



Études et Travaux

en ligne n° 41



Cécile Broutin, Bénédicte Hermelin, Laurent Levard

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Retour sur les expériences du Gret en Afrique

LES ÉDITIONS DU GRET



Référence du document :

Broutin C., Hermelin B., Levard L., *Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ? Retour sur les expériences du Gret en Afrique*, Coll. Études et Travaux en ligne n°41, Éditions du Gret, www.gret.org, juin 2014, 69 p.

Auteurs : Broutin C., Hermelin B., Levard L.

Avec la collaboration de : Arlène Alpha, Guillaume Bastard, Rodolphe Carlier, Pierre Ferrand, Martine François, Elodie Goullat, Patricia Huyghebaert, Thierry Lassalle, Marie-Christine Lebret, Guillaume Lepoutre, Olivier Renard, Floriane Thouillot, Armelle Urani.

Domaine (s) : Agriculture, filières et politiques agricoles

Zones géographiques : Afrique

Mots clefs : filière, transformation agroalimentaire, petites entreprises

Mise en ligne : juin 2014

Synthèse rédigée par Philippe Laura (Imédia)

Maquette couverture : Hélène Gay.

Photos : © Gret.

Collection Études et travaux en ligne

Cette collection rassemble des textes qui présentent des travaux des intervenants du Gret (rapports de programme de recherche, capitalisation sur des projets, études thématiques réalisées, points de débat, etc.)

Ces documents sont mis en ligne et téléchargeables gratuitement sur le site du Gret (rubrique « Ressources en ligne »)

Ils sont par ailleurs vendus sous forme imprimée, à la librairie du Gret (rubrique « publications »)

www.gret.org

Contact : Éditions du Gret, edition@gret.org

Synthèse

L'amélioration de la sécurité alimentaire est un enjeu majeur dans la plupart des pays africains. Au-delà de l'accroissement de la production agricole, il faut concilier le développement des filières vivrières locales et l'amélioration de la couverture des besoins alimentaires des consommateurs, notamment urbains, en répondant à leurs attentes et à leur pouvoir d'achat. Confronté à de nombreuses reprises aux problèmes de développement des filières agroalimentaires, le Gret propose ici de partager ses expériences sur les interventions en aval de la production, de la transformation à la commercialisation, afin de mettre en évidence les axes d'intervention prioritaires qui permettent d'améliorer l'approvisionnement des marchés urbains africains.

Les pays africains voient leurs modes de consommation évoluer rapidement. La mondialisation des échanges, qui met à la disposition des consommateurs urbains des produits importés à bas prix, est un facteur majeur de cette évolution. Ce phénomène est accentué par une forte urbanisation qui entraîne une modification des habitudes et des attentes des consommateurs : diversification de l'alimentation, intérêt pour des produits transformés plus faciles à préparer, exigence de qualité accrue.

Les filières agroalimentaires locales ont des difficultés à répondre à cette demande, même si les populations urbaines gardent un ancrage fort avec les territoires ruraux et restent attachées aux produits traditionnels. Le marché reste ainsi insuffisamment pourvu à cause d'une productivité faible, de l'irrégularité de l'offre en quantité et en qualité, d'un manque d'infrastructures et de services adéquats pour le regroupement, le transport, la transformation et la commercialisation.

Dans une perspective de sécurité alimentaire à long terme, mais aussi de création d'emplois et de revenus, la diminution de la dépendance aux importations pour l'alimentation des villes africaines est une priorité. Relever ce défi implique de soutenir les processus de production, de transformation et de commercialisation des produits vivriers issus de l'agriculture familiale, qui domine largement le secteur agricole en Afrique.

- **Améliorer la régularité de l'offre de produits agricoles**

Le développement des infrastructures comme les voies de communication et les marchés ruraux contribue fortement à réduire les coûts de transport, favorise la stabilisation des prix et bénéficie dans le même temps à tous les opérateurs des filières : producteurs, commerçants et transformateurs.

L'aménagement de marchés ruraux n'exige pas toujours des investissements lourds. Leur réalisation par de petites PME locales doit être envisagée, avec l'avantage d'être une source d'emplois et de revenus. Leur gestion, pour être pérenne, doit s'appuyer sur des dispositifs impliquant tous les acteurs concernés, en prévoyant des contrôles externes. En Tanzanie par exemple, des plateformes d'échanges de produits agricoles ont été mises en place dans certaines zones stratégiques du pays. Ces marchés sont gérés dans le cadre de règles de transparence et de gestion contrôlées par une organisation paysanne nationale. Ils ont eu des effets positifs sur les producteurs et sur le développement économique de la zone en attirant d'autres opérateurs et commerces.

La construction et la gestion de routes et de pistes rurales sont des problèmes plus complexes, aux enjeux locaux, nationaux et régionaux. Ces investissements structurants doivent être promus dans le cadre de politiques concertées au niveau des États et des institutions sous-régionales. Mais certains projets thématiques peuvent intégrer une dimension territoriale qui prend en compte la contrainte des transports. Le projet de sécurité alimentaire Defiv, en République démocratique du Congo, a pu ainsi mettre en place un volet d'aménagement de pistes rurales et de ponts dans son programme de développement des filières agricoles vivrières.

L'organisation collective de la commercialisation et du stockage, qui peut prendre différentes formes selon le contexte, est également un élément important de l'amélioration de l'offre. La concentration de l'offre facilite la négociation entre les acheteurs et les vendeurs et permet de réorienter le rapport de force en faveur des producteurs. La coopérative de Mogbéto, au Burkina Faso, a pu améliorer la commercialisation du riz sans intervenir directement : elle apporte d'abord un appui à la production, à la collecte primaire et à la constitution de stocks ; elle facilite ensuite les transactions en négociant les prix et en fixant des points de vente, remplissant ainsi une mission d'information et de contrôle. La Fédération des paysans du Fouta Djallon, en Guinée, a su défendre la production locale de pommes de terre face aux importations en fournissant intrants et conseils techniques aux producteurs, en soutenant la mise en place de magasins de stockage et en négociant des accords commerciaux au niveau national pour stabiliser le marché.

● Développer la transformation à petite échelle

La petite transformation est trop souvent ignorée par les politiques de développement. Les acteurs concernés représentent cependant un tissu économique particulièrement dynamique qui joue un rôle prépondérant dans l'approvisionnement des villes africaines. Ce secteur représente également une opportunité d'emplois et de revenus, spécialement pour les femmes et les jeunes.

Développer une offre de services adaptés aux spécificités et aux besoins des micro et petites activités agroalimentaires et commerciales est fondamental, à travers plusieurs axes d'intervention : la formation, qui doit s'ouvrir à la transformation agroalimentaire à petite échelle en favorisant les jeunes et en renforçant les compétences professionnelles des adultes en activité ; des conseils de qualité, adaptés aux caractéristiques de ces entreprises, en prévoyant des dispositifs de financement et de subvention ; la recherche, en associant plus étroitement les opérateurs aux processus d'innovation et en favorisant la capitalisation et l'échange d'expériences ; l'accès aux services financiers enfin en mettant en place des dispositifs d'appui aux micro-activités qui répondent aux besoins de crédits de fonctionnement et d'investissement.

● Améliorer la qualité des produits

La qualité est un concept subjectif. D'une manière générale, un produit de qualité doit être sain et adapté aux habitudes de consommation. Dans les pays du Nord, l'industrie alimentaire a développé des normes et des labels qui gouvernent également les filières du Sud tournées vers les marchés d'exportation. Dans de nombreux pays africains, les normes sur les produits traditionnels n'existent pas ou sont obsolètes, inadaptées ou encore inapplicables.

Si les normes internationales constituent des objectifs à atteindre, les systèmes de production et de transformation ne peuvent s'y adapter que progressivement. Elles doivent également être définies pour certains produits traditionnels pour lesquels il n'en existe pas encore. Il est pour cela nécessaire d'appuyer une concertation entre les différents acteurs publics et privés pour définir une réglementation adaptée, fixée à des niveaux adéquats. On peut ainsi favoriser l'adoption de normes transitoires et dynamiques, régulièrement révisées au fur et à mesure que le niveau global de qualité s'améliore, en retenant en priorité des critères et indicateurs parmi les plus importants.

Mais l'élaboration de normes adaptées ne suffit pas. Il est également essentiel de mettre en place des dispositifs permettant aux acteurs des filières de les atteindre. Les guides de bonnes pratiques d'hygiène sont un des outils à la disposition des petits producteurs et petites entreprises agroalimentaires pour améliorer collectivement la qualité des produits mis sur le marché, faire reconnaître la validité de leur démarche et faire prendre en compte la spécificité de leurs conditions de production dans les réglementations nationales et internationales.

Valoriser la typicité et l'origine peut également devenir un facteur déterminant pour l'achat, surtout si l'origine est liée à un savoir-faire des producteurs, à une qualité particulière, ou à la notoriété du produit. Les options possibles peuvent varier selon les contextes et les marchés. Une possibilité est de travailler sur la promotion de marques collectives (oignon et riz au Sénégal, pomme de terre et riz de mangrove en Guinée) ou à des indications d'origine (poivre de Penja et miel d'Oku au Cameroun, café Ziama-Macenta en Guinée).

• **Structuration de filières et concertation entre acteurs**

L'émergence d'organisations professionnelles est un préalable à la concertation entre acteurs et à la définition de politiques publiques favorables au développement de ce secteur. Plusieurs modalités organisationnelles sont possibles : structuration par activités ou par produits (transformateurs de fruits et légumes au Bénin et au Sénégal), par filières (interprofession au Sénégal et au Burkina Faso) ou par secteur (fédération des industries alimentaires au Burkina Faso, associations des femmes restauratrices au Sénégal, Bénin, Burkina Faso).

La concertation s'avère très utile tout au long de la chaîne de valeur : information sur la demande, organisation de la collecte, de la transformation, de la commercialisation, facilitation des procédures, de la mise sur le marché, structuration des professions pour réduire les coûts de production, etc. Elle s'avère indispensable dans l'amélioration de la qualité et la labellisation. Elle est également nécessaire pour asseoir une contractualisation entre producteurs et transformateurs plus efficace et équitable.

Les industriels représentent aussi des interlocuteurs intéressants car ils voient dans la négociation avec les organisations de producteurs un facteur important de gain de productivité. Ces échanges sont relativement peu fréquents pour les cultures vivrières et les produits alimentaires destinés aux marchés nationaux ou régionaux. On peut citer à titre d'exemple la filière tomate industrielle au Sénégal, structurée autour d'une unique industrie. Si cette position lui confère un fort pouvoir de négociation, cette société est toutefois dépendante des producteurs, organisés au sein d'unions et groupements. L'interprofession constituée a permis une augmentation significative de la production de tomates et l'instauration d'une filière rémunératrice, en amont comme en aval, même si une moindre protection de l'État entraîne aujourd'hui une forte concurrence des produits importés.

• **Des politiques publiques en appui au développement des filières**

L'existence de politiques publiques d'appui aux initiatives visant la structuration, le développement et l'amélioration du fonctionnement des filières vivrières conditionne souvent la réussite des différentes initiatives. Il faut considérer aussi celles qui modifient l'environnement économique et institutionnel dans lequel évoluent les différents opérateurs.

Les politiques commerciales des États ou des ensembles régionaux concernant les importations ou les exportations jouent un rôle clé pour obtenir une adéquation globale de l'offre et de la demande de produits alimentaires sur les marchés domestiques, parvenir à des prix qui prennent en compte les intérêts de chacun et limiter l'incidence de la volatilité des prix mondiaux. Les mesures destinées à favoriser le commerce inter-régional ont aussi un impact important en matière de fluidité du marché, c'est-à-dire de capacité à mettre en relation, au plus faible coût possible, les zones excédentaires et les zones déficitaires.

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Plusieurs éléments conditionnent l'efficacité de ces politiques : des connaissances et des capacités d'expertise solides, des règles claires et transparentes, des dispositifs de contrôle et d'évaluation, des concertations avec les divers acteurs concernés. L'efficacité de ces politiques dépend également de la capacité même des filières à se structurer et à améliorer leur fonctionnement. Mesures d'appui aux filières et politiques de protection et de régulation des marchés doivent donc être formulées et mises en œuvre de façon cohérente.

Comme il appuie des actions de promotion des filières agricoles inclusives, le Gret soutient aussi la définition de politiques publiques concertées qui encouragent les filières locales. Il intervient d'abord en tant qu'acteur de la société civile française et européenne sur les politiques ayant un impact sur les filières agricoles africaines, à travers notamment la réalisation d'études thématiques sur le commerce intrarégional, les normes, les politiques des bailleurs de fonds par exemple. Il a également participé activement au processus de négociation des accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les régions africaines.

En tant qu'ONG de développement, le Gret appuie la construction de ces politiques dans les pays africains, à travers des interventions variées : formation et renforcement de capacités, animation de forums de discussion et d'échanges, assistance technique à des ministères. Les projets de terrain sont souvent l'occasion d'apporter un appui aux organisations en matière de meilleure connaissance des marchés et de plaider en faveur des filières agricoles locales.

• Développement agricole et appui aux filières agroalimentaires

Le Gret axe en priorité ses activités sur l'agriculture familiale, considérant qu'il s'agit d'un modèle de développement fondé sur une répartition équitable des richesses et des ressources, sur l'équilibre entre toutes les parties du territoire, sur le respect de l'environnement. Ses interventions mobilisent des compétences d'appui à l'agriculture et au développement des filières et marchés, en intégrant deux éléments essentiels : l'appui aux organisations de producteurs et aux organisations professionnelles et la création de cadres ou d'accords interprofessionnels ; le renforcement des capacités de contribution des acteurs à l'élaboration et au suivi des politiques publiques agricoles et commerciales, nationales et régionales.

Sommaire

Synthèse	3
Sommaire	7
Sigles.....	8
Introduction.....	9
De la production aux marchés : quels axes d'intervention prioritaires ?	13
Concentration et régularité de l'offre de produits agricoles.....	13
Contractualisation entre producteurs et industries	22
Développement de la transformation à petite échelle en lien avec les exploitations familiales	26
Amélioration de la qualité et différenciation des produits	36
La structuration des filières et la concertation entre acteurs interprofession	43
Des politiques publiques en appui au développement des filières	47
Les politiques commerciales et les politiques internes de régulation des prix agricoles et alimentaires	47
Les autres politiques publiques	52
Appuyer la définition de politiques publiques	54
Conclusions, recommandations	61
Lier appui aux filières et développement agricole.....	61
Concevoir des dispositifs d'appui souples, adaptés au contexte	62
Intégrer l'intervention sur les politiques publiques	64
Bibliographie	65

Sigles

ACP	Afrique, Caraïbes, Pacifique
AFD	Agence française de développement
APE	Accord de partenariat économique
Cedeao	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
Cemac	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CFSI	Comité français pour la solidarité internationale
CIDR	Centre international de développement et de recherche
Cilss	Comité permanent inter-États de lutte contre la sécheresse au Sahel
Cirad	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
Ecowap	Politique agricole de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
Fida	Fonds international de développement agricole
FOP BG	Fédération des organisations paysannes de Basse Guinée
FPPD	Fédération des paysans du Fouta Djallon
IG	Indication géographique
IMF	Institution de microfinance
MPEA	Micros et petites entreprises agroalimentaires
OAPI	Organisation africaine de la propriété intellectuelle
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
Onu	Organisation des Nations-unies
OP	Organisation paysanne, organisation de producteurs
PME	Petites et moyennes entreprises
Roppa	Réseau des organisations paysannes et de producteurs de l'Afrique de l'Ouest
SFD	Système financier décentralisé
TPE	Très petites entreprises
Uemoa	Union économique et monétaire ouest-africaine

Introduction

Les pays africains voient leurs modes de consommation évoluer rapidement. La mondialisation des échanges, qui met à la disposition des consommateurs urbains des produits importés à bas prix, est un facteur majeur de cette évolution : riz asiatique, sucre, huiles alimentaires inondent les marchés africains. Les importations alimentaires représentent 20 % de la consommation de céréales, 45 % de celle de sucre et 55 % de l'huile végétale¹. Ce phénomène s'accompagne d'une croissance démographique élevée, d'un exode rural et d'une urbanisation qui ne faiblissent pas : le taux de croissance démographique de l'Afrique est de 2,5 % par an, contre à 1,1 % en Amérique latine et 1 % en Asie². Dans une perspective de sécurité alimentaire à long terme et de création de valeur ajoutée locale, et donc d'emplois, la substitution aux importations des produits alimentaires de base et la diminution de la dépendance aux importations pour l'alimentation des villes africaines sont des priorités. La flambée des prix des produits de base en 2008 et leurs conséquences sociales ont également montré l'importance de se prémunir face à une trop grande volatilité des marchés internationaux.

Cependant, en raison d'une part croissante de population urbaine (qui est d'environ 40 % et devrait atteindre 62 % de la population d'Afrique subsaharienne en 2050, selon Onu 2010), les arbitrages politiques deviennent difficiles : les politiques visant à favoriser les productions nationales (taxes à l'importation en particulier) se heurtent à l'opposition des populations urbaines pauvres et sont ainsi facteur potentiel d'instabilités. En outre, les attentes des consommateurs urbains se modifient, de nouvelles habitudes alimentaires apparaissent : place croissante du riz et du blé (pain, pâtes) en lien avec le souhait de diversification de l'alimentation, intérêt pour des produits transformés, plus faciles et rapides à préparer, exigences de qualité accrues³. La demande évolue et les produits locaux ont des difficultés à y répondre, tant en termes de prix, de volumes, de gamme de produits que de qualité.

On constate néanmoins que les populations urbaines gardent un ancrage fort avec les territoires ruraux et restent en particulier attachées aux produits traditionnels, transformés ou non. Mais le marché urbain reste insuffisamment pourvu pour diverses raisons : productivité agricole faible, irrégularité de l'offre de produits bruts et transformés (en quantité et en qualité), manque d'infrastructures et de services adéquats pour le regroupement, le transport, la transformation et la commercialisation vers les marchés urbains.

Pour améliorer la sécurité alimentaire, un enjeu important pour la plupart des pays africains est de parvenir à concilier l'accroissement de la couverture des besoins alimentaires en répondant aux attentes et pouvoir d'achat des consommateurs, notamment urbains, et le développement des filières vivrières locales, et au-delà, le développement de l'agriculture de ces pays.

Relever ce défi implique donc de soutenir les processus de production, de transformation et de commercialisation des produits vivriers issus de l'agriculture familiale, qui domine largement le secteur agricole.

¹ Marret F., 2012, *L'Afrique au cœur de la croissance*, Revue Secteur privé et développement, n° 13, Proparco/AFD, pp 21-23.

² UN Department of Economic and Social Affairs, *Demographic Yearbook 2012*.

³ Broutin C., 2011, *Évolution et perspectives de la demande céréalière sous-régionale*, Grain de Sel n°54-56, pp 13-15, Paris, décembre 2011.

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Dans une perspective de développement des filières, il s'agit d'appuyer les dynamiques visant à produire et valoriser, non seulement les produits de base (céréales, tubercules) mais également les autres produits pour lesquels les agricultures familiales sont en mesure de répondre à la demande : produits carnés, produits laitiers, productions végétales dites « secondaires » comme les pommes de terre, le fonio, les oignons, les tomates, les légumes feuilles, etc. Ces filières sont en effet à la fois étroitement liées aux principales filières vivrières (ce sont souvent les mêmes opérateurs, de la production à la collecte et au transport, parfois jusqu'à la commercialisation), et interdépendantes. Le renforcement de la résilience des opérateurs, (capacité à faire face aux aléas climatiques, économiques ou commerciaux) conditionne un développement durable des filières. Il doit être intégré des programmes divers, tant en termes de thématiques d'intervention que de produits concernés.

La structuration, le développement et l'amélioration du fonctionnement des filières vivrières constitue une nécessité pour :

- améliorer leur capacité globale à accroître les volumes mis à disposition des consommateurs ;
- accroître leur efficacité économique, c'est-à-dire leur capacité à fournir des produits à un prix accessible aux consommateurs, tout en répondant à leurs exigences en termes de qualité des produits (qualité sanitaire, qualité gustative, emballage, caractéristiques de la préparation), ceci dans un contexte de persistance de niveaux importants de pauvreté et de concurrence accrue des produits importés ;
- augmenter la création de valeur ajoutée et améliorer sa distribution au sein de la filière. Création et distribution de la valeur ajoutée doivent bénéficier prioritairement aux agriculteurs. Ces derniers, outre le fait qu'ils assument souvent la plus grande part des risques naturels et économiques, souffrent en effet généralement d'une distribution inéquitable de la valeur ajoutée, du fait d'un rapport de force qui leur est défavorable (éparpillement de leur offre face à des situations d'oligopoles ou de monopoles, besoins monétaires immédiats, faibles capacités de stockage, etc.). Le prix payé au producteur, sa régularité et l'incertitude sur son évolution dans le futur constituent ainsi des éléments clés sur les choix de production et d'investissements des agriculteurs et, *in fine*, sur les volumes de production.

Des travaux récents se sont attachés à identifier les priorités d'intervention pour le développement de l'agriculture en Afrique⁴. Ces documents, à l'attention des décideurs politiques, donnent également quelques pistes d'intervention. Dans le cadre d'une réflexion animée par Inter-réseaux Développement rural, un document de capitalisation d'initiatives des producteurs pour améliorer l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles a été produit en 2009⁵. Il donne également des exemples concrets d'outils ayant fait leurs preuves. Parallèlement à ces initiatives, des travaux ont été menés dans le cadre de la Commission agriculture et alimentation (C2A) de Coordination Sud⁶ sur l'agriculture familiale et ont fait l'objet de deux publications : *Défendre les agricultures familiales : lesquelles et pourquoi ?* et *Défendre les agricultures familiales : comment ?* Ces travaux fournissent un cadre général pour l'appui à la production et à la mise en marché des produits agricoles.

⁴ World Bank, 2007, *Agriculture for Development. World development report 2008*; 360 p., Washington DC, 2007. AFD, Cirad, Fida, 2010 *Cadre opérationnel d'intervention pour un développement des cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre. Éléments d'analyse et de propositions*, juillet 2010. AFD, 2013. *Sécurité alimentaire en Afrique sub-saharienne. Cadre d'intervention sectoriel 2013-2016*, 76 p., Paris, 2013.

⁵ Lothoré A., Delmas P. (coord.), 2009, *Accès au marché et commercialisation de produits agricoles : valorisation d'initiatives de producteurs*, Inter-réseaux Développement rural, 178 p., Paris, 2009.

⁶ Coordination Sud est la plate-forme des associations françaises de solidarité internationale.

Le Gret a été confronté à ces nouveaux enjeux de développement des filières. Il a pu tester différentes solutions et en mesurer les effets. À partir de ces expériences, nous proposons ici d'apporter notre éclairage selon des axes d'intervention qui nous semblent prioritaires. Nous proposons également de les resituer dans le cadre plus global des politiques publiques, commerciales et sectorielles. Ceci est nécessaire pour relever les défis mis en évidence.

Il existe une abondante littérature sur l'appui à la production et au développement de l'offre de matières premières, désignée comme l'amont de la filière. Nous avons fait le choix de ne présenter que les interventions en aval, de la commercialisation de la production à la consommation, et de les illustrer en priorité à partir des expériences du Gret en Afrique. D'autres actions appuyées par d'autres opérateurs ou ONG seront également évoquées, lorsqu'elles représentent des réponses pertinentes aux questions que nous nous posons pour développer les marchés vivriers locaux.

Ce document est avant tout un point de vue d'opérateur engagé dans l'action.

Le premier chapitre présente les axes d'interventions sur les filières, en les illustrant avec des exemples concrets.

Le second passe en revue les politiques ou les stratégies de développement nécessaires pour renforcer l'approvisionnement des marchés urbains africains par les productions nationales. Au-delà de l'accroissement de la production, ces politiques doivent aussi agir sur la sécurisation des débouchés pour les agriculteurs.

Enfin, la conclusion est axée sur des recommandations générales pour appuyer le développement des filières.

De la production aux marchés : quels axes d'intervention prioritaires ?

Pour chaque situation, chaque pays, chaque filière, différentes stratégies d'intervention sont envisageables, afin de lever les contraintes identifiées lors d'une phase de diagnostic avec les acteurs des filières, des producteurs aux consommateurs. Les axes d'intervention prioritaires présentés ici n'ont pas vocation à être nécessairement mis en œuvre conjointement, mais ils visent à répondre aux problèmes généralement rencontrés en Afrique.

Concentration et régularité de l'offre de produits agricoles

- **Développement des infrastructures : pistes, routes et marchés ruraux**

Des pistes rurales pour désenclaver les zones de production

Bien que la construction de pistes rurales (ou de marchés) ne soit pas nécessairement promue dans le cadre de projets d'appui aux filières, il reste néanmoins que ces investissements « structurants » contribuent fortement à réduire le différentiel de prix spatial constaté dans la plupart des pays et à fluidifier les échanges, ce qui favorise la stabilisation des prix. L'aménagement et l'entretien de pistes et routes est une question complexe car à la fois locale, nationale et régionale. Ces voies de communication sont un bien public fondamental souffrant de sous investissements dans la plupart des pays africains. Il est donc important, dans le cadre de projets thématiques (santé, filière, institutionnel), de pouvoir intégrer une dimension territoriale qui prenne en compte la contrainte des transports. Les outils actuels de développement des bailleurs sur ces secteurs y sont peu favorables, mais cela a pu être intégré dans un projet d'amélioration de la sécurité alimentaire en République démocratique du Congo (voir encadré n 1). C'est plus certainement au niveau des institutions sous-régionales comme l'Union économique et monétaire ouest-africaine (Uemoa) que des politiques concertées pourraient être promues : grands projets régionaux, prélèvement de taxes sur les importations afin d'assurer l'entretien des infrastructures (un tel prélèvement est économiquement justifié dans la mesure où le transport des marchandises contribue à la dégradation des routes), etc.

Des marchés ruraux pour favoriser les échanges

La construction d'espaces de vente (comme de pistes) a une incidence positive sur la plupart des opérateurs des filières, qu'ils soient producteurs, commerçants ou transformateurs : regroupement de l'offre et réduction des coûts de transport pour la collecte des produits et pour l'évacuation vers les marchés de consommation, accès facilité aux facteurs de production (intrants, services), amélioration de la transparence et de la concurrence (information des opérateurs sur les prix, contrôle de la qualité des produits, présence de plusieurs acheteurs).

L'aménagement d'espaces de transaction commerciale (ou marchés ruraux) n'exige pas toujours des investissements lourds. Leur réalisation par de petites PME locales doit être envisagée et peut également être une source d'emplois et de revenus non négligeable. La principale difficulté réside dans la gestion et l'entretien de ces aménagements au-delà de la durée des projets.

Pour assurer ces services, il est crucial d'appuyer la structuration d'opérateurs locaux afin de promouvoir des dispositifs de gestion impliquant les acteurs concernés. La construction du marché de maïs de Kibaigwa en Tanzanie, propriété de l'État, dirigé par une instance regroupant l'État et les différents opérateurs et géré principalement sous la coordination de l'organisation paysanne Mviwata en est un exemple (voir encadré n°1). La délégation de service public à des structures de gestion peut s'avérer pertinente si ces dernières sont rémunérées en fonction du service rendu. Pour les marchés ruraux, la perception d'une taxe sur les transactions est une solution si elle est liée à un service comme le stockage, la pesée, la relation offre-demande. L'entité chargée de la perception de cette taxe et de l'entretien des marchés doit pouvoir bénéficier d'un appui à la gestion et être régulièrement contrôlée par des tiers (assemblées générales, transparence des comptes, voire audits externes).

Encadré n°1 Marchés ruraux en Tanzanie et en République démocratique du Congo

En Tanzanie, Mviwata (organisation paysanne nationale), Fert et le Gret ont travaillé ensemble à la mise en place de marchés ruraux de gros dans différentes localités de 1999 à 2009. Le Gret a poursuivi cette action avec Mviwata dans les régions de Mbeya et Rukwa entre 2010 et 2011 sur un financement de l'Union européenne. Ils ont mis en place des plates-formes d'échanges de produits agricoles, localisées dans des zones stratégiques, sur lesquelles les paysans peuvent vendre leur production dans des conditions optimales. Les produits sont stockés dans de bonnes conditions (à l'abri des intempéries, dans des bâtiments ouverts) et conditionnés dans des sacs fournis par la structure. De faibles taxes sont perçues en échange de services : pesée lors des transactions, mise à disposition d'un emplacement, contrôle de la qualité des produits.

La gestion des marchés est confiée à des comités de gestion dont la structure doit rester souple afin de faciliter toute évolution ultérieure. Pour les premières infrastructures mises en place, leur statut est proche de celui d'une société anonyme à responsabilité. Les comités sont gérés par des élus, assistés par une équipe technique composée de représentants de toutes les grandes catégories d'usagers du marché. Les règles de transparence et de gestion établies au départ sont scrupuleusement contrôlées par Mviwata. Les derniers marchés sont gérés par des sociétés d'économie mixte autonomes associant les autorités locales et les organisations professionnelles. Afin de renforcer l'unité d'appui de Mviwata, un système d'information sur les marchés, accessible par téléphonie mobile (Mamis), a été mis en place en 2011 ainsi qu'un dispositif permanent d'audit interne.



Marché rural en Tanzanie © Frédéric Castell

Si certains marchés ruraux ne donnent que peu de résultats probants à cause d'un manque de dynamisme des gestionnaires et de relations dégradées avec les autorités locales, d'autres ont eu des répercussions notables. La production mise en marché a augmenté : au marché de Kibaigwa par exemple, on est passé de 40 000 tonnes de maïs par an en 2004 à 116 000 tonnes en 2011. Son dynamisme a aussi encouragé les producteurs à diversifier leur production (arachide, tournesol, pois d'Angole).

Le prix moyen du kilo de maïs a également augmenté, y compris en prix constants, grâce à la mise en concurrence des acheteurs et l'utilisation d'un système de pesée standard. Les producteurs estiment que leurs conditions de vie se sont améliorées. D'autre part, la création des marchés a eu un effet positif sur le développement économique de leur zone d'implantation en attirant d'autres services : restauration, hôtellerie, fournisseurs pour l'agriculture et commerces de consommation courante.

La réussite de la mise en place des marchés tient à la fois à l'existence des infrastructures et des services, afin d'offrir aux commerçants des produits de qualité en un lieu accessible, et à une gestion transparente doublée d'un contrôle externe crédible afin d'instaurer la confiance à tous niveaux et de pérenniser les investissements.

Cette expérience a été valorisée pour un nouveau projet en République démocratique du Congo, le projet Defiv (projet de sécurité alimentaire via le développement des filières agricoles vivrières du Mayanda, autour de Boma, province du Bas-Congo) mené en partenariat avec l'ONG Caritas Boma et la mairie de Boma (Inspection d'agriculture, pêche et élevage), financé par l'Union européenne et l'Agence française de développement. Un volet d'aménagement de pistes rurales et de ponts a également été introduit dans le projet afin de faciliter l'intégration des zones les plus enclavées au marché régional.

Sources :

Valleur S., Ruvuga S., Kilcher F., Lubinza F., 2009, *Marchés ruraux, l'expérience de Fert et Mviwata en Tanzanie pour améliorer les conditions de commercialisation des produits agricoles*, Fert et Mviwata, 52 p., 2009.

Lagandré D., 2010, *Constraints to trade in Mbeya and Rukwa regions: an identification of advocacy issues*, Gret, 35 p., July 2010.

Sokoine University of Agriculture, 2012, *Impact Assessment of Rural Wholesale Markets Constructed Under MVIWATA Market Development Programs*, MVIWATA, 51 p., December 2012.

• Organisation collective de la commercialisation et stockage

Les petits producteurs, dont la production est atomisée et de qualité variable, ont du mal à répondre aux attentes des transformateurs, des commerçants et des consommateurs. Il leur est également difficile de négocier individuellement les conditions de vente, notamment les prix. Il est possible d'améliorer l'approvisionnement des opérateurs de marché, mais l'expérience montre qu'il n'existe pas de solution universelle : selon les pays concernés, les filières et les dynamiques, des réponses différentes, et parfois complémentaires, sont envisageables, mais en donnant toujours un rôle important aux organisations de producteurs.

L'organisation de producteurs (OP) peut n'être qu'un facilitateur commercial (mise en relations entre producteurs et acheteurs) dans la mise en marché collective. Elle peut appuyer le stockage, voire assurer un rôle de grossiste. Dans tous les cas, l'appui au regroupement de l'offre est nécessaire et peut également inclure des actions de tri, de pesée, de contrôle qualité et de conditionnement. L'OP peut également avoir une fonction commerciale plus importante en planifiant la production et le stockage avec les producteurs, en recherchant des acheteurs et en négociant les conditions de vente, en assurant un suivi des ventes et des engagements contractuels avec les acheteurs.

Regroupement de l'offre : collecte primaire et/ou facilitation commerciale

La concentration de l'offre en un seul lieu de vente facilite la négociation entre les acheteurs et les vendeurs. Elle permet aussi, grâce au contrôle des instruments de mesure et parfois la fixation d'un prix garanti, de réorienter le rapport de forces en faveur des producteurs.

Parmi les exemples de réussite, on peut citer la coopérative de Mogtédou au Burkina Faso. Confrontée à plusieurs problèmes de commercialisation, aussi bien pendant qu'elle était gérée par l'État que durant la phase de désengagement, la coopérative de Mogtédou a mené diverses expériences de commercialisation du riz avant de trouver une démarche originale.

Celle-ci repose sur les éléments suivants :

- *Un appui à la production, à la collecte primaire et à la constitution des stocks* : à la récolte et après le battage, le producteur transporte son riz pour la pesée (étape gratuite obligatoire pour tous les producteurs). La coopérative ne stocke pas pour les membres, chaque producteur organisant le stockage sur son exploitation. La coopérative prélève deux sacs de riz de 100 kg par membre au titre de remboursement du crédit de campagne. La commercialisation se fait directement par les producteurs sur le marché de la coopérative, où ils ont la certitude de trouver des acheteurs avec lesquels la coopérative a négocié un prix, discuté préalablement avec les agriculteurs.

- *Une définition des règles de vente* : les membres de la coopérative vendent exclusivement leur riz paddy aux femmes étuveuses de la localité, une disposition formellement inscrite dans le règlement de la coopérative. Les étuveuses vendent leur riz aux commerçants. Au cours de la campagne 2010, la coopérative a livré de manière ponctuelle 17 tonnes de riz paddy à la Sonagess (Société nationale de gestion du stock de sécurité alimentaire) pour le remboursement des intrants fournis à la coopérative.

- *Une négociation sur le prix* : la coopérative de Mogtédou est pratiquement la seule à vendre le riz paddy au-dessus du prix fixé par les industriels (110 FCFA/kg) : le prix de vente de la coopérative fluctue en fonction de l'offre entre 125 et 175 FCFA/kg. Les prix d'achat du riz paddy sont établis en concertation entre les responsables de la coopérative et les femmes qui revendent du riz étuvé, à partir d'une appréciation de l'offre disponible, des prix du riz importé, du coût d'étuvage et de décorticage. Ils sont systématiquement supérieurs à ceux qui sont pratiqués par les rares commerçants qui essaient d'intercepter des producteurs aux alentours du marché et sont fixés et diffusés au moins une semaine avant leur application⁷. Lors des ventes, les mesures et pesées du riz paddy sont gérées exclusivement par des paysans formés par la coopérative avec des outils de mesure ou de pesée définis par elle. Aucune femme ne peut mesurer elle-même le riz qu'elle achète. Depuis l'application de cette mesure, les coopérateurs ont noté un écart de mesure sur les sacs de paddy à leur profit. Alors que les femmes comptaient 35 plats pour 100 kg de paddy, les paysans formés par la coopérative en trouvent 40, soit une différence de 15 % !

- *Une organisation de la vente* : les étuveuses peuvent acheter au comptant au niveau des magasins ou dans les deux marchés locaux de Mogtédou. C'est là que le producteur obtient le meilleur prix (celui fixé par la coopérative) et les meilleures conditions de mesure de la quantité de son riz. Fixer des points de vente permet à la coopérative de s'informer et d'informer les membres, de suivre les transactions et les tendances, de contrôler les comportements des acteurs dans l'objectif de mieux réguler le marché. C'est ce que les responsables de la coopérative appellent « veille sur les marchés ».

Dans cette démarche, la coopérative n'achète pas, ne vend pas, ne transforme pas, mais fixe des règles, facilite les transactions et exerce une fonction de contrôle. Le choix stratégique est de

⁷ Lothoré A., Delmas P., 2006, *Création d'un marché sécurisé autogéré par les paysans riziculteurs de la coopérative de Mogtédou (Burkina Faso)*, Inter-réseaux Développement rural, 11 p., Paris, 2006.

créer une plus-value au niveau local grâce à un contrôle réalisé par les acteurs concernés⁸. La mise en relation, plus ou moins formelle, a pour objectif de diminuer les coûts de transaction entre différents acteurs de la chaîne, en favorisant des ententes sur la qualité, les prix, les conditions de vente (avances, fourniture d'intrants, de moyens de production, etc.). Elle a l'avantage de pouvoir se faire de manière conjoncturelle, de ne pas nécessiter de dispositif lourd et coûteux. La qualité et la durabilité de la mise en relation dépendent du succès des transactions réalisées, ce qui oblige au respect des conditions contractuelles. Les « passagers clandestins » ou les opportunistes sont rapidement sanctionnés et écartés.

On peut également citer d'autres expériences :

- celle d'Afrique Verte qui a appuyé la création de bourses de céréales au Burkina Faso à travers l'ONG Aprossa⁹. « Elles [les bourses aux céréales] permettent aux organisations paysannes, commerçants, transporteurs, transformateurs et autres acteurs de se rencontrer pour des négociations directes. Les OP des régions agricoles excédentaires (régions de Mouhoun, du Centre-Est, de Boulgou...) vendent leurs céréales à un prix rémunérateur et évitent que leurs stocks ne se déprécient. Les banques de céréales des zones déficitaires (région Sahel) achètent à moindre coût des céréales de bonne qualité, qu'ils n'auraient pas pu trouver dans leur région, grâce au groupage de la demande et à la réduction des intermédiaires ». Les échanges se font sur la base d'échantillons (pour éviter le transport coûteux des produits). Afrique Verte n'intervient pas, sauf en cas de litige entre producteurs et acheteurs ;

- le système de dépôt-vente expérimenté par la FOP BG (Fédération des organisations paysannes de Basse Guinée) dans le cadre du projet de l'Agence française de développement « Riz-Basse Guinée ». Le principe est la mise à disposition des producteurs d'un entrepôt de stockage du riz paddy dans les villages (anciennes banques de céréales, magasins d'intrants). La FOP BG sensibilise les producteurs sur la qualité (propreté du paddy), mais ne se porte pas garante. Elle annonce le jour de la vente et le prix fixé d'un commun accord avec les producteurs. Les acheteurs (commerçants, groupements de décortiqueurs et d'étuveuses) intéressés peuvent se porter acquéreurs aux conditions définies. L'intérêt pour ces derniers est de limiter les coûts de collecte. Pour les producteurs, l'avantage est de limiter le temps consacré à la vente et d'avoir un prix connu par avance, légèrement supérieur au prix du marché.

Commercialisation par l'OP

La Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPFD) s'est particulièrement investie dans le développement de la production de la pomme de terre en Guinée en fournissant intrants et conseil technique. Ses leaders ont su défendre leur production face aux importations de pommes de terre (en particulier néerlandaises) et négocier des accords commerciaux au niveau national pour stabiliser le marché. Ces efforts ont permis de dynamiser la production qui est passée de 150 tonnes par an au début des années 1990 à plus de 10 000 tonnes par an et de maintenir des prix rémunérateurs malgré une dépendance vis-à-vis de semences et engrais importés. La FPFD s'est aussi impliquée dans la commercialisation. Elle a appuyé la création et la gestion de magasins de stockage des pommes de terre par les unions de producteurs et a tenté diverses expériences de commercialisation (voir encadré n°2).

Si la mise en relation et la négociation commerciale ont donné des résultats fructueux, l'achat de pommes de terre et la vente comme grossiste à Conakry se sont avérées plus difficiles à gérer : nécessité de contrôle qualité (rejet ou écart des pommes de terre abimées) et d'un fonds de roulement élevé.

⁸ Broutin C., Bastard G., Lam D., François M., 2010, *Atelier régional de formation sur le renforcement des capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne, Thiès, Sénégal, du 20 au 24 septembre 2010, Compte-rendu et cédérom, Gret, Paris, 2010.*

⁹ Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaires au Burkina Faso (Aprossa, Afrique Verte Burkina).

Encadré 2
Collecte primaire par la FPF
et vente aux commerçants dans les marchés ruraux (République de Guinée)

La Fédération des paysans du Fouta Djallon a été créée en novembre 1992. Sa naissance a été facilitée par le Projet de développement agricole de Timbi Madina, lancé quelques années auparavant. Un encadrement technique important, la concentration des interventions sur une zone géographique restreinte et les aménagements réalisés dans certains bas-fonds ont permis aux producteurs et aux productrices de pommes de terre d'acquiescer assez vite un bon niveau de technicité et de productivité avec une forte marge brute par hectare. Ces éléments, la stratégie du projet, le dynamisme des producteurs et la personnalité de Moussa Para Diallo, son président, ont permis l'émergence rapide d'une union de groupements de producteurs, l'Union des groupements de Timbi Madina (UGTM), à l'origine de la FPF.

La création de la FPF est liée à la nécessité de disposer d'une structure forte pour négocier collectivement avec les autres acteurs de la filière. En effet, en 1992, la fédération doit faire face à une interdiction temporaire des importations de pomme de terre et doit s'organiser pour vendre la production de ses membres à Conakry à un prix rémunérateur. La FPF a joué un rôle clé dans l'organisation de la commercialisation de la pomme de terre en regroupant la production de quatre groupements dans un seul magasin appartenant à l'UGTM à Timbi Madina et en négociant des accords avec les commerçants locaux pour écouler la production (irriguée) de saison sèche.



Commercialisation de la pomme de terre © Cécile Broutin

Ces commerçants, essentiellement des femmes, se chargent ensuite d'écouler la production sur les marchés de Labé et surtout de Conakry. Compte tenu du faible capital des commerçants locaux, la fédération vend à crédit et se fait rembourser une fois la vente réalisée. Des enquêtes sur les marchés des zones de production lui permettent de comparer les prix et donc de réduire significativement l'asymétrie d'information entre paysans et commerçants (ou intermédiaires), à l'origine de mauvaises capacités de négociation des OP. En regroupant une partie importante de la production, elle peut négocier un prix plancher.

Courant 2007, suite au constat d'une marge croissante des commerçants et de pratiques en défaveur des producteurs (non-respect des prix négociés, achat à crédit et délai de paiement, tricheries au pesage...), la FPDF a développé des circuits de commercialisation propres sur Conakry en achetant une partie de la production et en assurant sa distribution à travers la location d'un petit local et l'embauche de commerciaux. Au cours de la première année de commercialisation directe (2009), elle a absorbé environ 10 % de la production.

En achetant aux producteurs à des prix plus élevés, sans augmenter le prix de vente sur le marché de gros de Conakry, elle a contraint les commerçants à revoir leur prix d'achat et à réduire leur marge. Cette intervention directe dans la commercialisation a eu un impact positif pour les producteurs, mais elle présente des risques financiers importants. Elle nécessite l'acquisition de nouvelles compétences par les paysans (tri, calibrage) et la FPDF (gestion technique et financière de stocks, marketing) qui doit de plus mettre en place de nouveaux modes d'organisation et procédures.

La fédération souhaite aujourd'hui se recentrer sur ses missions d'appui à la production et au regroupement de l'offre. Elle n'envisage pas dans l'immédiat d'assurer un rôle de commercialisation sur Conakry, mais veut renforcer son rôle d'intermédiation commerciale avec les commerçants de la région et des pays voisins.

Sources :

Le Coz F., Broutin C., 2009, *Convergences et conflit d'intérêt entre les paysans et les consommateurs, l'exemple de la Guinée : peut-on surmonter les conflits et renforcer les convergences ?* Gret et CFSI, 77 p., Paris, novembre 2009.
Broutin C., Pautrizel L., 2010, *Federation of Fouta Djallon, Guinea. Case study, prepared for Ifad*, unpublished.

Des producteurs peuvent également créer une structure spécifique de commercialisation comme l'ont fait les coopératives membres du Resopp (Réseau des organisations paysannes et pastorales) au Sénégal (voir encadré n°3). Intervenant au niveau technique (capacités de stockage, services à la production) et financier (crédits aux membres), cette structure est une force pour le Resopp. Sa principale limite réside cependant dans le manque d'intégration entre les appuis à la production et les actions de commercialisation, frein pour la construction des filières.

Il existe également de nombreux exemples d'échecs d'OP investies dans la commercialisation. Plusieurs raisons peuvent les expliquer :

- la difficulté à fournir les quantités demandées en aval (volume et régularité supposent une organisation en amont en termes de conseils et d'accès aux intrants) et à respecter des engagements ;
- le problème de respect des normes et un système d'autocontrôle insuffisant ;
- la difficile négociation du prix et de la prise en compte de ses fluctuations.

Si le regroupement de l'offre et la vente collective paraissent souvent nécessaires, notamment pour l'insertion dans des filières industrielles, ce ne sont pas des solutions miracles. Des appuis importants sont indispensables pour éviter les difficultés évoquées, tant sur le plan technique (qualité) qu'organisationnel (collecte, renforcement des capacités d'analyse du marché et de la filière et de négociation) et financier (financement de l'achat ou du stockage).

Stockage collectif ou individuel avec des marchandises warrantées

Le stockage collectif des produits agricoles permet d'éviter de brader des récoltes, de réguler les prix, de conserver les semences d'une campagne à l'autre, de maintenir des stocks pour le ménage (alimentation, trésorerie). Fortes de ce constat, les organisations internationales et les ONG ont appuyé la création de banques de céréales.

Encadré 3

Une union de coopératives au Sénégal

Le Réseau des organisations paysannes et pastorales du Sénégal (Resopp) est une union de vingt-huit coopératives rurales dans cinq régions, regroupant 30 000 membres. Les vingt-quatre magasins de stockage construits avec l'appui de programmes menés par l'ONG Ewa (Atelier autrichien de développement) ont une capacité totale de plus 5 500 tonnes. Les coopératives offrent à leurs membres des services d'approvisionnement en intrants et de commercialisation des excédents de production céréalière et d'huile. Entre 2007 et 2009, le Resopp a ainsi commercialisé près de 200 000 tonnes de mil avec des échanges entre coopératives du réseau : le riz produit au Nord du Sénégal est vendu dans les zones déficitaires du Sud du pays, tandis que l'huile de palme de Casamance est commercialisée par les coopératives du Nord.



Conseil au producteur © Resopp

Grâce à sa capacité de stockage, le Resopp fournit des céréales à la population rurale à des prix concurrentiels tout en offrant une bonne rémunération des producteurs. Certaines coopératives ont également fait le choix de compléter leur approvisionnement par des produits importés (maïs et riz) afin de répondre à la demande alimentaire locale.

Créée en 2002 en tant qu'association, le Resopp a opté en 2007 pour le statut d'Union de coopératives. La même année, toutes les activités de microfinance des coopératives ont été regroupées au sein de la Coopec-Resopp (Coopérative d'épargne et de crédit du Resopp), reconnue comme système financier décentralisé par agrément du ministère de l'Économie et des Finances. La Coopec propose des services financiers (épargne et crédit) aux adhérents à travers un réseau d'agences et de points de services au sein des coopératives du Resopp.

Depuis 2010, le Resopp est appuyé par le Programme d'appui à la souveraineté alimentaire, et l'accompagnement d'un mouvement d'économie sociale coopérativiste et communautaire (Pasa Mesocc) mené par l'ONG belge ADG (Aide au développement Gembloux). D'une durée de quatre ans, ce programme a pour objectifs le renforcement des services d'appui à la production et à la professionnalisation des exploitations familiales, une amélioration de l'accessibilité à des services de base pour les ménages les plus vulnérables ainsi que l'autonomisation du Resopp et de la Coopec-Resopp.

Depuis 2012, le Gret appuie la Coopec-Resopp pour élargir les services financiers proposés, notamment le stockage-warrantage et la commercialisation des produits et pour améliorer sa viabilité économique et organisationnelle, ainsi que sa gouvernance.

Sources : www.resopp-sn.org,

<http://www.gret.org/projet/renforcement-du-reseau-de-cooperative-depargne-credit-coopec/>

Une évaluation réalisée dans les pays du Cilss (Comité permanent inter-États de lutte contre la sécheresse au Sahel)¹⁰ montre que la plupart des banques de céréales cessent de fonctionner au bout de trois ans et que rares sont celles qui fonctionnent au-delà des cinq ans sans apport externe.

Elle met en évidence des capacités de stockage faiblement exploitées, une dégradation des bâtiments qui en limite fortement leur utilisation et l'érosion systématique des fonds de roulement dès l'interruption des activités de suivi et appui-conseil externes. Elle note également des défauts de tenue de stock et d'entretien, l'absence de traitement phytosanitaire et la confusion entre objectifs sociaux et économiques avec l'application de frais de stockage ou de taux de crédit en-dessous des coûts réels. Dans la plupart des cas, le maintien des systèmes de stockage autogéré passe par l'accès à des ressources financières externes (crédit, bailleur).

Le *warrantage* se pose comme une alternative aux banques de céréales pour favoriser la mise en place de stockage dans les zones de production. Il consiste en l'octroi de crédits court terme (environ six mois) dont la garantie est constituée par un stock de produits agricoles. C'est un système dans lequel un producteur (ou un groupement de producteurs) met en garantie sa récolte pour contracter un prêt auprès d'une institution financière afin de résoudre ses problèmes familiaux du moment ou de mener des activités économiques. Le financeur a donc besoin d'être sûr de la valeur de ce stock et de la non-détérioration de celui-ci durant la période de stockage.

Ce système a donc deux objectifs principaux : éviter que les petits producteurs ne vendent immédiatement après la soudure, lorsque les prix sont au plus bas de l'année (théoriquement), et leur donner la possibilité d'accéder à un crédit. Il encourage également un stockage dans de meilleures conditions et un regroupement de la production, ce qui facilite la commercialisation.¹¹

En période de bas prix (aussitôt après la récolte ou le battage), les paysans déposent une partie de leur production dans un magasin afin d'obtenir un crédit. Lorsqu'ils le souhaitent, ou à un moment prédéfini, ils récupèrent leur production pour la vendre à un prix plus élevé, ce qui leur sert à rembourser à la fois le capital emprunté et les intérêts encore à devoir¹². Le but du système est d'aider les producteurs qui ne peuvent pas stocker ou qui ont besoin de liquidités après la période de soudure à pouvoir tirer profit des variations saisonnières de prix, au lieu de les subir.

Le *warrantage* favorise également la réalisation d'activités génératrices de revenu grâce au crédit. La standardisation et le regroupement de produits en un seul lieu facilitent également la vente, ce qui encourage la venue des commerçants. Les petits producteurs qui vendaient simplement leur surplus peuvent négocier leur prix de vente, ce qui leur était impossible auparavant.

Les bons taux de remboursement facilitent le développement de la microfinance rurale. Le *warrantage* a également une répercussion positive sur la disponibilité d'aliments en période de soudure¹³. Le crédit *warranté* est particulièrement prisé par les décideurs publics en raison des avantages soulignés précédemment, mais il reste un outil à manier avec prudence (voir encadré n°4). Les études montrent en effet que de nombreux problèmes peuvent apparaître et mettre en danger les dynamiques collectives engagées¹⁴ :

- difficultés à rembourser les échéances de crédit (recours à des usuriers ou décapitalisation) ; en cas de crédit collectif, les retards de remboursement pénalisent les bons payeurs ;
- pertes lors du stockage pouvant diminuer fortement la valeur de la production ;

¹⁰ Cilss, IAO, Coop Italiana, 2006, *Note technique sur les banques de céréales*, Cilss, 6 p., 2006, Ouagadougou.

¹¹ Chetaille A., Duffau A., Horrard G., Lagandré, D., Oggeri D., Rozenkopf I., 2011, *Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage*, Document de travail n° 113, AFD, 86 p., Paris, mai 2011.

¹² Dans la pratique, il s'avère que l'institution de crédit demande souvent d'abord le remboursement du crédit avant de libérer le stock. L'emprunteur doit donc disposer d'une autre source de revenu ou de disponibilités financières pour libérer son stock et le vendre.

¹³ Chetaille A., Duffau A., et al., *ibid.*

¹⁴ Afrique Verte International, 2011, *Incidence des variations du prix du mil local sur le warrantage du mil au Niger. Période d'étude : 2001-2010*, Afrique Verte, 15 p., Paris, 2011.

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

- coût d'entretien et de surveillance des entrepôts ;
- fluctuation interannuelle des prix post-récolte ne permettant pas de couvrir les intérêts tous les ans¹⁵ ;
- défauts de paiement.

Cet outil peut servir de catalyseur d'initiatives collectives. En revanche, il ne se suffit pas à lui-même et doit être l'objet des mêmes précautions que celles qui prévalent pour d'autres structurations (coopératives ou autres), à savoir un accompagnement des producteurs par l'OP (formation, information, activités collectives), et un montage initial bien pensé. Il est nécessaire en particulier d'avoir un lien avec une institution de microfinance (IMF) locale, de prévoir un double contrôle IMF/OP, d'éviter des déstockages afin de lisser les prix, de fournir de bonnes conditions de stockage, et surtout de prévenir les producteurs des risques de mauvaise année en mettant éventuellement en place des mécanismes d'assurance ou de réserve.

Les perspectives d'évolution du *warrantage*, notamment d'extension géographique de son application, nécessitent des aménagements et des changements d'échelle qui concernent les différents acteurs : institutions financières (SFD), organisations de producteurs et partenaires techniques et financiers¹⁶. Ces aménagements consistent à :

Pour les institutions financières rurales :

- appliquer le processus de développement de produit dans la commercialisation du crédit *warrantage* (prototype, test pilote, etc.) ;
- se doter de personnel compétent et équipé ;
- mener des investigations régulières sur le terrain : études de marché ou de satisfaction des clients ruraux ;
- promouvoir des programmes d'accompagnement des OP, par l'éducation financière et le développement de services d'appui non financier (formations techniques et technologiques) ;
- améliorer le suivi et le système intégré de gestion (SIG) de manière à fournir des informations détaillées, complètes et actualisées.

Pour les OP :

- participer à la conception et à l'adaptation de crédit *warrantage* en fonction des besoins spécifiques ;
- assurer la sensibilisation, la formation et l'information des membres sur le *warrantage* et les techniques agricoles ;
- orienter les membres voulant mener des activités économiques vers les créneaux porteurs et niches d'opportunités d'affaires ;
- accompagner les membres dans l'utilisation optimale du financement, dans le remboursement, le stockage et le déstockage ;
- assurer le suivi et le contrôle des stocks ainsi que la recherche des débouchés.

Pour les partenaires techniques et financiers :

- développer des programmes d'assistance technique aux OP et aux SFD ruraux (extension, développement de produits) ;
- appuyer le développement de projets intégrés innovants : projets structurants (infrastructures, construction d'entrepôts), promotion de l'entrepreneuriat rural ;

¹⁵ Selon Chetaille A., Duffau A. et al, 2011, *op. cit.* : « Si elle augmente l'espérance des gains, cette pratique ne constitue pas en soi un outil de réduction des risques (prix ou climat), mais représente au contraire une prise de risque de la part de l'agriculteur, qui parie sur une remontée des prix. Dans les études de cas menées, une hausse des prix de 7 à 36 % est nécessaire pour couvrir le coût de stockage et les intérêts, et donc si cette hausse est moindre ou si le prix baisse, le producteur perd de l'argent. »

¹⁶ Broutin C., Bastard G. et al., 2010, *op. cit.*

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

- appuyer l'élargissement de l'offre de financement des SFD ruraux (mobilisation de ressources financières stables) ;
- appuyer l'organisation des paysans en groupes solidaires et la formalisation des OP constituées ;
- modéliser les pratiques et approches dans le domaine du warrantage à vulgariser.

Encadré 4

Des expériences du Gret de warrantage à Madagascar et au Sénégal

Le Gret a récemment testé des dispositifs de *warrantage* au Sénégal et à Madagascar dans le cadre de projets de sécurité alimentaire financés par l'Union européenne. Il intervient depuis 2002 dans la région Androy, au sud de Madagascar, pour améliorer la sécurité alimentaire de cette zone enclavée, semi-aride et caractérisée par une forte érosion éolienne et des sécheresses récurrentes. À partir de 2008, des activités pilotes d'appui au stockage collectif ont été développées en testant un dispositif de crédit stockage en partenariat avec l'institution de microfinance Mahavotse. Le bilan est très mitigé : le crédit stockage, très dépendant du niveau des prix au moment du déstockage, n'est utile que dans les sites où la production est suffisante et lorsque le déficit vivrier local provoque une augmentation des prix après la récolte. De plus, le dispositif est difficile à gérer pour l'IMF, en particulier parce qu'il n'y a pas d'organisation de producteurs dans la région, et parce que les quantités stockables sont faibles, même lors des années de bonnes récoltes.

Au Sénégal, le Gret a testé en 2010-2011 la mise en place d'un crédit warrantage dans deux villages du bassin arachidier. Le test a été réalisé en partenariat avec une OP, l'Association des agriculteurs de la région de Kaolack (Adak), et avec l'IMF U-IMCEC. Le dispositif présente des intérêts pour les producteurs (accès à des services financiers, possibilité d'augmenter les gains par spéculation sur la hausse des prix, amélioration de la qualité du stockage, de la transparence des prix, et possibilité de vente collective) et pour l'IMF (nouvelle clientèle, minimisation du risque par la garantie du stock physique). Il a permis d'approvisionner des entreprises de transformation à un meilleur prix que celui du marché local. Mais ses principales contraintes restent la technicité nécessaire (qualité du produit mis en stock pour éviter la dégradation, conditions de stockage, contrôle régulier) et bien sûr il n'est rentable que si les prix augmentent entre la récolte et la soudure, ce qui n'est pas toujours le cas.



Magasin de stockage, Madagascar. © Floriane Thouillot

Sources :

Thouillot F., Maharetse J., 2010, *L'appui au stockage des récoltes : une solution pour la sécurité alimentaire dans les zones agricoles difficiles ? L'exemple du Grand Sud de Madagascar*, coll. Études et travaux en ligne, n° 25, Gret, 99 p., juin 2010.

Bastard G., Diasse A., 2012, *Évaluer le risque économique du warrantage*, Atelier d'écriture sur la microfinance au Sénégal, Pamif 1, Cres, CTB, 12 p., janvier 2012.

Contractualisation entre producteurs et industries

Les acteurs de l'aval des filières hésitent à traiter avec les petits producteurs et leurs OP car ils craignent qu'ils ne respectent pas leurs engagements. Les OP hésitent également car elles ont des difficultés à négocier les prix et, plus globalement, les conditions de la collaboration.

Dans ce contexte, et au vu des enjeux que cela représente pour les agricultures familiales, il est important de soutenir les OP dans les processus de contractualisation avec différents opérateurs. Les industriels représentent des interlocuteurs intéressants, car ils voient dans la négociation avec les OP un facteur important de gain de productivité : collecte plus aisée, contrôle de la qualité pouvant être partiellement délégué aux OP, transformation post-récolte ou transformation agroalimentaire facilitée.

Ces gains potentiels aident les OP à négocier une meilleure répartition de la valeur ajoutée, si elles disposent des informations et des compétences pour le faire. Elles peuvent également s'appuyer sur ces opérateurs privés pour la fourniture d'intrants ou de crédits de campagne, ce qui permet à ces derniers de fidéliser leurs fournisseurs et d'obtenir des produits de meilleure qualité.

Cette organisation des filières, qui renvoie à l'approche d'agriculture contractuelle (*contract farming*) de plus en plus mise en avant par les bailleurs, reste relativement peu fréquente pour les cultures vivrières et les marchés nationaux ou régionaux. Il existe cependant quelques expériences dans les filières d'exportation comme l'hévéa, l'huile de palme en Guinée, le café, le cacao, le haricot vert au Kenya.

Certaines industries agroalimentaires valorisent les productions nationales sur les marchés locaux ou ont tenté de le faire. On peut citer à titre d'exemple la filière « tomate industrielle » au Sénégal. Elle s'est structurée autour d'une industrie, la Socas, en position de monopsonne (un seul acheteur). Si cette position lui confère un fort pouvoir de négociation, elle est toutefois dépendante des producteurs, organisés au sein d'unions et groupements. L'interprofession constituée a permis une augmentation significative de la production de tomates et l'instauration d'une filière rémunératrice, en amont comme en aval. Ce succès est facilité par une protection aux frontières (taxe de 32 % sur les concentrés de tomate importés), par un dispositif de financement qui mobilise la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal et par l'interdépendance des différents acteurs de la filière¹⁷.

L'Union communale des producteurs de Zogbodomé (UCPZ), au centre du Bénin, a entrepris depuis 2007 un processus de vente collective du soja à la société Fludor qui triture les graines pour produire de l'huile destinée au marché national. Pour tenir les objectifs de livraison, l'UCPZ préfinance partiellement les producteurs par un crédit intrants. En début de campagne, l'UCPZ et Fludor s'accordent par contrat sur le prix plancher de la graine de soja. Il est renégocié à la hausse en cours de campagne et doit normalement être supérieur à celui des collecteurs indépendants. L'UCPZ met en place des comités de pré-collecte de la récolte dans les villages et assure la livraison à l'usine de trituration. La forte implication de l'industriel a permis de nouer un partenariat durable dont le bilan est positif pour les producteurs (augmentation de leur revenu, paiement comptant), pour lui-même (sécurisation de la livraison, amélioration de la qualité de la graine) et pour l'UCPZ (génération de ressources pour l'OP par le crédit et la vente groupée)¹⁸.

On peut également citer une expérience plus récente au Sénégal qui est l'approvisionnement de la Laiterie du Berger par des éleveurs de la zone agro-sylvo-pastorale du Ferlo (voir encadré n°5). Elle montre la difficulté de concilier un prix d'achat au producteur en mesure de le fidéliser et un prix

¹⁷ Faye A. A., Sarr S., 2008, *Dans la vallée du fleuve Sénégal, différentes histoires interprofessionnelles autour de la tomate industrielle et du riz*, Grain de Sel, n° 44, pp. 15-16, septembre-novembre 2008.

¹⁸ Guezodjé L., 2009, *La vente groupée de soja, un moyen pour mieux vendre ?* Grain de Sel, n° 48, pp. 9-10, septembre 2009. Et Broutin C. et al., 2010, *Atelier régional de transformation sur le renforcement de capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne*, Gret, 72 p., octobre 2010.

de vente des produits compétitif face aux produits fabriqués par des industries de Dakar qui transforment le lait en poudre importé. Le système nécessite l'accès à des services d'appui aux éleveurs pour accroître et améliorer l'offre de lait cru et une politique commerciale offensive.

Encadré 5 La Laiterie du Berger au Sénégal

La Laiterie du Berger (LDB) a été créée en 2005 à Richard Toll, dans le nord du Sénégal, en bordure du fleuve du même nom. Elle collecte le lait auprès de plus de 1 200 éleveurs peuls dans un rayon d'une quarantaine de kilomètres autour de l'usine, le long de quatre axes différents. Sur chacun d'eux, des points de collecte ont été mis en place auprès des campements d'éleveurs. La collecte de lait est quotidienne, et faute de système de réfrigération, elle doit avoir lieu au plus près des moments de traite le matin et le soir. Au démarrage, la collecte journalière moyenne était de 500 litres et a rapidement grimpé jusqu'à 2 500 litres par jour, avec un pic à 4 000 litres fin 2010.

Le lait frais est transformé dans l'usine de Richard Toll pour être commercialisé sous forme de yaourt liquide cakry (plat traditionnel sénégalais à base de yaourt et de couscous de mil) ou crème fraîche, dans les centres urbains, et notamment à Dakar. La collecte est une des contraintes majeures de l'entreprise, tant en terme de volume que de qualité du lait. Le prix payé aux éleveurs (200 FCFA/litre) au plus près de leurs habitations est un des facteurs de fidélisation des producteurs, mais ce n'est pas suffisant pour garantir la collecte. La LDB a rapidement mis en place des services aux éleveurs : puits pastoraux, fourniture d'aliments pour les vaches laitières à prix coûtant payable à crédit sur le revenu laitier, conseil zootechnique et appui vétérinaire. Cette stratégie a effectivement permis d'augmenter la collecte, particulièrement en saison sèche, grâce à une meilleure alimentation des vaches laitières. Cependant, elle n'est pas suffisante pour permettre à la LDB de s'approvisionner uniquement en lait frais auprès des éleveurs peuls et de ne plus avoir recours à la poudre de lait importée. Pour augmenter la production laitière dans la zone, la Laiterie du Berger a élaboré un plan pluriannuel qui prévoit l'amélioration du service aux éleveurs par la création d'une direction dédiée, chargée de l'organisation de la collecte et de la fourniture de services (fourrage, aliments concentrés, soins vétérinaires). En parallèle, la structuration des éleveurs laitiers en organisations doit faciliter l'instauration d'un dialogue interprofessionnel autour de questions stratégiques telles que la qualité des services, le prix du lait, les actions de développement de la filière, etc.

Collecte du lait, Laiterie du berger, Sénégal. © Guillaume Bastard



Sources :

Fondation Grameen-Crédit agricole, non daté, *La Laiterie du Berger, bon pour moi, bon pour mon pays*, 2 p.

Parisse M., 2012, *Developing local dairy production: the Laiterie du Berger, Senegal*, Field Actions Science Reports [Online], Vol. 6 | 2012, November 2012.

Gret, 2011, *Développement de l'élevage laitier dans le bassin de Richard Toll, phase préliminaire*, fiche de présentation du projet, www.gret.org.

Gret, 2012, *Asstel Dagana*, fiche de présentation du projet, www.gret.org.

Plusieurs tentatives de contractualisation se sont soldées par des échecs :

- au Burkina Faso, la collaboration entre la Société de promotion des filières agricoles (Soprofa) et les producteurs a été rompue. La Soprofa était chargée de préfinancer la campagne agricole en dotant les producteurs d'intrants, d'assurer l'appui-encadrement des producteurs, de garantir la collecte et la commercialisation des produits (riz, sésame, maïs, céréales...). La fin de la contractualisation est due principalement aux difficultés de négociation sur le prix du paddy, au non-respect des accords de part et d'autre et à la qualité insuffisante du paddy livré à la Soprofa¹⁹ ;
- les associations de producteurs de maïs de la zone de Tambacounda au Sénégal avaient conclu un contrat avec l'industrie minière Sentenac pour fournir du maïs pour la production d'aliment pour la volaille. Les producteurs ont préféré vendre sur les marchés locaux à un prix plus élevé. La société Sentenac, qui avait pourtant proposé des prix un peu plus élevés que ceux du maïs importé, a repris ses importations de maïs.

Ces réussites et succès montrent qu'une contractualisation entre des agriculteurs familiaux et une industrie pour alimenter des marchés locaux a des chances de réussir si le produit est périssable, pondéreux (et donc difficile à transporter), qu'il n'y a pas de clients ou marchés urbains alternatifs proches et que les volumes sont élevés ou qu'il existe un potentiel de croissance de l'offre de produit. Par exemple, dans le cas de la tomate au Sénégal, il y a une relation quasi obligée entre l'usine et les producteurs : le prix se fixe de manière à ce que la tomate rapporte un peu plus que le riz, sinon les paysans abandonnent. Ce type de contractualisation est donc difficile à mettre en œuvre pour des produits céréaliers.

Même quand ces conditions de réussite sont réunies, un appui important est nécessaire pour mettre en place de tels dispositifs :

- accès à des conseils techniques pour le respect des volumes, du cahier des charges et de la qualité ;
- organisation de la collecte des produits soit par une OP, soit par l'industrie elle-même (cas de la Laiterie du Berger au Sénégal) ;
- collecte d'informations sur les prix, les cours de production et les marges des acteurs tout au long de la filière pour alimenter les négociations entre les acteurs sur les volumes et les prix ;
- renforcement des organisations de producteurs et de leur capacité de négociation ;
- mise en place de mécanismes de financement : préfinancement des intrants par les industriels ou intervention d'une institution, IMF (ou banque) qui prête aux producteurs et se fait rembourser par l'industrie à laquelle le producteur livre sa récolte.

Développement de la transformation à petite échelle en lien avec les exploitations familiales

● Le défi de l'approvisionnement des marchés locaux et de l'emploi

La transformation des produits issus des filières vivrières accroît la valeur ajoutée et met à la disposition des consommateurs des produits répondant à leur demande : qualité sanitaire et gustative, présentation et emballage, facilité de préparation. Il s'agit aussi de contribuer à revaloriser l'image des produits locaux (parfois dégradée auprès de certains types de consommateurs), de répondre à

¹⁹ Badini Z., Broutin C., Kaboré C., 2010. *Diagnostics et pistes d'évolution des systèmes commerciaux de trois OP de la filière riz au Burkina Faso*, Gret, 48 p., Nogent-sur-Marne, mai 2010.

la demande croissante de produits de qualité ou de réconcilier les consommateurs avec les produits originaires du pays ou de la région, dans un contexte de concurrence accrue de produits importés. L'amélioration des processus de transformation doit également permettre de diminuer les coûts et d'accroître la compétitivité-prix de ces produits vis-à-vis des importations.

La petite transformation est trop souvent ignorée par les politiques de développement : les opérateurs privés ont des entreprises de petite taille, ils sont peu organisés, ne font pas partie des catégories considérées comme prioritaires et sont peu soutenus. Ils représentent cependant un tissu économique particulièrement dynamique, sur lequel il faut pouvoir s'appuyer car ils jouent un rôle prépondérant dans l'approvisionnement des villes africaines et assurent une connexion entre production rurale et marchés de consommation urbains²⁰. Ce secteur représente également une opportunité d'emplois et de revenus en milieu rural et urbain, spécialement pour les jeunes souvent conduits à sortir de l'agriculture en raison de la forte croissance démographique et de la nécessité d'accroître la taille des exploitations familiales ou qui ne trouvent pas d'emplois dans les industries, encore peu nombreuses en Afrique²¹.

Des expériences ont été réalisées dans le cadre de divers programmes : appui direct aux entrepreneurs, développement de services aux entreprises, création de plates-formes d'échanges, opérations de transformation et/ou commercialisation gérées par les OP, etc. Le Gret intervient depuis plus de vingt ans dans ce secteur dans plusieurs pays ouest-africains. En Guinée, il met en œuvre un projet d'appui aux filières riz et huile de palme avec le concours financier de l'Union européenne, de l'Agence française de développement (AFD) et du Comité français pour la solidarité internationale (CFSI) : une des composantes du projet a pour objectif spécifique le renforcement des capacités des petits entrepreneurs. Ces métiers, souvent peu rémunérateurs, peuvent, s'ils sont soutenus, favoriser l'écoulement des produits et orienter les gains de productivité vers les petits producteurs, surtout pour des produits où la demande est supérieure à l'offre.

Ces approches doivent prendre en compte tous les acteurs afin d'éviter des effets d'exclusion. Cela peut concerner les femmes, dans des contextes où les rôles sont fortement marqués en termes de genre : une innovation, captée par une catégorie, pourra exclure l'autre. Si par exemple la transformation traditionnelle est réservée aux femmes, l'utilisation d'une machine risque de les exclure et de les priver des revenus qu'elles tiraient traditionnellement de cette activité. Cela a été observé dans le secteur de la transformation des produits halieutiques au Sénégal. L'introduction de fours améliorés a entraîné l'entrée des hommes dans un secteur où ils étaient pratiquement absents jusque-là. Ils avaient les moyens d'acquérir le matériel (grâce à ressources propres plus élevées et à un accès plus facile au crédit) et étaient intéressés par l'amélioration des rendements et de la rentabilité de l'activité²².

L'exclusion peut également être provoquée par des choix de modèles de développement des filières ou des modalités d'intervention choisies.

Les OP et les organismes d'appui évoquent aussi le souhait de développer une activité de transformation : c'est le cas des laiteries au Sénégal et au Mali, et du modèle « Entreprises de services et organisations de producteurs » promu par le CIDR²³ par exemple. Il est tout à fait légitime que les producteurs tentent de récupérer plus de valeur ajoutée mais, comme pour la commercialisation, cette décision doit reposer sur une analyse fine des avantages et contraintes, des préalables (dont le financement et les compétences à acquérir), sans oublier les conséquences sur les autres acteurs du monde rural, voire urbain. Il est parfois difficile de concilier prix plus élevés aux producteurs (im-

²⁰ Broutin C., Bricas N., 2007, *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micro et petites entreprises*, coll. Études et travaux, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

²¹ Barlet S., Broutin C., François M., Bastard G., 2012, *Comment développer les métiers agroalimentaires en Afrique subsaharienne ? Rapport de synthèse de l'étude*, Gret, 65 p., Nogent-sur-Marne, novembre 2012.

²² Ndoye F., Moity Maizi P., Broutin C., 2002, *De la pirogue au plat, le poisson fumé sur la petite côte sénégalaise*, Cirad, série Alisa, 89 p., Montpellier, 2002.

²³ Centre international de développement et de recherche.

pact recherché dans l'activité de transformation) et rentabilité de l'activité, comme il est difficile de bien séparer l'OP et l'entreprise. Il est également nécessaire de tenir compte de l'environnement et de l'existence ou non d'autres entreprises de transformation.

Le premier risque est de créer une surcapacité de transformation. Toutes les entreprises ou une partie d'entre elles (celles déjà existantes et celle créée par l'OP) ne parviennent pas à rentabiliser l'activité, voire périssent : c'est le cas par exemple des laiteries dans les villes secondaires des pays d'Afrique de l'Ouest, notamment au Sénégal. Il peut être plus efficace de renforcer la capacité de négociation de l'OP et la concertation avec les entreprises existantes pour améliorer les services et les revenus des producteurs/éleveurs et de consolider les emplois dans les petites entreprises. Le rachat d'une laiterie existante par l'OP ou sa participation au capital peut également être envisagé.

Le deuxième problème important est la perte de revenus pour les femmes, très présentes dans le secteur de la transformation des produits agricoles, qui sont parfois de la même famille que le producteur impliqué dans l'entreprise de transformation. En dehors du revenu, le développement de ces activités joue un rôle considérable pour les femmes en termes d'autonomie, de reconnaissance sociale, de renforcement du capital humain. La solution parfois envisagée par les producteurs est de les mobiliser en prestations de services (par exemple pour l'étuvage du riz) ou comme salariées (laiterie). Cela ne compense que partiellement la perte de revenu et ne concerne qu'une partie d'entre-elles, les autres perdant le contrôle de ce revenu (la valeur ajoutée récupérée par le producteur) ou le revenu lui-même ainsi que les autres bénéfices qu'apporte une activité économique. S'il n'y a pas de solution unique pour résoudre ce problème, les OP et les organismes qui les appuient doivent en tenir compte dans les choix qu'ils opèrent.

• Appui à la structuration du secteur

Une meilleure prise en compte des besoins d'appui au développement de ce secteur et une meilleure organisation et efficacité des filières suppose l'existence d'acteurs sociaux organisés, capables de s'engager dans les processus d'élaboration et de suivi des politiques publiques, de formuler leurs besoins d'appui et de formation et de mettre en place des dispositifs de gestion de la qualité et de la commercialisation (par exemple quand le marché principal est éloigné du lieu de transformation) en lien avec les producteurs et les autres acteurs de la filière. C'est par exemple le cas des femmes formatrices de karité au Burkina Faso (voir encadré n°6).

Encadré 6

La structuration des groupements de femmes productrices de karité au Burkina Faso

L'arbre à karité ne se trouve que dans la bande sahélo-saharienne de l'Afrique. Le Burkina Faso assure 11 % de la production mondiale, ce qui le place au troisième rang des pays producteurs. L'arbre produit des fruits, dont la noix contient une amande, riche en matière grasse. Les noix sont collectées par les femmes (au moins 1,5 million de femmes adultes burkinabés sont collectrices) et la matière grasse des amandes est transformée en beurre. Le beurre de karité est utilisé traditionnellement dans la cuisine, sert de substitut au beurre de cacao pour la fabrication du chocolat et constitue aussi un ingrédient de base pour des produits cosmétiques, traditionnels ou non. Les femmes assurent l'essentiel de la transformation en beurre, pour l'autoconsommation, ou la vente, seules ou au sein de groupements de femmes. Quarante à 90 % des amandes récoltées (ce qui représente environ la moitié des amandes produites les années de bonne production du karité) est destinée à l'autoconsommation ou la vente locale. Le reste est essentiellement commercialisé sous forme d'amandes pour l'exportation et la transformation dans des pays voisins ou des pays développés, et le reliquat est vendu sous forme de beurre de karité ou de produits dérivés (savon par exemple) sur les marchés urbains (90 % du beurre produit localement) ou à l'exportation (marchés de niche, bio ou équitable). La vente de beurre est beaucoup plus rémunératrice que la vente d'amandes.

Les 1400 groupements du Burkina Faso ont été fédérés au sein de sept unions régionales. Ils interviennent dans la production de beurre à destination des consommateurs locaux ou des entreprises de cosmétiques de pays développés. La structuration dans les unions permet de développer les ventes sur les marchés urbains ou à l'export dans les pays voisins. Habituellement, les unions attendent d'avoir une commande pour produire le beurre pour l'exportation. Conquérir le marché national ou sous-régional impose d'acquérir de nouvelles compétences commerciales pour mieux prospecter le marché, suivre les clients, répondre à leurs demandes. En 2010 et 2011, des actions de promotion organisées par un projet mené par le Gret et financé par le ministère français des Affaires étrangères ont ainsi permis d'étendre le réseau de distribution à 64 nouveaux points de vente à Ouagadougou, ce qui représente près de 25 % d'augmentation.

En zone rurale, améliorer la vente pour accroître le revenu des femmes passe par la transformation du beurre de karité (en savon par exemple) à destination des marchés locaux ruraux. Pour y parvenir, il est indispensable de renforcer les capacités des femmes des groupements au niveau de la commercialisation, de la transformation et de la gestion. Le renforcement des groupements et unions de femmes leur permet aussi d'accroître leur capacité de négociation avec les acheteurs et de bénéficier ainsi de meilleurs prix de vente de leurs produits.



Commercialisation du karité © Bénédicte Hermelin

Sources :

François M., Niculescu N., Badini Z., Diarra M., 2009, *Le beurre de karité au Burkina Faso : entre marché domestique et filières d'exportation*, Cahiers Agricultures, vol 18, n° 4, pp. 369-375, juillet-août 2009.

Nfon Dibié A., François M., Danthonny A., 2013, *Organisation et stratégies des groupements ruraux et des unions de femmes dans la filière karité au Burkina Faso*, in *Les relations femmes-hommes dans les filières agroalimentaires en Afrique de l'Ouest*, De Suremain M.-D. et Wittmann A. (eds), Enda Europe, pp. 52-61, Paris, juin 2013.

• Développement d'une offre de service d'appui

Un des éléments clés de l'appui au secteur des micro et petites activités agroalimentaires et commerciales est le développement d'une offre de services adaptés aux spécificités et besoins de ce secteur, en mesure de lever les contraintes rencontrées. Les recommandations portent sur cinq principaux axes d'intervention : la formation, le conseil, l'information, la recherche et l'accès aux services financiers²⁴.

Les dispositifs de formation

Ils n'ont jusqu'à présent pratiquement pas investi la transformation agroalimentaire à petite échelle en Afrique (voir encadré n°7). Leur ouverture vers ce secteur doit favoriser d'abord la formation des jeunes par apprentissage en alternance (école-entreprise) afin qu'ils puissent entreprendre une activité dans un nouveau contexte technique, commercial et réglementaire.

²⁴ Broutin C., Bricas N., 2007, *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micro et petites entreprises*, coll. Études et travaux, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

Encadré 7

Une offre de formation en agroalimentaire limitée, non intégrée dans un plan de formation lié à un référentiel métier

L'étude sur les métiers porteurs dans l'agroalimentaire en Afrique réalisée en 2012 par le Gret pour l'AFD a mis en évidence le potentiel de développement des micros et petites entreprises et d'importants besoins de renforcement du capital humain. Elle a montré que les systèmes éducatifs (éducation et formation technique et professionnelle – EFTP) ne proposent pas encore de réponses suffisantes et adaptées aux enjeux de qualification. Le constat d'un manque de qualifications ne semble pas partagé entre les entreprises et les dispositifs de formation, et le dialogue entre sphères institutionnelles et économiques reste faible. Les offres de formation agroalimentaire ne sont prises en considération, ni dans l'EFTP, ni dans la formation agricole et rurale, ni dans les formations artisanales et par apprentissage, et peu dans les formations continues. Les formations traditionnelles, sur une base de transmission familiale, dominant aux bas niveaux, mais ne sont ni organisées ni reconnues.

L'EFTP est encore insuffisamment prise en compte et est peu en lien avec l'emploi. L'offre d'EFTP dans les quatre pays étudiés (Sénégal, Ghana, Cameroun, Madagascar) se caractérise par :

- des portions congrues des budgets éducatifs (7 % au Sénégal, 1,4 % au Cameroun, 0,8 % au Ghana) ;
- un système de formation écartelé entre différentes tutelles ministérielles ;
- une disparité géographique de l'offre, concentrée dans les grandes villes ;
- une offre restreinte, encore peu diversifiée, peu mise en résonance par rapport aux secteurs prioritaires et aux contextes et potentiels des territoires et peu arrimée aux besoins en compétences des économies malgré la volonté affichée de le faire ;
- une faible coordination entre de multiples opérateurs privés (associations, ONG, entreprises, structures confessionnelles, etc.) et des partenaires au développement ;
- des entreprises et leurs représentants peu impliqués en général dans la conception et le pilotage des réformes, malgré une volonté politique affichée.

La formation par apprentissage est la première voie d'acquisition de compétences, mais elle reste peu reconnue. Elle commence à l'être au Sénégal dans d'autres secteurs que l'agroalimentaire, mais ne l'est pas au Ghana ou à Madagascar. L'approche par compétences, qui part des compétences nécessaires dans un domaine ou une pratique (référentiel métier) pour définir ensuite un curriculum de formation est encore peu mise en œuvre. Son développement est une voie indispensable pour l'adaptation des systèmes d'EFTP d'Afrique subsaharienne, où la majorité de l'acquisition des compétences se fait « sur le tas ».

S'il paraît évident que les entreprises ont un rôle central à jouer dans une telle approche, elles sont pourtant peu impliquées dans les pays étudiés. De plus, il n'existe de cadre national de qualifications dans aucun de ces pays, ce qui compromet la structuration de l'offre nationale de formation.

Dans ces quatre pays se développe une offre de formation agricole et rurale, qui relève du ministère de l'Agriculture. L'offre de formation dans le secteur agroalimentaire reste cependant très faible. Elle se limite essentiellement à des formations supérieures (ingénieur) ou à des formations continues courtes et ponctuelles. Celles-ci sont souvent orientées vers les techniques de transformation et abordent rarement les questions de gestion et de commercialisation.

Ces formations ne donnent lieu qu'à une simple attestation. Il y a rarement d'objectifs précis d'acquisition de compétences et pas de contrôle en fin de formation car elles ne sont pas définies par rapport à un référentiel métier (qui reste à définir) et ne s'insèrent pas dans un plan de formation précis adapté aux compétences à acquérir ou renforcer. Ce constat peut être fait aussi pour des formations dans le cadre de projet de développement, y compris ceux menés par le Gret. Il est fondamental que les opérateurs de développement se saisissent de cette question.

Sources :

Broutin C., Barlet S. Francois M., Bastard G., 2012. *Comment développer les métiers agroalimentaires en Afrique subsaharienne ?* Rapport de synthèse de l'étude, Gret, AFD, 64 p.

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Elle doit aussi permettre de renforcer, grâce à des formations continues, les compétences professionnelles des adultes en activité et faciliter leur acquisition de connaissances de base, dans un contexte où le taux d'analphabétisme est très élevé. Cette ouverture de la formation professionnelle à l'agroalimentaire nécessite de former des formateurs, de mobiliser (et développer) des compétences en ingénierie de formation, de définir des modalités de reconnaissances des compétences (certification et liens avec le secteur de l'éducation formelle) et de mobiliser des cofinancements entre acteurs publics, entreprises et individus.

Conseil

Pour accroître leurs compétences, améliorer la gestion de leurs activités, maîtriser la qualité des produits, développer des circuits commerciaux, les micro-activités ont besoin d'accéder à des conseils de qualité, adaptés aux caractéristiques de leurs entreprises. Leurs modes d'organisation et de fonctionnement sont en effet différents de ceux du secteur industriel. Mais, en amont, un travail de formation des prestataires est indispensable car très peu d'entre eux connaissent aujourd'hui suffisamment ce secteur et ses contraintes.

Les micro-activités, comme les PME en Europe ou en Afrique, ne peuvent pas prendre en charge la totalité du coût de ces prestations, qui nécessitent, pour le conseil comme pour la formation, la mise en place de dispositifs de subvention (chèques-formation, chèques-conseil ou fonds à frais partagés, voir encadré n°8).

Encadré 8

Projet d'accès à l'information et au conseil pour les MPEA au Sénégal

Le projet expérimental Infoconseil a été financé par la Coopération française et le Centre de développement de l'entreprise (CDE), une institution du Groupe des États ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'Union européenne. Le projet a été mis en œuvre par le groupement Gret-Enda Graf. Il avait pour objectif de favoriser l'accès des micro et petites entreprises agroalimentaires sénégalaises à des services de conseil commercial et aux informations utiles à leur développement. Il visait à tester un mécanisme de fonds de conseil, à contribuer au développement et au renforcement de l'offre de services et à développer et gérer l'information stratégique pour un conseil de qualité.



Production de couscous de mil, Dakar, Sénégal. © Franck Boyer, Kamikazz

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Le projet répondait à des demandes d'appui de petites entreprises individuelles ou de groupes de micro-entreprises dans le domaine de la commercialisation : élaboration d'une stratégie commerciale, développement du marché d'un produit, mise au point d'un produit...

Il a adopté une méthode progressive. Un pré-diagnostic, puis un diagnostic (gratuits pour l'entreprise) permettent de vérifier que l'entreprise répond bien aux critères et qu'un appui commercial peut lui être bénéfique.

L'entreprise participe ensuite au financement de la mission de conseil commercial. Les prestataires peuvent être proposés par l'entreprise ou par le projet. Des formations sont organisées pour renforcer l'offre et sont cofinancées par les prestataires et le projet. Enfin, le projet teste de nouveaux outils de collecte de l'information (tests de dégustation des produits et géo-observatoire de la distribution) et constitue une base d'informations et de données techniques sur les filières agroalimentaires, en collaboration avec les autres structures et projets intervenant sur le secteur. Le projet accompagne également les missions d'appui-conseil en examinant avec l'entrepreneur la qualité de l'appui fourni et son impact et en effectuant un suivi des entreprises.

En novembre 2006, à la fin de la phase d'expérimentation de deux ans, soixante-dix pré-diagnostic et quarante-neuf diagnostics ont été réalisés, touchant plus d'une centaine de petites et micro-entreprises agroalimentaires des filières céréales, fruits, produits laitiers, halieutiques et oléagineux. Une vingtaine de missions de conseil ont été cofinancées. Plus de quatre-vingt-dix prestataires ont été enregistrés dans la base de données du projet. Soixante-dix d'entre eux ont participé à des sessions de formations organisées par le projet sur les techniques de diagnostic de la micro et petite entreprise, la démarche marketing et le conseil commercial et la gestion financière.

Les enseignements et les outils développés dans le cadre de cette phase expérimentale (supports de diagnostic et modules de formation, modalités de cofinancement des appuis) ont servi de base au dispositif d'appui aux entreprises de la filière lait au Sénégal à travers le projet Prolait 2008-2012. Dans ce cadre ont été expérimentés plusieurs types de fonds à frais partagés pour l'appui aux éleveurs et à l'approvisionnement des laiteries, le conseil, la formation, l'appui à l'innovation dans les mini-laiteries avec l'introduction de convention signée avec chaque entreprise stipulant les obligations de chaque partie (y compris les éventuelles interventions d'autres projets ou d'organismes d'appui).

Source : <http://www.infoconseil.sn/>

Information

Que ce soit au stade de la création ou du développement des activités, les opérateurs, tout comme les prestataires de services, ont besoin d'informations surtout opérationnelles plutôt que normatives et théoriques, dans les domaines technique, commercial, économique, fiscal et juridique. Il est essentiel d'appuyer des dispositifs décentralisés, de proximité, utilisant des médias adaptés aux micros et petites entreprises (radios, cassettes, par exemple, et pas seulement l'internet souvent peu accessible). Comme pour les autres dispositifs d'appui à ce public particulier, les services d'information, difficiles à rentabiliser, ne peuvent se développer qu'avec le soutien des pouvoirs publics.

Ceux-ci doivent cependant inciter les structures de conseil aux entreprises à s'inscrire plus fortement dans une démarche économique de vente de leurs services et à augmenter leur capacité d'autofinancement (comme l'a fait le Cite à Madagascar, voir encadré n°9).

Encadré 9

Le Cite, au service des très petits entrepreneurs malgaches

Le Centre d'information technique et économique (Cite) est une ONG malgache qui offre aux très petits entrepreneurs (TPE) un ensemble intégré de services non financiers, allant de l'accès à l'information à l'accompagnement dans la mise en pratique de conseils pratiques, en passant par de la formation. Créé en 1967 par la Coopération française, le Cite était au départ un centre documentaire basé à la capitale, Antananarivo. Devenu association de droit malgache en 1996, puis ONG de droit malgache en 2009, le Cite a élargi ses activités et développé un réseau de quatorze antennes dans des villes de province, parfois grâce à son partenariat avec le Gret. Les antennes sont des centres de ressources de proximité proposant aux TPE des services d'information et d'accompagnement. L'accès à la médiathèque (renseignements par l'équipe, orientation, consultation sur place et emprunt des documents) se fait via une adhésion dont le montant dépend de la taille de l'entreprise (entre 2 000 et 10 000 ariary par an, soit de 0,8 à 3,7 euros). Les autres services sont facturés à l'heure ou à l'acte : achat de fiches et de documents (de 1 000 à 5 000 ariary), recherche de contacts (5 000 ariary de l'heure), appui-conseil personnalisé (entre 5 000 et 10 000 ariary), formation (entre 3 000 et 10 000 ariary selon le nombre de jours et le type de formation). Le catalogue des formations proposées rassemble des formations professionnelles techniques, en gestion, en design, en respect des normes, en commercialisation, en bureautique et internet. L'accompagnement personnalisé des micro-entrepreneurs propose des appuis à la création d'entreprise, à la commercialisation, un diagnostic de la structure, la structuration en groupements, etc. Enfin, le Cite anime des plates-formes de concertation avec les pouvoirs publics par filière et organise des rencontres et des salons professionnels.



Le montant des adhésions et la vente des services ne couvrent pas l'ensemble du coût de l'appui aux TPE. Pour assurer sa pérennité économique, le Cite a développé une activité d'expertise et de gestion de projets de développement afin d'équilibrer ses comptes et de maintenir sa mission sociale.

Sources :

Randrianarivoni H., Lebreton M.-C., 2012, *Le Cite : une ONG au service des très petits entrepreneurs malgaches*, L'actualité des services aux entreprises, 23, pp. 20-26, Gret, octobre 2012.

Innovation

Dans de nombreuses filières, des innovations techniques dans la transformation des produits se sont avérées un puissant levier d'amélioration de leur compétitivité et ont été à l'origine d'un développement important des micro-activités : transformation du riz, du karité, du mil.... L'encadré n°10 en présente quelques exemples.

Encadré 10

Innovation technologique : la transformation des céréales

Il était encore très courant, il y a une vingtaine d'années, de voir des femmes piler les céréales au mortier pour les transformer en farine. Aujourd'hui, la grande majorité des ménagères et des artisans utilisent des moulins, la plupart du temps en prestation de services. Cette innovation, qui réduit la pénibilité du travail des femmes, s'est largement répandue depuis que les moulins sont fabriqués localement. Outre une baisse du prix par rapport aux moulins importés, l'entretien et les réparations sont beaucoup plus simples et accessibles. Si l'utilisation des moulins à céréales n'est plus aujourd'hui une innovation en tant que telle en Afrique de l'Ouest, des améliorations peuvent encore être apportées. Par exemple, dans le cadre du projet Perub financé par l'Union européenne, le Gret a conçu un système solaire pour alimenter un moulin électrique. S'il n'est pas concurrentiel par rapport à un moulin fonctionnant au diesel (rendement journalier plus faible pour un coût équivalent), il apporte une solution pour des villages isolés dépourvus de moulin. Si la population ayant recours au moulin est suffisante, le meunier tire un bénéfice de son activité.

Certaines innovations technologiques peuvent avoir au contraire du mal à se diffuser. En Guinée, la très grande majorité du riz produit est étuvé (pré-cuisson à l'eau ou à la vapeur), ce qui lui confère une qualité organoleptique particulière appréciée des consommateurs. Les femmes étuveuses transforment le riz et travaillent aussi en prestation de services pour des femmes collectrices de paddy.

Deux projets sur lequel intervient le Gret cherchent à diffuser des machines à étuver améliorées. Elles permettent d'économiser le bois pour la cuisson, l'eau, de réduire la pénibilité, d'améliorer le rendement et la qualité. Malgré ces atouts, la faible disponibilité du matériel dans les zones rurales, son coût renchéri par celui du transport, et la nécessité de le remplacer au bout de quelques années freinent sa diffusion.



Matériel amélioré d'étuvage du riz, Guinée. © Patrice Kamano

Sources :

François M., 1988, *Du grain à la farine : le décorticage et la mouture des céréales en Afrique de l'Ouest*, Gret, et ministère de la Coopération et du Développement, collection Le Point sur, 279 p., Paris, 1988.

Broutin C., et al., 2003, *Transformer les céréales pour les nouveaux marchés urbains*, Gret et MAE, collection Le Point sur, 296 p., Paris, 2003.

Gret, 2011, *Le moulin solaire. Capitalisation de l'expérience du projet d'électrification rurale dans le Brakna, Mauritanie*, Cahier de capitalisation, fiche n° 2, 4 p., août 2011.

Broutin C., Subsol S., 2011, *Pour une politique de services aux transformatrices et transformateurs de céréales locales*, Grain de Sel, n°54-56, pp. 53-55, avril-décembre 2011.

La recherche publique est pourtant encore peu développée sur ce secteur alors qu'il reste de nombreux problèmes techniques à résoudre. Cependant, il ne s'agit pas simplement de renforcer les capacités des instituts qui manquent effectivement de moyens humains, matériels et financiers. Il est aussi nécessaire de promouvoir des démarches qui associent plus étroitement les opérateurs, dès les diagnostics techniques et tout au long du processus de recherche de solutions, d'où l'intérêt de renforcer les organisations professionnelles. Les connaissances sur les produits, les procédés artisanaux et les innovations techniques sont encore insuffisantes et cloisonnées. La capitalisation et les échanges d'expériences, non seulement entre chercheurs mais aussi entre opérateurs innovants de pays agricoles similaires, doivent être encouragés. Un effort important doit être fait pour reconstruire des mécanismes de diffusion des innovations après la quasi-disparition des dispositifs publics de vulgarisation.

Accès aux services financiers

Enfin, les dispositifs d'appui aux micro-activités doivent faciliter l'accès à des services financiers pour répondre aux besoins de crédit de fonctionnement et d'investissement. Le recours aux instituts de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés semble, dans bien des cas, la solution la plus pertinente, notamment pour les activités génératrices de revenus et les micro-entreprises, à condition de mettre en place des mécanismes spécifiques pour lever certaines contraintes. Les IMF disposent souvent de produits adaptés pour financer la trésorerie de petites activités économiques, mais elles doivent trouver des solutions pour limiter les risques lorsque les montants deviennent plus élevés (supérieurs à 15 000 euros) ou pour répondre à des besoins de crédit à moyen et long terme (voir encadré n°11). Plusieurs pistes peuvent être explorées : création de sociétés de caution mutuelle, mise en place de lignes de crédits et fonds de garantie logés dans les IMF, fonds de bonification des intérêts, mise en place de systèmes de refinancement par des banques commerciales, assistance technique aux IMF et appui à de nouveaux partenariats entre IMF et structures d'appui non financier.

Encadré 11 Un exemple de mésofinance : ProCredit Ghana

Les petites et très petites entreprises ont des difficultés d'accès à des services financiers adaptés. Leurs besoins peuvent être trop élevés pour un crédit « classique » de microfinance (généralement de court terme, adapté à des besoins de fonds de roulement d'un montant limité), mais elles ne peuvent accéder à des services financiers bancaires car les risques sont jugés trop élevés. La mésofinance se place à un niveau intermédiaire et cherche à développer une offre de services financiers pour les TPE.

ProCredit Ghana a été créé en 2002 en démarrant par une offre de crédit aux micro-entrepreneurs. Constatant que les services financiers pour cette catégorie d'entreprises étaient nombreux, ProCredit Ghana a décidé en 2008 de proposer des services financiers aux TPE, avec l'appui de l'AFD. Ainsi, un département dédié a été créé, pour les prêts supérieurs à 15 000 euros, avec du personnel spécialisé et des procédures adaptées au public visé. ProCredit ne propose pas que des prêts : un accompagnement des entrepreneurs a été mis en place sous forme de formations, de conseil et de service comptable. La personnalisation de la relation entre l'entrepreneur et le chargé de clientèle est particulièrement appréciée par les TPE, qui disposent d'interlocuteurs compétents pour répondre à leurs besoins. Entre fin 2009 et août 2011, le nombre de prêts destiné aux TPE a été triplé, ce qui a permis aux entreprises d'augmenter leurs ventes, de diversifier leurs produits et d'embaucher du personnel supplémentaire.

Sources :

AFD, 2011, *Upscaling to mesofinance to ProCredit, Project Brief*.

Lepoutre G., Ponsot F., Gouillat E., 2012, *Midterm evaluation of ProCredit development programme*, Gret, 66 p., janvier 2012.

Amélioration de la qualité et différenciation des produits

● La qualité et les différentes normes

La qualité est un concept subjectif. D'une manière générale, un produit de qualité doit être adapté aux habitudes de consommation, non nocif à la santé du consommateur et répondre à des normes de qualité prédéfinies dans le pays où il va être commercialisé. Les différentes dimensions de la qualité sont les suivantes²⁵ :

- qualité sanitaire et d'hygiène (qualité hygiénique selon le *Codex alimentarius*). Il s'agit d'assurer la salubrité, l'innocuité des aliments et d'éviter les risques de contamination microbiologiques et chimiques. Elle est liée aux conditions de production et de récolte, au mode de transformation, au stockage, au transport, au mode de distribution, au mode de consommation et au marché de destination²⁶, à l'emballage ;
- qualité organoleptique (selon le *Codex alimentarius*) ou qualité sensorielle qui renvoie à la couleur, la forme, le goût des produits ;
- qualité technique (qualité technologique selon le *Codex alimentarius*) qui se réfère aux caractéristiques physiques du produit : calibre, dommages externes ;
- qualité nutritionnelle (selon le *Codex alimentarius*) qui est en lien avec la valeur nutritive du produit.

La maîtrise et la gestion de la qualité sont assurées par la traçabilité, l'analyse des risques sanitaires à l'importation (inspection au point d'entrée et délivrance d'un certificat phytosanitaire), mais aussi par l'action commerciale (étiquetage, information sur emballage, actions de promotion, conditionnement adéquat).

La qualité se définit en partie par rapport à des normes. Une norme est un « *document établi par consensus et approuvé par un organisme reconnu, qui fournit, pour des usages communs et répétés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats garantissant un niveau d'ordre optimal dans un contexte donné et doit se fonder sur l'expérience, les acquis conjugués de la science et viser l'avantage optimal.* » (International Organization for Standardization).

On peut distinguer plusieurs types de normes :

- *normes réglementaires*, obligation de s'y conformer pour participer aux échanges. Il s'agit de normes rendues obligatoires par voie réglementaire ou législative ;
- *normes volontaires*, certains producteurs choisissent de s'y conformer. Il s'agit de signes de qualité reconnus par le commerce et les consommateurs, comme agriculture biologique, commerce équitable, indications géographiques. L'utilisation de ces signes est gérée par l'État ou par la législation internationale et certifiées par des organismes internationaux ;
- *normes collectives (privées)*, référentiel technique, cahier des charges. Il s'agit de normes construites en réponse à un marché ou une demande et reposant sur un label²⁷ ou une marque commerciale collective ;
- *normes privées* (imposées par l'acheteur), élaborées par des structures privées dans le cadre de relations commerciales avec des fournisseurs (accord entre parties prenantes de la transaction commerciale).

²⁵ Alpha A., Broutin C., et al., 2009, *Normes de qualité pour les produits agroalimentaires en Afrique de l'Ouest*, AFD, coll. Notes et documents, n° 49, 229 p. Paris, 2009.

²⁶ S'il n'y a qu'un faible délai entre la production et la consommation, les risques ne sont pas les mêmes que si le produit est transporté sur des centaines ou milliers de kilomètres et peut être consommé des semaines voire des mois après sa production.

²⁷ Un label est une marque collective qui se matérialise par des signes distinctifs (nom, logo...) qui peut être utilisée par différentes marques commerciales qui respectent son cahier des charges. Un label peut être « privé » et géré de manière autonome par des associations de producteurs ou dépendre d'un organisme public (agriculture biologique par exemple).

Dans les pays riches, l'industrie alimentaire est gouvernée par des normes (standardisation des produits) ou des labels (différentiation commerciale), qui sont devenus commercialement très importants. Les filières qui ont développé ces outils au Sud sont principalement celles tournées vers les marchés d'exportation, dont les spécifications sont gouvernées par le Nord : agriculture biologique, commerce équitable pour les agricultures familiales, normes industrielles pour les filières d'exportation classiques (café, cacao, coton, latex, etc.). Pour protéger la santé des consommateurs et valoriser les produits de l'agriculture familiale sur les marchés nationaux et régionaux, il est nécessaire d'appuyer l'amélioration de la qualité et la labellisation ou différenciation des produits.

● **Promotion de normes dynamiques et de guides de bonnes pratiques d'hygiène**

Le développement de normes représente un coût (définition, promotion, contrôles, autocontrôles), mais il induit également une standardisation des échanges, une meilleure transparence des transactions, une meilleure confiance entre opérateurs. L'enjeu principal est d'assurer une stabilité de la qualité dans toutes ses dimensions, en relation avec les exigences des pays de destination en cas d'exportation (législation et normes privées) et celles des consommateurs et des institutions publiques qui veillent à la santé et à l'information des consommateurs pour les marchés nationaux et régionaux.

Dans de nombreux pays africains, les normes sur les produits traditionnels n'existent pas ou sont obsolètes, inadaptées²⁸ ou encore inapplicables. Le respect des normes internationales génère parfois de tels investissements – dans les équipements, matériels, aménagements des locaux – et de telles procédures que cela décourage les petits producteurs et entrepreneurs. Il faut rappeler que les pays développés ont mis plus de vingt ans à mettre à niveau leurs filières agroalimentaires. Aujourd'hui encore, ces pays prennent en compte la spécificité de certains de leurs secteurs (produits fermiers par exemple²⁹). Si les normes internationales constituent des objectifs de qualité à atteindre, elles nécessitent une adaptation progressive des systèmes de production et de transformation et évolution par paliers, comme cela a été le cas en Europe. Elles doivent également être complétées pour les produits traditionnels qui n'ont pas encore fait l'objet de normes.

Il est nécessaire d'appuyer une concertation entre les différents acteurs (État, services de contrôle, producteurs, transformateurs, consommateurs) pour définir des normes et une réglementation adaptées aux produits commercialisés et aux conditions de production, fixées à des niveaux adéquats et combinées avec un accompagnement des acteurs pour les aider à se mettre à niveau.

Il s'agit de promouvoir auprès de l'État l'adoption de normes « transitoires », « dynamiques », en retenant en priorité des critères visuels et organoleptiques, le taux d'humidité final du produit et également quelques indicateurs microbiologiques les plus importants pour des produits artisanaux dont la durée entre production et consommation est courte. Elles seraient révisées par exemple tous les trois ou cinq ans, au fur et à mesure que le niveau global de qualité des produits s'améliore, pour atteindre progressivement les normes internationales qui s'imposeraient alors à tous les acteurs du secteur d'activités ou corps de métiers³⁰.

²⁸ L'utilisation de normes d'un produit « similaire » pose des problèmes. C'est le cas par exemple des produits traditionnels fermentés. Les normes du Codex ou les normes européennes concernant certains produits, par exemple les seuils pour la flore totale d'un couscous de mil, qui subit une phase de fermentation, ne peuvent pas être les mêmes que ceux du couscous de blé.

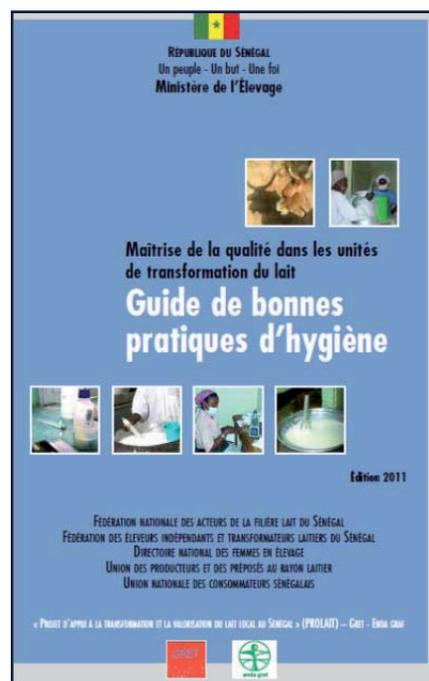
²⁹ Ainsi, la réglementation européenne ne s'applique pas de la même façon pour les industriels et les producteurs fermiers et reconnaît la typicité, les spécificités de certains de ces produits, comme les fromages au lait cru. Cette pratique permet de différencier l'artisanal et l'industriel en tenant compte de la différence de risque entre des produits alimentaires artisanaux, notamment s'ils sont fermentés (« bons microbes »), vendus dans des circuits courts et les produits industriels qui empruntent des circuits longs avec un délai de plusieurs semaines à plusieurs mois entre la production et la consommation.

³⁰ Broutin C., Bricas N., 2007, *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micros et petites entreprises*, coll. Études et travaux, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Au Sénégal, le Gret anime une réflexion sur la révision de la réglementation et des normes des produits laitiers avec tous les acteurs de la filière (y compris les consommateurs), les services de l'État et les laboratoires³¹.

L'élaboration de normes adaptées ne suffit pas. Il est également essentiel de mettre en place des dispositifs permettant aux acteurs des filières de les atteindre. Le *Codex alimentarius* prévoit dans ses principes généraux d'hygiène alimentaire le recours aux *Guides de bonnes pratiques* (GMP : Good Manufacturing Practices) pour définir, dans chaque secteur de production et selon sa spécificité, les bonnes pratiques de fabrication pour assurer la sécurité du consommateur. Les guides sont adaptés aux structures de production. Ils sont un des outils à la disposition des petits producteurs et petites entreprises agroalimentaires pour améliorer collectivement la qualité des produits mis sur le marché, faire reconnaître au niveau de l'État la validité de leur démarche et faire prendre en compte la spécificité de leurs conditions de production dans les réglementations nationales et internationales. Une démarche concertée d'élaboration de guides de bonnes pratiques d'hygiène a été expérimentée pour les produits laitiers au Sénégal et au Burkina Faso (voir encadré n°12).



Encadré 12

Les guides de bonnes pratiques : des outils adaptés de maîtrise et de contrôle de la qualité

Le Gret a travaillé au Sénégal et au Burkina Faso en partenariat avec les ministères concernés, à la réalisation d'un Guide de bonnes pratiques d'hygiène pour le secteur laitier, qui récapitule les règles d'hygiène et de gestion de la production permettant aux petites et micro-entreprises de mettre sur le marché des produits sains pour le consommateur. Le guide sénégalais a été revu et ré-édité en 2011.

Validé par les pouvoirs publics, il devient une base de travail pour les fonctionnaires et agents de développement chargés de l'encadrement des unités de transformation agroalimentaire. Il peut également être utile aux personnes chargées du contrôle.

Il est conçu pour pouvoir être opérationnel et adapté au fonctionnement des petites et micro-entreprises. Il privilégie les pratiques d'hygiène simples et les méthodes économiques assurant la qualité, tout en restant compatibles avec les moyens relativement limités des petites entreprises du secteur. Les investissements et les équipements recommandés restent donc modestes.

Sources

Gret, 2005, *Guide de bonnes pratiques d'hygiène : maîtrise de la qualité dans la transformation laitière au Burkina Faso*, ministère des Ressources animales et Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat, Ouagadougou, 95 p.

Broutin C., François M., Niculescu N., 2005, *Gestion de la qualité dans la transformation laitière : expérimentation d'une démarche d'élaboration concertée de guides de bonnes pratiques d'hygiène au Sénégal et au Burkina Faso*, 9 p. ; communication à l'atelier « Vers de nouvelles politiques laitières », Repol, Bamako, 29 mai-2 juin 2005.

Broutin C., Carré M., Ndiaye p.M. (eds), 2011, *Guide de bonnes pratiques d'hygiène : maîtrise de la qualité dans les unités de transformation du lait*, ministère de l'Élevage du Sénégal, Dakar, 112 p., 2011.

³¹ Voir documentation sur www.infoconseil.sn.

- **Différenciation des produits pour valoriser la typicité et l'origine**

La demande urbaine évolue : nouveaux produits, plus élaborés, plus spécifiques en termes de qualité (y compris en lien avec l'origine du produit et sa réputation), de goût, meilleurs pour la santé. L'origine des produits peut devenir un facteur déterminant pour l'achat, surtout si l'origine est liée à un savoir-faire des producteurs, à une qualité particulière, ou à la notoriété du produit.

De nombreuses petites entreprises agroalimentaires en Afrique utilisent une marque et un visuel pour les produits traditionnels vendus en sachet. Les marques collectives sont plus rares. Les options sont variées selon les contextes et les marchés.

Une possibilité est de travailler sur la promotion de marques collectives liées à des normes nationales (certificat de conformité) comme c'est le cas pour l'oignon au Sénégal : des groupes de producteurs ont adopté une marque pour promouvoir leur produit (et les bonnes pratiques de production associées) et le distinguer de l'oignon local vendu en vrac sur le marché et de l'oignon importé (voir encadré n°13).

Encadré 13

Marques collectives : oignon et riz au Sénégal et bientôt en Guinée

La certification des oignons du Sénégal a été développée par l'Association des unions maraîchères des Niayes (AUMN) en vue d'améliorer la qualité et la promotion de l'oignon local, d'accroître les revenus des producteurs, de substituer les importations, de se démarquer de l'oignon produit dans d'autres régions. Après diverses formations (normes, qualité), les groupements membres ont pu définir et valider un cahier de charge (bonnes pratiques de production et fiches de production). Le choix a été fait d'acheter des emballages adaptés, de créer un logo de la marque collective « Les Niayes maraîchères », propriété de l'AUMN, et de le déposer à l'OAPI (Organisation africaine de la propriété intellectuelle). Le développement d'infrastructures (magasins de stockage) et des campagnes de promotion (partenariat avec les femmes restauratrices) ont également été réalisés. Les études ont montré chez les producteurs un accroissement substantiel de revenus, une meilleure capacité face à la concurrence de l'oignon importé, un meilleur accès au marché national et des pays limitrophes.

Toujours au Sénégal, la Pinord (Plate-forme d'appui aux initiatives du Nord) intervient dans la vallée du fleuve Sénégal. Elle encadre une centaine de micro-entreprises rurales (MER, équivalentes à des groupements de producteurs) avec pour objectif de produire un riz de qualité adapté aux goûts des consommateurs et vendu à un prix inférieur au riz importé. Pour cela, la Pinord a adopté une démarche qualité particulièrement volontariste (charte de qualité, semences certifiées, maîtrise des itinéraires techniques), ainsi que des efforts de commercialisation (tri par qualité des grains, promotion active). Une marque collective « Rival » (pour riz de la vallée) a été déposée à l'OAPI pour vendre le riz respectant la charte de qualité sans que les effets en termes de redistribution de la valeur ajoutée ne soient précisément mesurés et connus. Si la démarche est portée par un réel dynamisme de la Pinord, le positionnement sur un marché assez haut de gamme mériterait d'être discuté. Le principal problème est cependant d'arriver à convaincre les commerçants qui continuent à préférer s'approvisionner sur le marché international et plus particulièrement asiatique, qui fournit un riz de qualité à prix bas, peu taxé et offre donc une marge plus élevée pour le commerçant et qui ne nécessite pas de dispositif de collecte.

En Basse Guinée, une marque collective pour le riz de mangrove est en train de se mettre en place. Elle sera portée par une organisation interprofessionnelle associant des producteurs, des gérants d'ateliers de décorticage, des transformatrices (étuvage du riz) et des commerçantes. Le référentiel technique se base sur une charte nationale de qualité et sur un guide de bonnes pratiques élaboré avec les acteurs des différentes régions de production de la Guinée.



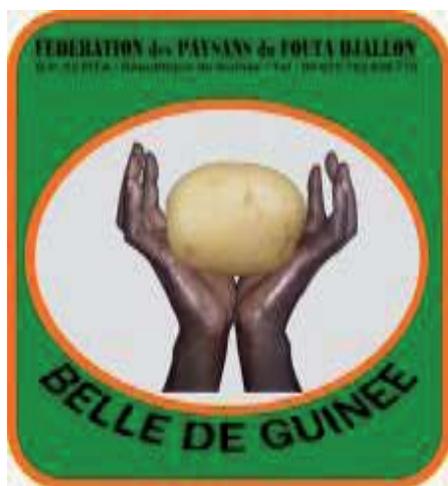
Sources :

Broutin C., Bastard G., Lam D., François M., 2010, *Rapport de l'atelier régional de formation sur le renforcement des capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne*, 72 p. + annexes, Gret, octobre 2010.

Broutin C., Ferrand P., Kamano P., Camara K., 2011, *Caractéristiques du riz de mangrove (Bora Malé), Guinée, Atelier « Qualité liée à l'origine et Indications géographiques : quelles perspectives pour le développement rural en Afrique ? »* FAO, AOPI, 8-10 décembre 2011, 6 p.

PPAAO, Reca Niger, 2013, *Cas de l'oignon Violet de Galmi du Niger, Atelier-rencontre « Indications géographiques et marques, les questions qui se posent »*, 16 p., juillet 2013.

Il est également possible de lier la marque à un cahier des charges privé, à l'image de la pomme de terre « Belle de Guinée » dont la marque est détenue par la Fédération des paysans du Fouta Djallon qui ambitionne de la promouvoir dans la sous-région et bénéficie pour cela d'un appui de l'AFD dans le cadre du PRCC (Programme de renforcement des capacités commerciales) qui a financé l'assistance technique du Gret (voir encadré n°14).



Encadré 14 « La Belle de Guinée »

En Guinée, la production de pommes de terre a fortement progressé depuis les années 80, en particulier depuis 1992, date de la création de la Fédération des producteurs du Fouta Djallon (FPFD) qui a eu un rôle clé dans la commercialisation des pommes de terre (voir encadré n°2), au point de dépasser la demande nationale. Le développement des exportations est donc devenu une nécessité pour écouler la production et réguler le marché intérieur au moment où l'offre est élevée (mars à mai et septembre à décembre). Pour cela, la FPFD a créé une marque commerciale collective qui lui appartient, « Belle de Guinée », protégée et enregistrée à l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI).

Une étude du marché national et des marchés des pays voisins a permis de préciser les périodes et les caractéristiques de la demande (taille des pommes de terre) et d'identifier des commerçants intéressés. Une démarche qualité a été mise en place par la FPFD : élaboration concertée d'un cahier des charges qui puisse être appliqué par les petits producteurs, conception du logo et amélioration du conditionnement, conception et tests d'outils de promotion commerciale (affichettes, spots télé et radio), formation des agents de la fédération, des leaders des unions de producteurs et des services de l'État.

.../...

Les tests de commercialisations ont permis de retenir le marché sénégalais (Dakar essentiellement) comme principal débouché, ainsi que d'autres pays voisins : Gambie, Mali, Guinée Bissau, Sierra Leone, Liberia.

La mise en place de cette démarche qualité a eu l'effet escompté : la production de pommes de terre a continué de croître (de 200 tonnes par an 1990 à près de 20 000 tonnes en 2011), et 40 % est exportée vers les pays voisins. Sa qualité est reconnue et appréciée par les consommateurs guinéens et ceux des pays d'exportation. Cependant, la marque Belle de Guinée en elle-même est encore peu utilisée et valorisée, car cela engendre un coût supplémentaire et complique la logistique, sans pouvoir augmenter le prix de vente au consommateur.

Sources :

Oury D.A., Diallo M.K., 2010, *Pommes de terre « Belle de Guinée » : une filière d'exportation prometteuse*, in Indication géographique : qualité des produits, environnement et culture, coll. Savoirs communs, n°9, pp 46, AFD et FFEM, Paris, juillet 2010.

FPFD, Broutin C., Violas D., Alpha A., 2008, *Composante 1 PRCC. Exportation de la pomme de terre du Fouta Djallon, FPFD : rapport final*, 23 p., Gret et FPFD, décembre 2008.

Devey M., 2011, *Agroalimentaire : la Belle a la patate*, <http://economie.jeuneafrique.com>, 26 juin 2011.

Des démarches similaires ont été tentées pour d'autres produits agroalimentaires, par exemple au Sénégal pour de la semoule et du couscous de mil, dans le but de pouvoir rassembler les produits de plusieurs petites entreprises et répondre à de grosses commandes pour l'exportation en Europe. Elles se sont avérées difficiles à mettre en œuvre en raison de la grande variabilité des procédés et conditions de production qui n'a pas permis de proposer des produits de qualité homogène³².

Une réflexion est en cours pour promouvoir un label « lait local » au Sénégal, qui serait lié à l'assurance de l'origine du lait et à l'application de bonnes pratiques d'hygiène dans la transformation dans le but de promouvoir le lait local et de rassurer le consommateur. Il s'agit notamment de distinguer les produits locaux des produits laitiers à base de lait en poudre (lait caillé, lait stérilisé et UHT) qui, souvent, ne mentionnent pas l'utilisation de cette matière première et utilisent des visuels et des messages qui peuvent conduire à une mauvaise compréhension des consommateurs sur l'origine des produits³³.

Après avoir appuyé la création d'indication géographique en Asie³⁴, le Gret a commencé à travailler sur la promotion de ce type de label pour le poivre de Penja au Cameroun dans le cadre du Projet d'appui à la mise en place des indications géographiques (Pampig) mené par l'OAPI, ou de l'appui à la filière riz de mangrove en Guinée (marque collective envisagée dans un premier temps avec évolution possible vers une Indication géographique)³⁵.

³² Broutin C., Sokona K., 1999, Innovations pour la promotion des céréales locales : reconquérir les marchés urbains, *Gret- Enda Graf*, 147 p., 1999.

³³ Broutin C., Duteurtre V., François M., Tandia A., Touré B., 2007, Accroissement et diversification de l'offre de produits laitiers au Sénégal : la bataille industrielle du lait en poudre à Dakar et des mini-laiteries à la conquête des marchés des villes secondaires, *Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux*, 60 (1-4), pp. 11-19, 2007.

³⁴ François M., Sereyath P., Brun J.-M., 2009, Indications géographiques au Cambodge. Protéger les marques de territoires au profit des producteurs ruraux, *Autrepart*, 2/2009, n° 50, pp. 75-91.

³⁵ Broutin C., Ferrand P., Kamano P., Kamara K., 2011, « Présentation des caractéristiques du riz de mangrove (Bora Malé), Guinée », Qualité liée à l'origine et indications géographiques : quelles perspectives pour le développement rural en Afrique ? *Atelier FAO et OAPI*, 8-10 décembre 2001, Conakry.

Encadré 15

Les premières indications géographiques africaines au service des dynamiques territoriales

La qualité d'un produit peut être déterminée par son origine géographique et certaines caractéristiques. Une Indication géographique (IG) la protège et la valorise. La protection par une IG est reconnue par l'Organisation mondiale du commerce. Apparues en Europe, les IG se développent sur les autres continents. L'année 2013 a vu la création des trois premières IG africaines pour des produits alimentaires : le poivre de Penja et le miel d'Oku au Cameroun, le café Ziama-Macenta en Guinée.

Produit sur une zone volcanique à l'ouest du Cameroun, le poivre de Penja présente un arôme très prisé. Pour aboutir à l'enregistrement officiel de l'IG « Poivre de Penja » en septembre 2013, il aura fallu quatre années de travail entre les producteurs rassemblés dans un groupement, appuyés par une ONG camerounaise, Agro-PME, le Gret, le Cirad³⁶ et l'OAPI. Cette période a permis de délimiter la zone de production, d'appuyer la structuration des producteurs dans un groupement, d'élaborer un cahier des charges et de former les producteurs à sa mise en œuvre. Le Gret a fourni l'assistance technique pour la rédaction du cahier des charges et a mené des enquêtes auprès de distributeurs potentiels à Paris.

L'obtention de l'Indication géographique permet d'identifier le poivre, de lutter contre les contrefaçons et d'améliorer sa commercialisation. Compte tenu de la demande existante, bien supérieure à l'offre (la production annuelle est de 70 tonnes), le prix du poivre est élevé et vendu principalement à l'export. Le développement du poivre de Penja va bénéficier aux 200 producteurs (400 si on compte les nouveaux et tout petits), mais aussi aux pépiniéristes qui fournissent les lianes de poivre et aux distributeurs.



Sources :

Doukhali O., 2012, *Cameroun : le poivre de Penja bientôt labellisé*, Afrik.com, 25 septembre 2012.

Guebediang S., 2013, *Poivre de Penja et miel d'Oku à la conquête du marché international*, Cameroon Tribune, 30 octobre 2013.

PPAAO, Reça Niger, 2013, *Cas de l'oignon Violet de Galmi du Niger*, Atelier-rencontre « Indications géographiques et marques, les questions qui se posent », 16 p., juillet 2013.

Poivre du Penja © Martine François

Une des spécificités du poivre de penja est qu'on le fait pousser sur des arbres et non sur des tuteurs

³⁶ Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement.

La structuration des filières et la concertation entre acteurs interprofession

- **Appui à l'émergence d'organisations professionnelles de transformateurs et de commerçants**

Si la structuration des OP est souvent mise en avant pour le développement des filières en amont, l'appui à la structuration des autres acteurs est moins fréquemment présenté comme un outil pertinent de dynamisation des filières. Or, favoriser l'émergence d'organisations professionnelles est un préalable à la concertation voire à la contractualisation entre acteurs et à la définition de politiques publiques favorables au développement de ce secteur.

Les modalités organisationnelles sont variées : structuration par activités ou par produits (transformateurs de fruits et légumes au Bénin et au Sénégal), par filières (interprofession au Sénégal et au Burkina Faso) ou par secteur (fédération des industries alimentaires au Burkina Faso, associations des femmes restauratrices au Sénégal, Bénin, Burkina Faso).

En faisant le parallèle avec la structuration des agriculteurs, on peut mesurer l'intérêt de ce processus dans l'évolution des programmes de développement agricole et des politiques publiques. L'existence d'organisations professionnelles facilite la concertation et le dialogue avec l'État, notamment dans le cadre de l'élaboration de la réforme de l'environnement des affaires et des politiques publiques, mais facilite également la mise en place de programmes et actions en faveur des acteurs actuels et potentiels du secteur (formation professionnelle, appui/conseil, crédit...). À Madagascar, la structuration des acteurs de la filière miel a permis de faire modifier les réglementations concernant ce secteur (voir encadré n°16).



Pots de miel d'Eucalyptus, Madagascar © Cite

- **Appui à la concertation entre acteurs et à l'émergence d'interprofessions**

On considère souvent que les rapports de force au sein des filières rendent la concertation difficile ou inutile, dès lors que ces rapports ne sont pas modifiés pour plus de justice sociale et de répartition de la valeur ajoutée de la filière. Si ces précautions s'avèrent généralement justifiées, il ne faut pas oublier la forte interdépendance des opérateurs et la nécessité, dans une perspective de relations commerciales à long terme, de rémunérer à leur juste niveau les différents opérateurs, comme l'illustre le cas des femmes transformatrices de la filière riz en Guinée (voir encadré n°17).

Cette concertation peut prendre différentes formes : conjoncturelle, à des dates clés des campagnes (avant ou après la récolte, au moment de la transformation, etc.) ; structurelle, par la création d'interprofessions (voir encadré n 18), pour la définition de politiques d'infrastructures, agricole et commerciale cohérentes avec l'objectif de développement de filières vivrières (voir plus loin).

Si la concertation n'est pas une panacée pour résoudre les problèmes, elle peut cependant s'avérer très utile tout au long de la chaîne de valeur car elle facilite le cheminement des produits de l'amont vers l'aval : information sur la demande, organisation de la collecte, de la transformation, de la commercialisation, facilitation des procédures, de la mise sur le marché, structuration des professions pour réduire les coûts de production, etc.

Elle s'avère indispensable dans l'amélioration de la qualité et la labellisation car tous les acteurs doivent être mobilisés. Elle est également nécessaire pour asseoir une contractualisation entre producteurs et transformateurs plus efficace et équitable : existence d'un interlocuteur en mesure d'identifier les besoins, de diffuser les demandes d'achat, de réaliser une collecte primaire et également de défendre les intérêts des producteurs, notamment lors de la négociation sur les prix.

Encadré 16

Des modifications de la réglementation grâce à la structuration du secteur du miel à Madagascar

À Madagascar, l'artisanat représente un secteur économique moteur qui fait vivre un huitième de la population. Cependant, ce secteur reste encore peu structuré et les artisans ne sont pas en lien avec les pouvoirs publics et ignorent souvent leurs droits et obligations. Le Cite (voir encadré n° 9), en partenariat avec le Gret, a démarré en 2009 un projet valorisant la concertation public-privé dans le but de renforcer et professionnaliser le secteur artisanal. Il a donné lieu en 2011 au projet Sera (Appui à la concertation artisans pouvoirs publics), financé par le CFSI, qui concerne les filières soie, vannerie et miel.

Le projet a favorisé la structuration des groupements locaux d'apiculteurs à différentes échelles : groupement au niveau communal ou du quartier, union au niveau du district, et fédération et plateforme au niveau régional et national. Grâce à cette organisation et aux formations apportées à ses équipes sur le plaidoyer et les signes de qualité, le Cite a pu appuyer la Fédération nationale des apiculteurs malgaches (Fenam) pour mener un plaidoyer efficace. En effet, les ruches malgaches subissent depuis 2009 les attaques du varroa, un parasite des abeilles qui les affaiblit, augmente le taux de mortalité et fait baisser la production. La Plate-forme nationale miel, qui regroupe la Fenam, le Réseau national de défense des consommateurs et des partenaires techniques, a lancé un dialogue avec les pouvoirs publics. En octobre 2012, après une visite du ministre de l'Élevage sur le terrain, le gouvernement a déclaré la varroase « fléau national » et autorisé l'importation de produits vétérinaires, jusqu'alors interdits, pour expérimentation.

La structuration favorise aussi un dialogue au niveau local. Ainsi, les groupements d'apiculteurs de deux districts ont été appuyés pour mener une concertation avec d'autres utilisateurs des forêts d'eucalyptus (charbonniers, exploitants forestiers), les communautés locales et les autorités, afin de rationaliser l'exploitation de ces forêts et de produire ainsi un miel de qualité.

Sources :

IRG, 2013, *Capitalisation du programme société civile et participation (2010–2013)*, CFSI, octobre 2013.

CFSI, Dossier du participant et actes, *Séminaire Société civile et pouvoirs publics : quels dialogues pour des politiques au service des citoyens ?* Paris, 21 novembre 2013.

La Gazette de la Grande Île, *Pour sauver la filière apicole à Madagascar : opérateurs et pouvoirs publics dialoguent*, 8 mai 2013.

Encadré 17

L'appui à la structuration des femmes transformatrices en Guinée

Le projet Dynafiv (Dynamisation des filières vivrières) sous tutelle du ministère guinéen de l'agriculture et financé par l'AFD a pris la suite du Programme d'appui à la sécurité alimentaire (Passal) qui cherchait essentiellement à améliorer la compétitivité du riz local face au riz importé. L'enjeu était de maintenir une croissance du marché du riz local (et donc de limiter la percée du riz importé) pour assurer des débouchés aux producteurs ruraux.

Le projet Dynafiv a été défini à partir d'un diagnostic qui a conduit à identifier une série de contraintes qui se situent essentiellement en aval de la filière : déficience des systèmes de transformation du paddy local, augmentant les coûts et limitant l'accès au marché, des systèmes de transport, oligopole de commerçants grossistes locaux et d'importateurs. Le projet s'est concentré sur la transformation et la commercialisation et non sur les producteurs (qui restent concernés, mais par des effets plus indirects).

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Différents moyens ont été mis en œuvre selon les besoins et les groupes concernés en favorisant l'appui aux femmes, très présentes dans l'étuvage et le commerce du riz, dans une perspective de maximiser l'impact sur la pauvreté : des crédits (fonds de roulement pour les commerçants, achat de décortiqueuses par les transformateurs), des appuis à l'émergence de groupements d'étuveuses, de décortiqueurs et d'accords interprofessionnels et des actions de formation, d'apprentissage, et de conseil. Le Gret a fourni une assistance technique sous forme de missions pendant deux ans et organisé deux voyages d'études sur les interprofessions (en France et au Sénégal, au Burkina Faso) et animé un atelier national sur le sujet.

Ces appuis ont fortement contribué à la création de revenus pour les femmes en milieu rural (étuveuses) et urbain (commerçantes de riz), au développement du marché du riz étuvé, plus cher que le riz importé, et à limiter la percée des importations.

Le projet Riz Basse Guinée a pris le relais de Dynafiv avec un appui du Gret pour la mise en œuvre de la composante « Appui à une interprofession ».

Le projet Acorh (Amélioration des capacités des organisations des filières riz et huiles de palme), mené par le Gret et la Maison guinéenne de l'entrepreneur et financé par l'Union européenne et l'AFD, a continué les activités sur l'aval de la filière dans deux régions (Haute Guinée et Guinée forestière) et, depuis début 2013, également en Basse Guinée. Il a vu la création de deux fédérations de riziers, regroupant étuveuses et décortiqueurs.

Par ailleurs, un accent a été mis sur la concertation entre les acteurs pour, entre autres, susciter la mise en place d'accords interprofessionnels entre étuveuses et producteurs, étuveuses et décortiqueurs par exemple et la création d'une marque collective riz de mangrove portée par une organisation interprofessionnelle.



Espace de vente du riz Bora Malé à Conakry © Cécile Broutin

Sources :

Pautrizel L. et al., 2011, *Quelles politiques publiques pour les agricultures familiales du Sud ?* Coordination Sud, 77 p., septembre 2011.

Leclerc M., Mounet J., 2013, *Entretien avec Floriane Thouillot du Gret sur les filières riz et huile de palme en Guinée*, CFSI, Fondation de France, 6 p., 4 août 2013. <http://www.mge-guinee.org/>.

Encadré 18 L'interprofession de la filière du lait local au Sénégal

En janvier 2001, une formation a rassemblé des producteurs, des collecteurs et des transformateurs de lait de plusieurs régions du Sénégal. À son issue, les participants ont émis l'idée de mettre en place un cadre de concertation. Après une phase de démarrage assez peu active faute de moyens, la dynamique a été relancée en 2003 avec l'appui du projet Dyna-entreprises. En décembre 2003, s'est tenue l'assemblée générale constitutive de la Fédération nationale des acteurs de la filière lait local au Sénégal (Fenafils). Elle vise à « promouvoir un développement durable de la filière laitière, unir ses membres et défendre leurs intérêts, les représenter auprès de l'État, des bailleurs et des partenaires au développement, enfin, mettre en place un cadre de réflexion, de proposition de solutions aux problèmes identifiés dans la filière ». La Fenafils regroupe des producteurs, transformateurs, collecteurs et distributeurs de lait local, frais ou transformé.

La Fenafils a mis en place des structures régionales (Ferafill) pour décentraliser ses activités et faciliter la circulation de l'information. Une unité témoin de transformation laitière permettait de réaliser des formations pour les membres. La Fenafils a participé à l'élaboration d'une cartographie des acteurs et un guide des bonnes pratiques d'hygiène. Enfin, si elle n'intervient pas sur la formation du prix, la Fenafils fait du plaidoyer auprès du gouvernement pour que la filière lait local se développe plutôt que de privilégier les importations de poudre de lait. Grâce à ces actions, la filière lait locale s'est imposée comme un sous-secteur organisé, reconnu et légitime.

Malgré ses atouts et un positionnement original, la Fenafils n'a pas réussi à franchir le seuil lui permettant de devenir une organisation pérenne. L'absence de renouvellement des instances, malgré des appuis externes, a marqué le début du déclin dans les années 2008-2010. Le diagnostic organisationnel réalisé en 2011 et porteur de perspectives de réorganisation pour relancer la structure en tant qu'interprofession n'a pas été suivi d'effet chez les leaders à l'origine de la structure. Fin 2013 la Fenafils ne fonctionne plus que de manière très ponctuelle, à l'occasion d'événements comme la Journée mondiale du lait.



© Cécile Broutin

Sources :

Broutin C., 2005, *Les cadres de concertation et les interprofessions dans les filières laitières : l'exemple du Sénégal*, Note méthodologique n° 4, Repol, 7 p

Diaw B., non daté, *Contribution au groupe de travail sur les organisations interprofessionnelles animé par Inter-réseaux*, Fenafils, 5 p.

Cissé Y., 2011, *Diagnostic institutionnel de la Fenafils*, Gret, Enda Graf Sahel.

Des politiques publiques en appui au développement des filières

L'existence de politiques publiques d'appui aux initiatives visant la structuration, le développement et l'amélioration du fonctionnement des filières vivrières conditionne souvent la réussite de ces initiatives, voire même leur faisabilité. Outre les formes d'appui direct, il faut considérer aussi les politiques publiques qui modifient l'environnement économique et institutionnel dans lequel évoluent les opérateurs des filières : politiques agricoles, politiques commerciales, environnement réglementaire des entreprises (droit des affaires, droit commercial, droit du travail, fiscalité, normes environnementales, etc.). C'est en fin de compte l'ensemble des politiques publiques qui doit être cohérent avec les objectifs de structuration, développement et amélioration du fonctionnement des filières. Nous n'aborderons pas ici les questions relatives au cadre réglementaire dans lequel évoluent les entreprises en général. Nous nous concentrerons sur les politiques agricoles et les politiques commerciales.

Dans cette partie, nous présenterons en quoi les politiques commerciales et agricoles influent sur le fonctionnement des filières, ainsi que les actions du Gret en faveur de politiques publiques qui facilitent le développement des filières agroalimentaires locales.

Les politiques commerciales et les politiques internes de régulation des prix agricoles et alimentaires

● Présentation générale

De nombreuses initiatives des organisations de producteurs, d'autres acteurs des filières, voire des initiatives collectives associant OP et autres acteurs ont permis d'améliorer la rémunération des producteurs, la structuration ou le développement de filières. Cependant, ces initiatives sont souvent insuffisantes pour agir sur le niveau général du prix des produits vivriers et sur leurs fluctuations. Ceci se vérifie même dans le cas d'organisations interprofessionnelles structurées, d'autant plus que leur cadre est généralement national alors que les marchés tendent à se régionaliser. Or, le niveau général des prix et leurs fluctuations influent sur la rentabilité des activités des différents opérateurs, sur la rémunération des producteurs et, *in fine*, sur la capacité des filières à se structurer, se développer et améliorer leur fonctionnement interne.

Les politiques commerciales que les États ou les ensembles régionaux appliquent aux importations ou aux exportations peuvent ainsi jouer un rôle clé pour :

- obtenir une adéquation globale de l'offre et de la demande de produits agricoles sur les marchés domestiques, à un prix qui tienne à la fois compte de l'intérêt des producteurs et de celui des consommateurs ;
- contrebalancer les déséquilibres temporaires entre l'offre et la demande, qu'ils soient de nature saisonnière ou liés à la variabilité interannuelle de la production agricole ;
- limiter l'incidence de la volatilité des prix mondiaux sur le marché intérieur.

Les politiques internes de régulation des prix agricoles et alimentaires (prix garantis, prix plafond à la consommation, stockage public, aide au stockage, système d'information sur les prix afin de limiter l'asymétrie d'information entre producteurs et acheteurs, soutien à la mise en marché collective) peuvent quant à elles avoir, en articulation avec les politiques commerciales, ces deux objectifs :

contrebalancer les déséquilibres temporaires entre l'offre et la demande et limiter l'effet de la volatilité des prix mondiaux.

Dans un contexte d'intégration régionale, les politiques destinées à favoriser le commerce intra-régional et la façon dont elles sont mises en œuvre jouent aussi un rôle important en matière de fluidité du marché, c'est-à-dire de capacité de celui-ci à mettre en relation au plus faible coût possible les zones excédentaires et les zones déficitaires. L'efficacité (impacts positifs, absence ou minimisation des effets négatifs) des politiques commerciales et agricoles de soutien et de régulation des marchés dépend largement de la façon dont elles sont mises en œuvre³⁷. D'une façon générale, il importe qu'elles :

- s'appuient sur des connaissances et capacités d'expertise solides, ce qui pose la question de la formation des équipes et des dispositifs d'information sur les marchés ;
- répondent à des règles claires et transparentes permettant une visibilité pour les opérateurs (producteurs, commerçants, transformateurs) ;
- bénéficient du financement nécessaire afin d'anticiper les coûts d'une intervention de l'État en cas de nécessité (stockage, dégagement d'excédents) ;
- intègrent d'éventuelles mesures de limitation de la production en cas d'apparition d'excédents structurels ;
- soient contrôlées et évaluées ;
- reposent sur une concertation avec les divers acteurs privés concernés, afin de tenir compte des caractéristiques du pays et des différents intérêts, de valoriser leur participation potentielle et de s'assurer de leur coopération effective ;
- s'inscrivent dans le cadre d'une politique agricole favorable aux agriculteurs et aux autres acteurs économiques (crédit, appui technique, etc.) et, plus globalement, d'une politique et d'un environnement économique favorables (infrastructures, éducation et autres services publics, etc.), afin que les filières soient puissantes en bénéficiant.

Il doit être noté que l'efficacité de ces politiques dépend également de la capacité même des filières à se structurer, se développer, améliorer leur fonctionnement, réduire les divers goulets d'étranglement et facteurs limitants. C'est pourquoi les politiques d'appui aux filières et politiques de protection et régulation des marchés doivent être formulées et mises en œuvre de façon cohérente.

● Les politiques commerciales relatives aux importations

Les politiques de protection du marché intérieur (interdictions, restrictions ou taxation des importations) ont souvent permis aux agriculteurs de bénéficier de prix plus rémunérateurs et plus stables et d'accroître leur production, et aux filières de se structurer, se développer et d'accroître leur efficacité économique. C'est le cas par exemple :

- des interdictions saisonnières d'importation de pommes de terre en Guinée de 1993 à 1997, période à l'issue de laquelle la filière a pu être compétitive avec les produits importés tout au long de l'année³⁸ ;
- de la mise en place de quotas d'importations de poulets congelés par le Cameroun en 2004, qui s'est traduite par la réalisation massive d'investissements de la part des éleveurs et des industriels afin d'augmenter la production locale ;

³⁷ Levard L. Gérard F., 2011, Volatilité des prix agricoles et sécurité alimentaire : réhabiliter le rôle des États, *Politiques et Pratiques de développement*, n° 2, Gret, 4 p., Nogent-sur-Marne, octobre 2011.

³⁸ Lothoré A., Delmas P. (coord.), 2009, Accès au marché et commercialisation de produits agricoles : valorisation d'initiatives de producteurs, *Inter-réseaux développement rural*, 178 p., Paris, 2009.

- de la forte augmentation des droits d'importation du lait en poudre au Kenya – les droits de douane sont passés de 25 % en 1999 à 60 % en 2004 – accompagnée d'une politique de soutien au secteur laitier. La production nationale issue de petites exploitations (soit 86 % de la production), moins concurrencée par la grande industrie laitière utilisant du lait en poudre importé, a pu se développer. La production laitière a augmenté de 84 % entre 2000 et 2007 et le Kenya, qui était importateur, est devenu exportateur de lait. Dans le même temps, la consommation intérieure a progressé rapidement : elle est aujourd'hui trois fois supérieure au niveau moyen de l'Afrique subsaharienne³⁹.
- de l'interdiction des importations de riz mise en place par le Nigeria de 1985 à 1995 qui contribue à un doublement de la production sur la période⁴⁰.

À Madagascar, le gouvernement décide de la politique commerciale relative aux importations de riz d'une façon transparente et après une consultation des divers acteurs – la « Plate-forme du riz » créée en 2005 – qui contribue à la pertinence des mesures décidées. De fait, les fluctuations de prix sur le marché intérieur sont bien moindres que celles observées sur le marché mondial⁴¹. À l'opposé, l'insuffisante protection des marchés agricoles de l'Uemoa – dont le taux de protection maximum est de 20 % – est souvent mentionnée comme un frein majeur au développement de filières vivrières en Afrique de l'Ouest⁴². Certains exemples montrent que, lorsque les conditions d'efficacité ne sont pas remplies, ces politiques peuvent s'avérer peu efficaces, voire générer des effets pervers importants. Ainsi, après la mise en place de quotas d'importations de poulets congelés par le Cameroun (voir ci-dessus), le développement de la filière avicole locale s'est rapidement trouvé confronté à une offre insuffisante en maïs, qui constitue 70 % de l'alimentation de la volaille. Les capacités de production avicole sont ainsi sous-utilisées.

La mise en place d'une sur-taxation des importations d'oignons pendant les mois de production de 1994 à 1997 en Guinée n'a pas eu les effets escomptés du fait d'une combinaison de facteurs : défauts d'application de la mesure, pratiques de *dumping* de la part de certains exportateurs, insuffisante qualité des oignons locaux (problèmes de séchage et de conservation), faible structuration de la filière ne permettant pas aux paysans, dont l'offre est atomisée, de bénéficier de meilleurs prix⁴³.

• Les politiques commerciales relatives aux exportations

Les politiques de restriction des exportations (interdictions, quotas et licences d'exportation, taxations) visent en règle générale à accroître l'offre disponible et à limiter la hausse des prix sur le marché intérieur, notamment dans un contexte de flambée des prix internationaux. L'objectif est donc principalement de garantir l'approvisionnement alimentaire des consommateurs à un prix raisonnable. Cependant, là aussi, la plus ou moins grande pertinence des politiques mises en œuvre peut affecter négativement les producteurs nationaux.

Ainsi, au Malawi, le gouvernement a interdit les exportations de maïs en 2006 et 2007, alors que les récoltes étaient relativement bonnes. Ceci s'est traduit par un engorgement du marché national et par des baisses de prix pour les producteurs⁴⁴.

À deux reprises en 2007 et 2008, le gouvernement de Guinée a choisi de fermer ses frontières à l'exportation des produits alimentaires afin de réguler les prix des marchés intérieurs et d'améliorer

³⁹ Alpha A. (coord.), 2006, La protection des marchés agricoles : un outil de développement, *Coordination Sud, Études et analyses*, 48 p. Paris, novembre 2006 et Fontan Sers C., 2010, The CAP's impact on African Agriculture : focus on milk, *Gret*, 71 p., février 2010.

⁴⁰ Alpha A. (coord.), 2006, *Ibid*

⁴¹ Gérard F. et al., 2011, Managing Food Price Volatility for Food Security and Development, *Grema*, 161 p., mars 2011.

⁴² Rolland J.-P., Alpha A., 2011, Cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest, *Document de travail n° 114, AFD*, 165 p. Paris, juin 2011.

⁴³ Alpha A. (coord.), 2006, *op. cité*.

⁴⁴ Gérard F. et al., 2011, *op. cité*.

l'accessibilité des produits de première nécessité aux consommateurs urbains. Des autorités locales en ont profité pour imposer des prix à la consommation. Certains paysans ont vu leurs débouchés se réduire. Ils ont parfois perdu une grande partie de leur récolte sur pied, faute de marché solvable en Guinée (pommes de terre par exemple) ou ont vendu, ainsi que les commerçants, à perte⁴⁵.

En Tanzanie, l'absence de règles claires sur les interdictions temporaires des exportations de maïs affecte négativement les producteurs de certaines régions de l'Ouest éloignés des marchés de consommation nationale, mais proches des marchés des pays frontaliers⁴⁶.

• Les politiques internes de régulation des prix agricoles et alimentaires

Les politiques internes de régulation des prix agricoles et alimentaires, combinées d'une part à des politiques commerciales et, d'autre part, à des politiques de soutien direct aux agriculteurs (crédit, approvisionnement en intrants souvent subventionnés, conseil technique) ont contribué à un soutien et à une stabilité des prix agricoles et à un développement des filières vivrières dans nombre de pays africains. Ainsi, par exemple :

- au Nigeria, l'existence d'un prix minimum garanti aux producteurs de riz contribue à la stabilité des prix et à la croissance de la production⁴⁷ ;
- au Malawi, où l'État intervient pour garantir un prix minimum aux producteurs, la production de maïs a fortement progressé depuis 2005⁴⁸ ;
- au Niger, l'État reconstitue chaque année un stock national de sécurité alimentaire en achetant du riz aux unions de coopératives de producteurs, sur la base d'une négociation sur le prix fondée sur les coûts de production⁴⁹.

Dans plusieurs pays où certaines des conditions d'efficacité n'ont pas été respectées (mauvais calibrage des mesures du fait d'une expertise insuffisante, insuffisantes capacités de financement des mesures et d'anticipation des situations de surplus, etc.) ces politiques se sont traduites par des effets limités, voire des échecs ou des effets pervers :

- en Tanzanie, l'achat de maïs à un prix garanti aux producteurs par l'organisme public National Food Reserve Agency (NFRA) contribue à soutenir le revenu des petits producteurs ; mais un meilleur calibrage de la politique (possibilité d'achat dès le mois de récolte, mise en place d'un volume maximal d'achat par producteur) éviterait les effets pervers (revente de la récolte des petits producteurs à des producteurs plus aisés au moment des prix bas, puis revente des mêmes volumes à la NFRA quelques mois après à un prix élevé)⁵⁰ ;
- au Malawi, dans les années 1980, suite à l'accumulation de nombreux stocks et à la vente à perte d'une partie à l'exportation, l'État a dû faire face à des contraintes financières et n'a souvent pas été en mesure de respecter le prix de soutien aux producteurs⁵¹.

Ces exemples illustrent à quel point les effets des politiques internes de régulation des marchés agricoles peuvent être différenciés selon leur plus ou moins grande adéquation aux situations concrètes des pays.

⁴⁵ Le Coz F., Broutin C., 2009, Convergences et conflits d'intérêts entre les paysans et les consommateurs. L'exemple de la Guinée, *Gret et CFSI*, 77 p., novembre 2009.

⁴⁶ Lagandré D., 2010, Constraints to trade in Mbeya and Rukwa regions : an identification of advocacy issues, *Gret*, 35 p., July 2010.

⁴⁷ Campbell and al., 2009, West Africa rice value chain analysis, *microreport 161*, USAID, 83 p., August 2009

⁴⁸ Gérard F. et al., 2011, op. cité.

⁴⁹ Ayouba H. 2010, « Organisation des coopératives rizicoles pour la mise en marché de leur production : la Fucopri au Niger », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, *Roppa*, 23 -25 novembre 2010, Ouagadougou.

⁵⁰ Lagandré D., 2010, op. cité.

⁵¹ Gérard F. et al., 2011, op. cité.

- **Les politiques relatives au commerce intrarégional**

Les échanges agricoles régionaux permettent de valoriser les complémentarités entre territoires d'une même région et de relier les régions excédentaires et déficitaires. Elles sont ainsi un important vecteur d'intégration régionale. Cependant, de nombreux obstacles freinent le développement des échanges régionaux : fragmentation monétaire (huit monnaies différentes en Afrique de l'Ouest par exemple) et commerciale (non harmonisation des droits de douane), obstacles techniques (hétérogénéité des législations phytosanitaire et des normes).

Ces obstacles contredisent parfois les engagements des États dans le cadre d'accords régionaux. C'est notamment souvent le cas en Afrique de l'Ouest : taxation douanière interne à la région des produits originaires de l'Uemoa comme des produits originaires de pays tiers, non-reconnaissance des certificats d'origine, prohibition ou contingentement des importations ou des exportations, application de normes abusives, interdictions diverses liées au mode de transport ou à la nature des produits, non-respect de la libre circulation des personnes impliquées dans les échanges⁵². Au sein de la Communauté de l'Afrique de l'Est, la libre circulation des produits n'est également pas toujours effective : le gouvernement tanzanien, par exemple, a souvent recours à des mesures d'interdiction des exportations de maïs et de riz en cas de risque de déficit et de flambée des prix sur son marché national⁵³. La Cemac ne fait pas exception à la règle : il y persiste des droits de douane sur les échanges entre les États membres, certains d'entre eux s'affranchissant même du tarif extérieur commun pour privilégier des importations à bas prix⁵⁴.

Les politiques d'harmonisation régionale des législations nationales (fiscalité, normes phytosanitaires, relatives aux produits et à l'origine des produits, etc.) et le respect effectif de la libre circulation des biens et des personnes dans le cadre des accords régionaux constituent des éléments clés pour le développement de filières vivrières régionales. La libre circulation des biens (absence de droits de douanes, autres prélèvements et barrières diverses) contribue également à diminuer les coûts de transaction – et donc à l'amélioration de la compétitivité des filières dans l'espace régional par rapport aux produits importés du reste du monde – et à une répartition de la valeur ajoutée plus favorable aux consommateurs et aux producteurs.

- **L'information sur les coûts et les marchés agricoles**

L'existence de systèmes d'information performants et stables sur les coûts de production, la structure des prix et des coûts aux différentes étapes de la filière, les prix et les flux à l'échelle régionale, l'état des stocks, les prévisions de récolte et le niveau des productions peut aider les différents opérateurs, notamment les producteurs et leurs organisations, à être dans une meilleure situation pour négocier les prix. Diverses initiatives ont permis d'améliorer l'information des acteurs sur les marchés, par exemple :

- en Afrique de l'Ouest, le projet sur les Réseaux régionaux de systèmes d'information de marchés agricoles au service des organisations des commerçants en Afrique de l'Ouest (Mistowa). Le Centre du commerce de l'Afrique de l'Ouest a aussi développé un projet de développement de centres d'information aux frontières dont le premier centre pilote se situe au poste frontalier d'Aflao, entre le Ghana et le Togo ;

⁵² Roppa – SOS Faim, 2010, « Diagnostic, propositions et recommandations », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Roppa, 23-25 novembre 2010, Ouagadougou. Rolland J.-P., Alpha A., 2011, Cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest, Document de travail n° 114, AFD, 165 p. Paris, juin 2011.

⁵³ Lagandré D., 2010, op. cité.

⁵⁴ Douya E., Hermelin B., Ribier V., 2006, Impact sur l'agriculture de la Cemac et Sao Tomé et Principe d'un Accord de partenariat économique avec l'Union européenne, Gret et Cirad, 116 p., mars 2006.

- en Afrique de l'Est, l'organisation tanzanienne Mwiwata a favorisé l'émergence de marchés de gros (voir encadré n° 1) qui offrent aux producteurs un meilleur accès à l'information sur les prix de marché⁵⁵.

Les autres politiques publiques

● Les politiques agricoles de soutien à la production

Les diverses politiques agricoles de soutien à la production n'interviennent pas sur la filière elle-même, définie comme l'« aval » de la production agricole. Elles agissent sur les conditions d'accès aux ressources productives et constituent un élément clé pour permettre aux agriculteurs d'investir et d'améliorer leur productivité. Il s'agit essentiellement des politiques foncières (accès à la terre et aux ressources naturelles, sécurisation de la tenure), de crédit (accès au crédit, crédits bonifiés), d'approvisionnement et de subvention d'intrants de qualité et des équipements, formation, conseil et recherche agricole (y compris la recherche-action impliquant les producteurs et leurs organisations).

La réhabilitation et le développement de politiques bancaires en Afrique sont indispensables compte tenu du faible taux de bancarisation qui ne dépasse pas 5 à 6 % en milieu rural.

Le financement des intrants (crédits de campagne) en constitue un élément central. L'utilisation d'engrais pour les cultures vivrières est très rare et se fait principalement à travers le « détournement » des engrais des cultures de rente. L'accès au crédit est d'autant plus contraint qu'il existe une insécurité quant aux revenus due à l'instabilité des rendements et des prix). Il paraît ainsi important de lier accès au crédit, accès aux intrants et sécurisation des prix grâce à la mise en place de systèmes d'assurance et de mutualisation des risques agricoles et à des actions pour la commercialisation et la transformation des produits (voir ci-dessous)⁵⁶.

● Le développement d'infrastructures

Le développement d'investissements « structurants » implique en règle générale l'existence de politiques et de financements publics. C'est le cas des routes et pistes, pour désenclaver certaines zones rurales, ou des marchés et des systèmes de stockage. Ces derniers sont en effet des éléments fondamentaux pour favoriser les échanges dans des conditions transparentes et améliorer la concurrence comme cela a été évoqué dans la première partie (voir page 11 et suivantes).

● Les politiques de crédit aux opérateurs des filières

En plus du financement direct à la production, les politiques publiques peuvent améliorer l'accès au crédit pour tous les opérateurs des filières. L'existence d'un cadre réglementaire public peut ainsi faciliter le développement des expériences de *warrantage*. C'est par exemple le cas en Tanzanie qui dispose d'une autorité gouvernementale chargée de la supervision des systèmes de *warrantage*, le Tanzanian Warehouse Licensing Board (TWLB). Celle-ci fait ainsi office de garantie pour la banque et, *in fine*, pour tous les acteurs impliqués⁵⁷.

⁵⁵ Levard L., Benkahla A., 2013, Comment promouvoir le commerce agricole intra-africain ? Analyse des pistes et des freins pour le développement de ce commerce, *Études et travaux en ligne* n° 37, Gret, 182 p., 2013. Voir aussi encadré n° 1.

⁵⁶ AFD-Cirad-Fida, 2011, Les cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre, collection *À savoir*, n° 6 AFD, 192 p., mai 2011, et Roppa-SOS Faim, 2010, « Diagnostic, propositions et recommandations », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Roppa, 23-25 novembre 2010, Ouagadougou.

⁵⁷ Lagandré D., 2010, op. cité.

Chetaille A., Duffau A., Horrécourt G., Lagandré, D., Oggeri D., Rozenkopf I., 2011, Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicielle et le *warrantage*, Document de travail n° 113, AFD, 86 p., Paris, mai 2011.

Par ailleurs, la politique de crédit peut favoriser l'octroi de crédits de commercialisation aux organisations de producteurs, leur permettant ainsi d'acquérir la production de leurs membres, de la stocker et de la commercialiser dans des conditions plus favorables. Concernant les autres opérateurs, une politique de crédit en faveur des entreprises de transformation constitue un élément important pour leur création et leur développement.

D'une façon générale, la mise en place de fonds de garantie sous l'impulsion des pouvoirs publics peut inciter les banques à s'engager dans le financement des différents acteurs des filières⁵⁸. Cependant, les expériences du Gret (et d'autres ONG et projets) montrent que cela ne suffit pas ou peut même parfois s'avérer contre-productif. Dans le cadre du Programme de promotion des céréales locales financé par l'Union européenne au Sénégal par exemple, un fonds de garantie avait été mis en place auprès de la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal (CNCAS) pour faciliter l'octroi de prêt à court et moyen terme à des petites entreprises de transformation des céréales. Il a été très difficile de mettre en place ces crédits et ensuite de gérer le fonds de garantie, la banque ayant tendance à demander très rapidement le déblocage du fonds sans engager les démarches normales de recouvrement, incitant ainsi les autres opérateurs non défaillants à ne pas rembourser, voyant que le fonds de garantie prenait le relais. Concernant la production, le bilan des fonds de garantie est très mitigé. Le partenariat entre banques et institutions de microfinance (IMF) vise à prendre en charge une partie de risques liés aux prêts des IMF et à permettre à ces dernières d'accéder au refinancement bancaire. Les limites de ce type de partenariat sont nombreuses : les IMF sont parfois fragiles et ont besoin d'un appui de longue durée, les banques sont prudentes et ne prennent que peu de risques, les fonds de garantie constituent un « matelas » dans lequel on préfère puiser plutôt que de veiller au remboursement des prêts⁵⁹.

• Le soutien à la concertation entre acteurs et à leur organisation

L'État peut jouer un rôle pour soutenir dans la durée l'organisation des producteurs, élément clé de la structuration des filières. Il doit également appuyer l'organisation des autres acteurs qui ont un rôle déterminant dans l'accès au marché (commerçants, transformateurs) et sans lesquels la structuration des filières et les dispositifs de concertation interprofessionnelle, promus par les États, ne peuvent pas être mis en place (voir page 41).

C'est le choix qui a été fait pour le projet Acorh en Guinée : les producteurs, décortiqueurs et étuveuses peuvent définir des bonnes pratiques de gestion de la qualité pour chaque étape, puis pour la région (en incluant des éléments spécifiques liés aux types de riz produits, comme le riz de mangrove en Basse Guinée) et enfin, à l'échelon national, définir une charte qualité avec les services de l'État avec l'objectif d'une intégration dans les politiques agricole et commerciale (voir encadré n°17).

Depuis début 2013, dans le cadre du Projet d'appui aux organisations d'éleveurs et politiques publiques cofinancé par l'Union européenne, le Gret travaille avec l'Association pour la promotion de l'élevage au Sahel et en Savane (Apress) pour renforcer la structuration du réseau, promouvoir l'expérimentation, la capitalisation et la valorisation d'innovations techniques et organisationnelles, et permettre aux organisations d'éleveurs de peser davantage sur les politiques publiques nationales et au niveau des territoires ruraux via la concertation entre acteurs et par des actions de plaidoyer politique.

⁵⁸ Roppa-SOS Faim, 2010, « Diagnostic, propositions et recommandations », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Roppa, 23-25 novembre 2010, Ouagadougou.

⁵⁹ Wampfler B., 2000, Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? *Techniques financières et développement*, n° 59-60, juillet-octobre 2000.

- **Le soutien à la transformation de produits agricoles**

Comme mentionné dans la première partie (page 11 et suivantes), le soutien à l'émergence et au développement de petites unités artisanales est particulièrement crucial. Diverses politiques publiques peuvent favoriser la modernisation et le développement des activités de transformation : fiscalité, réglementation sociale, financement et services financiers, facilitation de la commercialisation d'équipements adaptés, services de contrôle de la qualité et de certification, soutien à la recherche pour l'innovation technologique, formation, conseil, information⁶⁰. À titre d'exemple, le Nigeria, dans le cadre de sa stratégie nationale de développement du riz, subventionne la création de plusieurs dizaines de rizeries dans le pays⁶¹.

- **La labellisation et la promotion des signes distinctifs**

La création de labels publics pour distinguer la production originaire d'un territoire spécifique et répondre à des exigences particulières en matière de qualité et de méthodes de production peut améliorer la compétitivité des produits issus de certaines filières et ainsi contribuer à leur développement (voir page 37).

L'État peut aussi encourager, soutenir et certifier la création de labels privés créés à l'initiative d'organisations de producteurs ou de l'ensemble des acteurs d'une filière. Ce fut notamment le cas de la marque commerciale « La Belle de Guinée » créée à l'initiative de la Fédération des paysans du Fouta Djallon en Guinée⁶² (voir encadré n°14).

Appuyer la définition de politiques publiques

Comme il appuie des actions de promotion des filières agricoles inclusives (présentées dans la première partie de ce document), le Gret soutient également la définition de politiques publiques concertées qui encouragent les filières locales. Il intervient à deux niveaux :

- en tant qu'acteur de la société civile française et européenne, sur les politiques ayant un impact sur les filières agricoles africaines ;
- en tant qu'ONG de développement, dans des pays africains. Il s'agit alors d'appuyer la construction de ces politiques, sans se substituer aux acteurs locaux, quels qu'ils soient.

- **Des principes d'intervention**

Le Gret intervient auprès de tous les acteurs : organisations d'acteurs de la filière et de la société civile, pouvoirs publics. Si les premiers doivent pouvoir contribuer à la définition des politiques publiques, les gouvernements sont responsables de l'élaboration et de la décision politique. Travailler avec les pouvoirs publics et les associer dans des espaces de concertation avec les acteurs économiques (incluant les producteurs agricoles) est essentiel pour qu'ils entendent et comprennent les points de vue des personnes impliquées et arbitrent en connaissance de cause. De même, pour que la concertation soit équilibrée, il est important que chacun soit au même niveau de compréhension des enjeux et des marges de manœuvre envisageables. Ne renforcer que la société civile introduit un déséquilibre dans les concertations si les acteurs publics (fonctionnaires par exemple) n'ont pas une maîtrise suffisante des enjeux : ce ne peut qu'être préjudiciable à la concertation et, au bout du compte, à la prise en compte des spécificités des filières agroalimentaires locales.

⁶⁰ Broutin C., Bricas N., 2007, Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micro et petites entreprises, coll. *Études et travaux*, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

⁶¹ Campbell and al., 2009, West Africa rice value chain analysis, *microreport 161*, USAID, 83 p., août 2009.

⁶² Alpha A. (coord.), 2006, La protection des marchés agricoles : un outil de développement, *Coordination Sud, Études et analyses*, 48 p. Paris, novembre 2006.

Aider à la définition des politiques publiques dans les pays africains, ce n'est pas prescrire des politiques, mais c'est donner aux différents acteurs publics ou privés les clés pour comprendre : quels sont les enjeux, quels sont les éléments d'une politique publique, comment trouver les informations nécessaires à l'analyse, qui sont les acteurs en présence... Permettre l'appréhension des éléments à prendre en compte pour la définition des politiques, c'est conférer à chacun la liberté de réflexion et de choix d'une orientation, et non imposer du prêt-à-penser. Cette attitude est parfois peu compréhensible par certains, notamment des ONG du Nord. C'est pour le Gret le gage d'un réel renforcement des capacités.

Troisième principe d'intervention, se fonder sur des analyses rigoureuses de la situation. Dans le processus d'élaboration d'une politique se confrontent des intérêts divergents : entre acteurs d'une filière, entre filières et consommateurs, entre filières dans un même pays, entre pays lorsqu'il s'agit de négociations pour l'élaboration de politiques agricoles ou commerciales communes (c'est le cas des espaces de libre-échange africains), ou dans le cadre de négociations commerciales internationales. La construction d'une politique publique est le fruit d'un arbitrage, et donc d'un rapport de force, entre ces intérêts divergents. Dans le cas des filières agricoles, le poids économique joue un rôle important : petites entreprises de transformation *versus* importateurs de produits transformés, pays pauvres et puissances régionales (cas de l'Afrique du Sud par exemple), pays africains et pays européens. Sans oublier le poids politique et électoral, les États étant souvent plus enclin à arbitrer en faveur des consommateurs urbains qu'en faveur des producteurs ruraux. Pour renverser le rapport de force et obtenir des arbitrages en faveur des filières agroalimentaires locales, il est indispensable de développer une expertise incontestable sur le sujet.

● Des interventions variées

L'appui du Gret à la définition de politiques publiques en faveur des filières agricoles inclusives regroupe plusieurs types d'activités.

La réalisation d'études

Le Gret a réalisé de nombreuses études, pour des organisations de la société civile, des ministères africains, des agences de coopération. Elles s'appuient toujours sur une analyse rigoureuse de la situation et remettent parfois en cause des idées reçues. Par exemple, alors qu'il était fréquent de pointer du doigt les exportations agricoles européennes vers les pays africains qui concurrencent fortement les filières locales, l'analyse des statistiques douanières a montré un changement pour certains produits.

Dans le milieu des années 2000, l'Argentine était devenu le premier fournisseur en blé du Congo⁶³ ; au Sénégal, le Brésil avait supplanté l'Union européenne comme fournisseur de poulets entiers ou découpés⁶⁴.

Visant à apporter des éléments pour contribuer à la définition de politiques publiques, les études abordent de nombreuses thématiques. Citons par exemple :

- l'analyse des freins au commerce intra régional en Afrique⁶⁵ ;
- les normes sanitaires sur les produits agroalimentaires⁶⁶,
- les politiques des bailleurs en matière d'aide au commerce, notamment en Afrique⁶⁷.

⁶³ Bounou Bazika, J.-C., Mafouta B., Hermelin B., 2006, L'agriculture au Congo et l'OMC, *Cerape-Gret*, 45 p.

⁶⁴ Wagner A., et al., 2006, Produits spéciaux et mécanisme de sauvegarde spéciale pour les filières agroalimentaires au Sénégal, *Gret-Enda Diapol*, 137 p. et annexes.

⁶⁵ Levard L., Benkahla A., 2013, Comment promouvoir le commerce agricole intra-africain ? Analyse des pistes et des freins pour le développement de ce commerce, *Gret*, coll. *Études et travaux en ligne n° 37*, 182 p., Paris, 2013.

⁶⁶ Alpha A., Broutin C., 2009, Normes de qualité pour les produits agroalimentaires en Afrique de l'Ouest, *AFD*, coll. *Notes et documents n° 40*, 229 p., Paris, novembre 2009.

Le renforcement des capacités

À la demande d'organisations de la société civile ou des pouvoirs publics, le Gret construit et anime des formations, souvent pour un public d'origine variée (fonctionnaires, producteurs, autres acteurs économiques), de façon à confronter les points de vue. Systématiquement, un document pédagogique s'appuyant sur les données du pays ou de la région est réalisé. Ainsi, le Gret a réalisé des formations sur les enjeux des négociations commerciales bi ou multilatérales sur l'agriculture au Burkina Faso, au Cameroun au Congo, en Tanzanie par exemple⁶⁸, ou pour le Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest (voir encadré n°19). En s'appuyant sur ces expériences, le Gret a publié un guide pratique sur les négociations commerciales et l'agriculture⁶⁹.

Encadré 19

Renforcer les organisations paysannes pour qu'elles contribuent aux politiques publiques

Le Roppa (réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest) a été formellement fondé en 2000. Regroupant des plates-formes nationales d'organisations paysannes de quinze pays de l'Afrique de l'Ouest, il a pour mission de favoriser le développement des exploitations familiales et de l'agriculture paysanne. Interlocuteur des organisations économiques régionales (Uemoa et Cedeao), le Roppa a défendu les intérêts des producteurs dans le cadre de l'élaboration des politiques agricoles régionales : la politique agricole de l'Uemoa et celle de la Cedeao, l'Ecowap. Il intervient aussi au niveau des négociations commerciales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ou celles de l'Accord de partenariat économique entre l'Union européenne et l'Afrique de l'Ouest.

Pour peser efficacement sur les politiques publiques nationales ou régionales, il est indispensable de renforcer les organisations de chaque pays. C'est-à-dire de permettre à des responsables d'organisations paysannes de se former sur les politiques agricoles, d'apprendre à négocier avec des décideurs et à définir des priorités.

Pour cela, avec l'appui du CFSI, le Gret a réalisé avec le Roppa un manuel pédagogique destiné à aider les représentants d'OP d'Afrique de l'Ouest à participer à des processus d'élaboration et d'analyse de politiques agricoles, notamment dans le cadre de la mise en œuvre des plans nationaux d'investissement agricole de l'Ecowap. Le manuel, d'abord testé en 2012 durant un atelier régional, peut être utilisé comme support d'une formation, mais aussi comme un appui pour contribuer aux politiques publiques. Il est complété par un guide du formateur, destiné à aider les formateurs à construire et mettre en œuvre des modules de formation.

Sources :

Levard L., Ouedraogo O., Soulé B.G., 2013, Formations à l'élaboration de politiques agricoles : le manuel pédagogique, 89 p., Gret et Roppa, février 2013.

Levard L., Formations à l'élaboration de politiques agricoles : le guide du formateur, 22 p., Gret et Roppa, février 2013.

⁶⁷ Pautrizel L., Rolland J.-P., 2013, L'aide pour le commerce dans l'espace francophone, évolutions récentes et perspectives pour l'action de l'OIF, *Organisation internationale de la Francophonie*, 122 p., Paris, décembre 2013.

⁶⁸ Voir par exemple Alpha A., Douya E., 2005, Enjeux des négociations commerciales internationales pour l'agriculture du Cameroun. Document de formation, *Gret*, 76 p., novembre 2005.

⁶⁹ Alpha A., Lebret M.-C. (dir.), 2007, Agriculture et OMC en Afrique : comprendre pour agir, coll. *Guide pratique*, *Gret*, 208 p. + *cédérom*.

L'animation de forums de discussion

Dans le cadre des négociations internationales qui ont un impact sur l'agriculture et les filières agroalimentaires, les pays parties prenantes aux discussions cherchent des alliés et se rassemblent dans des groupes de dimension variable, en fonction des sujets traités. Les pays africains qui ont des problématiques comparables constituent un de ces groupes. Pour peser efficacement sur les négociations, il faut que les pays élaborent des positions communes. Pour appuyer l'émergence de ces positions et à la demande du CTA (Centre technique de coopération agricole et rurale), le Gret a animé des forums de discussion fermés, regroupant des fonctionnaires impliqués dans les négociations internationales, sur le coton (pour préparer le Forum Union européenne-Afrique de juillet 2004) ou pour préparer la 1^{re} Conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong en décembre 2005.

Assistance technique à des ministères

Le Gret intervient aussi en apportant une assistance technique à des ministères en charge de l'agriculture ou du commerce, au Cambodge, au Vietnam, en Algérie, en Tunisie, ou encore au Congo. Le gouvernement congolais a sollicité l'appui du Gret pour mettre en œuvre ses engagements à l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) et préparer ses positions de négociation. Cette assistance technique a porté sur le commerce des marchandises, le commerce agricole, le commerce des services et des questions juridiques afférentes. Des études ont été réalisées sur chaque sujet et des sessions de formations organisées pour les opérateurs économiques et les fonctionnaires, ainsi que des ateliers de travail réservés à ces derniers sur des sujets techniques comme les notifications des mesures de politiques agricoles au Comité de l'agriculture de l'OMC.

• **Des interventions intégrées**

Très souvent, les interventions du Gret en appui à la définition de politiques publiques favorables aux filières locales combinent réalisations d'études, renforcement de capacités et assistance technique. L'investissement du Gret sur le sujet des Accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les régions africaines en est un des exemples les plus significatifs (voir encadré n°20).

L'Accord de Cotonou, signé en juin 2000, institue une réforme radicale des relations commerciales entre l'Union européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Régies jusque-là par les différentes conventions de Lomé, celles-ci étaient fondées sur un système de préférences non réciproques pour la plupart des produits industriels et agricoles. Pratiquement tous les produits ACP rentraient librement sur le marché européen, les pays ACP appliquant aux importations européennes le même traitement qu'aux importations des autres pays du monde. Considéré comme non conforme avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce, parce qu'accordant un traitement spécifique aux pays ACP, ce régime devait être remplacé. Le volet commercial de l'Accord de Cotonou a pour objectif de mettre en place des accords de partenariat économique (APE) entre l'Union européenne d'une part et les pays ACP regroupés au sein de blocs régionaux d'autre part (des accords par pays sont néanmoins possibles). Les APE sont des accords de libre-échange : les produits africains rentreront sans droit de douane sur le territoire de l'Union européenne et la majeure partie des produits européens ne seront pas taxés à l'importation par les pays africains. Cette réciprocité est la différence fondamentale avec le régime de Lomé. Cela entraîne une mise en concurrence plus forte entre produits agricoles africains et européens.

La négociation des APE a débuté en septembre 2002 (et n'est pas encore conclue pour les régions africaines à la date d'écriture de ces lignes). À partir de 2003, le Gret est intervenu en accompagnement du processus de négociation, en réalisant études, animation de formation ou de séminaires et assistance technique.

Encadré 20

Dix ans de travaux du Gret autour des accords de partenariat économique

Le Gret s'est engagé dans l'accompagnement du processus de négociation des accords de partenariat économique Union européenne-régions africaines à la fois comme expert des négociations commerciales, des politiques agricoles et des filières, et comme ONG membre de la société civile européenne. Grâce à ses travaux, il a recueilli et produit données et informations qu'il a mises à la disposition de tous, de façon à ce que le processus de négociation soit transparent et que les acteurs interviennent en toute connaissance de cause.

Le Gret a été membre du consortium réalisant les études d'impact sur le développement durable (Sustainability impact assessment – SIA) sur les APE (2003-2007) pour le compte de la Commission européenne. En effet, depuis 1999 et à la demande notamment de la société civile, la Commission européenne fait réaliser des SIA au démarrage de négociations de libéralisation. L'objectif de ces études est d'évaluer, ex ante, l'impact en termes économique, social et environnemental de la libéralisation commerciale et de formuler des recommandations aux négociateurs. Le Gret a été leader pour la réalisation de l'étude d'impact sur le secteur agricole en Afrique de l'Ouest et sur l'horticulture en Afrique de l'Est. L'étude concernant la Cedeao a mis en avant la question des « Produits sensibles », devenus ensuite sujets de négociation : ce sont des produits agricoles (viandes, pommes de terre, oignons, concentrés de tomate par exemple) qui, en cas de libéralisation, subiraient de plein fouet la concurrence avec les produits européens moins coûteux, avec des conséquences importantes sur tous les acteurs des filières concernées. La phase finale du travail a permis de produire des recommandations pour les négociateurs, en insistant sur la nécessité de promouvoir les intégrations régionales, d'appuyer les pays africains pour qu'ils élaborent leurs propres normes sanitaires, de simplifier les règles d'origine ou de mettre en place un organe de suivi de la mise en œuvre des APE en ce qui concerne le développement durable.

Le Gret a aussi réalisé des études d'impacts pour les autorités africaines (Liberia en 2007, Guinée en 2005, Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale), systématiquement associées à des ateliers d'échanges avec les acteurs concernés et à des formations sur le sujet. Il a participé à de nombreux séminaires pour la société civile européenne ou africaine, et réalisé des études plus générales pour contribuer aux réflexions sur les marges de flexibilité dans la négociation des APE.



Banderole du séminaire au Gabon – juin 2007 ©Anne Chetaille

Enfin, en 2014, le Gret a organisé pour le compte de Coordination Sud un séminaire intitulé « Accords de partenariat économique : quels enjeux pour les pays du Sud ? » afin de faire le point après plus de dix ans de négociations et a rédigé un rapport sur le sujet.

Sources

Baris P., Alpha A., et al., 2005, *Impact des mesures tarifaires sur l'agriculture et l'agroalimentaire guinéens*, Projet Dynafiv, 107 p., Conakry, juin 2005.

Douya E., Hermelin B., Ribier V., 2006, *Impact sur l'agriculture de la Cemac et Sao Tomé et Principe d'un Accord de partenariat économique avec l'Union européenne*, Gret et Cirad, 116 p., mars 2006.

Richardson S. (coord.), 2007, *Sustainability Impact Assessment of the EU-ACP Economic Partnership Agreements. Summary of key findings, policy recommendations and lessons learned*. PricewaterhouseCoopers, 96 p.

Hermelin B., Philip J.-M., Hathié I., 2007, *Capacity building in Support of preparation of Economic Partnership Agreement, Liberia, Final report*, Gret et Iram, 101 p., July 2007.

Faucheux B., Bode B., Sharkey C., 2008, *Agriculture et accords commerciaux régionaux, analyse comparative des accords négociés par les États-Unis et l'Union européenne*, Cidse, 47 p., Bruxelles, avril 2008.

Alpha A., Lagandré D., Rolland J.-P., 2011, *Accords de libre-échange impliquant des pays en développement et des pays moins avancés. Étude comparative*, AFD, coll. À savoir n° 8, 115 p., Paris, août 2011.

Le Gret intervient aussi en renforcement des capacités des acteurs pour contribuer aux politiques publiques dans le cadre de projets. Par exemple, dans le cadre du projet sur les marchés ruraux en Tanzanie (voir encadré n°1), un appui particulier a été réalisé auprès de l'organisation partenaire, Mwiwata, pour l'aider à identifier les obstacles aux échanges des produits agricoles commercialisés via ces marchés de gros et pour appuyer ses actions de plaider auprès des pouvoirs publics sur le commerce des produits agricoles. De même, au Sénégal, dans le cadre du projet Infoconseil (voir encadré n°8), le Gret a aidé les petites entreprises de l'agroalimentaire des différentes filières à plaider leur cause auprès du gouvernement. En effet, la législation fiscale et du travail, conçue pour de grandes entreprises, étaient inadaptées pour les petites, qui se trouvaient dans l'impossibilité de l'appliquer. Un mémorandum a été rédigé pour montrer aux pouvoirs publics, exemples à l'appui, qu'il était nécessaire de modifier les règles. Toujours au Sénégal et en partenariat avec Enda Graf, un appui a été fourni aux acteurs de la filière lait pour identifier un sujet de plaider. Une formation spécifique a ensuite été conduite, l'objectif étant de sensibiliser l'État à l'importance de la filière lait local et du rôle des mini-laiteries dans la valorisation du lait et l'approvisionnement des consommateurs.

● L'implication du Gret dans le plaidoyer

Fort de ses connaissances concrètes, acquises par les projets de terrain ou par la réalisation d'études, le Gret s'implique dans des actions de plaidoyer au profit des filières agricoles locales. En général, ces actions sont menées au sein de structures collectives. Le Gret est ainsi un des membres actifs de la Commission agriculture et alimentation de Coordination Sud et contribue par ce biais au plaidoyer collectif qui vise deux types de politiques publiques :

- les politiques publiques françaises et/ou européennes qui ont un impact sur les filières agroalimentaires africaines. Ce sont notamment la politique commerciale et la politique agricole de l'Union européenne. Le Gret s'est ainsi associé aux campagnes dénonçant les exportations de morceaux de poulet européens vers l'Afrique, qui mettaient à mal les filières locales, contre les accords de partenariat économique tels que prévus, ou en faveur d'une politique agricole européenne qui respecte la souveraineté alimentaire africaine et n'obère pas le développement des filières locales.
- les politiques de coopération au développement, qu'elles soient françaises, européennes ou de bailleurs de fonds multilatéraux, pour qu'elles viennent en appui aux filières agroalimentaires africaines. Ainsi, le Gret est intervenu en amont de réunions du G8 ou du G20 abordant les questions agricoles, il contribue au plaidoyer de la société civile mondiale auprès de la FAO (Organisation des Nations unies pour l'agriculture et l'alimentation), ou essaye d'infléchir les documents de politique français.

Conclusions, recommandations

Lier appui aux filières et développement agricole

Le Gret intervient sur le développement rural et les filières agroalimentaires depuis sa création. En zone rurale, il axe ses activités **en priorité sur l'agriculture familiale**. Le soutien à ce secteur représente un modèle de développement fondé sur une répartition équitable des richesses et des ressources, sur l'équilibre entre toutes les parties du territoire, sur le respect de l'environnement. Les agricultures familiales peuvent offrir des emplois dans des contextes de chômage massif et ralentir l'exode rural, contribuer à la lutte contre la pauvreté et les inégalités, et aussi améliorer la sécurité alimentaire en nourrissant les populations des pays du Sud sans recourir à l'aide alimentaire chronique et en limitant la dépendance aux importations. Ce soutien aux agricultures familiales se traduit principalement par la création de conditions durables d'accès aux ressources (foncier, eau), équipements et intrants de qualité (de préférence naturels), par la formation et le conseil agricole (technique et de gestion) et par l'appui à la structuration des organisations paysannes.

Le développement de l'agriculture, y compris familiale, passe cependant par le développement des filières qui relient les productions locales aux marchés et génèrent emplois et revenus, notamment pour les femmes et les jeunes. Les paysans, même en agriculture familiale, ne peuvent plus vivre en autarcie et une partie de la production doit être commercialisée. D'un autre côté, la demande alimentaire des villes africaines explose, favorisée par l'urbanisation croissante. Il y a un véritable enjeu à proposer des produits adaptés aux attentes des consommateurs urbains et à développer un secteur agroalimentaire fort, capable d'alimenter les villes – mais aussi les marchés ruraux – en produits locaux. Les interventions du Gret sur les filières ont d'abord concerné les techniques de transformation (séchage, transformation des céréales et des fruits, ...). Elles portent aujourd'hui sur le développement des filières en intégrant, outre les aspects techniques, la commercialisation, l'étude et les actions sur le marché et l'organisation des acteurs, notamment dans un cadre interprofessionnel.

Depuis quelques années, le Gret a développé des interventions qui mobilisent les compétences d'appui à l'agriculture et au développement des filières et marchés, avec une prise en compte plus importante de la dimension environnementale, y compris en rapport avec le changement climatique. Ces actions intègrent deux éléments essentiels : l'appui aux organisations de producteurs et aux organisations professionnelles des acteurs de l'aval des filières (transformateurs, commerçants) et la création de cadres ou d'accords interprofessionnels ; le renforcement des capacités de contribution des acteurs à l'élaboration et au suivi des politiques publiques agricoles et commerciales, nationales et régionales. L'objectif est de chercher à élaborer des modèles technico-économiques et organisationnels favorisant la durabilité sociale, économique et environnementale de la petite agriculture familiale.

Agir contre les inégalités d'accès aux moyens de production et rechercher un partage équitable des fruits de la croissance contribuent de manière importante au développement économique. Dans ce contexte, l'appui au développement des productions locales et à leur valorisation, ainsi que l'appui au développement des filières et l'accès au marché, constituent pour le Gret des enjeux sociaux et économiques essentiels qui guident ses actions dans ce domaine. La prise en compte de la nutrition dans les projets visant à améliorer la sécurité alimentaire des ménages est également un enjeu important.

Concevoir des dispositifs d'appui souples, adaptés au contexte

- **Des dispositifs d'appui qui prennent en compte l'environnement des opérateurs**

Le contexte d'intervention – ou l'environnement des opérateurs – conditionne les stratégies individuelles et a un effet direct sur le développement des filières. Quels que soient les outils proposés, ils doivent être adaptés au contexte pour éviter des investissements inutiles, voire contre-productifs.

Analyser les processus complexes de développement des filières est un préalable à toute action de développement. L'expérience montre que de trop nombreux projets sont engagés sans un diagnostic préalable suffisamment sérieux, faute de moyens, d'expertise ou de temps. Des études de faisabilité peuvent être réalisées, notamment par les bailleurs de fonds, mais bon nombre de projets sont issus de réponses à des appels à propositions pour lesquels la stratégie d'intervention est parfois ébauchée sans que la méthodologie ne soit complètement finalisée, ce qui peut entraîner des problèmes dans le cadre de la mise en place ultérieure du projet. Les délais entre la définition du projet et sa mise en œuvre peuvent également être importants et obliger à une nouvelle évaluation du contexte et de la stratégie.

Nous retiendrons trois éléments essentiels de cette phase de diagnostic et de définition d'une stratégie d'intervention pour le développement des filières.

► **Analyser la demande et identifier les marchés accessibles** : la démarche de « pilotage des filières par l'aval », mise en avant depuis plusieurs années, est finalement encore rarement mise en œuvre. Nombre de projets agricoles, mais également d'interventions auprès des petites entreprises agroalimentaires, se focalisent sur l'amélioration de l'offre de produits pour se rendre compte, en cours ou en fin de projet, que la commercialisation, l'identification et l'adaptation au marché ont été négligés et que l'impact sur les producteurs est de ce fait limité. Des moyens, des outils et des méthodes doivent être prévus pour identifier et choisir les marchés et pour mieux connaître les caractéristiques de la demande afin que les appuis aux producteurs soient réellement suivis d'effet et ne se limitent pas simplement à accroître les volumes de production. C'est la première étape de la définition ou de la mise en œuvre d'un projet d'appui aux filières. Cela devrait être celle de tout projet de développement agricole.

La notion de « marchés accessibles » est également importante. Elle renvoie à la capacité des producteurs (et des autres acteurs) à répondre effectivement au marché identifié. Il est préférable de privilégier au départ les marchés de proximité, familiers aux producteurs et transformateurs, plutôt que de viser des marchés éloignés et exigeants, voire risqués : marchés d'exportation soumis à des normes contraignantes et à des prix fluctuants, importateurs que les producteurs ne connaissent pas et qui peuvent facilement refuser de la marchandise, sans qu'il y ait de recours possible...

Nos actions privilégient donc d'abord les marchés locaux, notamment ceux des capitales et des centres urbains, qui ont souvent un impact plus important sur les revenus et sur l'emploi (plus de transformation et de valeur ajoutée). Elles s'orientent ensuite vers les marchés régionaux, en facilitant les contacts avec des commerçants des pays destinataires, familiarisés avec les contraintes du commerce et du transport sur leur territoire.

► **S'attacher à comprendre les logiques d'acteurs de l'ensemble des opérateurs** : on ne peut développer une intervention sur une filière sans avoir identifié tous les groupes d'acteurs et les intérêts en jeu. L'analyse doit répondre à quelques questions importantes : quels sont les acteurs en présence, les différents groupes et les rapports de force ? Quels sont les logiques, atouts et contraintes de chacun par rapport à l'objectif de conquête de marchés ? Quels sont leurs intérêts pour le développement d'une filière ? Quelle est leur contribution envisageable ?

► **Identifier les goulets d'étranglement et les leviers les plus pertinents susceptibles de maximiser l'impact sur la sécurité alimentaire, la lutte contre la pauvreté et les inégalités** : il s'agit de bien comprendre le fonctionnement de la filière (analyse de la chaîne de valeur) et de hiérarchiser les contraintes à lever par des interventions « à effet de levier » (appuis ciblés qui entraîneront des effets

majeurs pour améliorer les revenus, l'intégration aux marchés et favoriser une croissance équitable et inclusive).

Cela suppose de ne pas avoir d'*a priori* sur les types d'intervention et sur les différents acteurs, ce qui n'est pas toujours aisé. Nombre d'ONG et d'OP, stigmatisant parfois les commerçants, se positionnent résolument en appui aux producteurs en les incitant à développer leurs propres unités de transformation et à court-circuiter les intermédiaires dans un objectif de maximisation de la valeur ajoutée. Cela peut être justifié lorsque des différentiels de prix élevés sont constatés à différents maillons de la chaîne. Mais l'analyse ne peut se limiter aux coûts apparents et doit tenir compte des spécificités de chaque métier et des compétences requises : négociation de péages ou de contrats, fidélisation des clients, optimisation du stockage par exemple. L'impact sur les revenus des acteurs déjà en activité n'est pas toujours pris en compte, ni la recherche de rapports plus équilibrés favorisant un partage plus équitable de la valeur ajoutée le long de la filière.

Le rapport de force n'est pas toujours défavorable aux producteurs : ce peut être le cas du lait dans certains pays dans lesquels le prix « imposé » aux mini-laiteries très élevé du fait de la rareté de l'offre, grève la compétitivité des produits laitiers locaux et met en péril l'emploi dans les petites entreprises. La création d'une unité de transformation ou d'une structure de commercialisation par les producteurs peut aussi avoir des effets négatifs sur le revenu des femmes, très présentes dans le secteur agroalimentaire et dans la distribution.

Il faut donc concilier un double objectif : maximiser les revenus des producteurs ; préserver ceux des autres acteurs qui risqueraient de ne pas avoir d'autre solution. Il ne s'agit pas d'ignorer les phénomènes d'exploitation, les rapports de force abusifs ou les rentes de situation, mais bien de se positionner en tant que facilitateur et non arbitre ou détenteur d'une vérité objective devant s'imposer à tous.

Les projets d'appui aux filières doivent pouvoir travailler en priorité avec les acteurs existants, mettre à leur disposition des informations objectives sur les coûts et les marges, renforcer leurs capacités de négociation quand le rapport de force est inégal (producteurs vis-à-vis des industries et des commerçants, petits transformateurs par rapport aux producteurs), les accompagner lorsque des évolutions s'imposent, favoriser la concertation et la collaboration plutôt qu'exacerber la concurrence, en recherchant un équilibre des forces et des marges.

• **Souplesse de l'intervention et pilotage régulier**

Les expériences montrent que de nombreux projets échouent en raison d'une rigidité des dispositifs de projet : certaines actions engagées, même si elles se révèlent rapidement néfastes, peuvent perdurer longtemps avant d'être stoppées.

Plus que la définition des activités (appui aux opérateurs, crédit-stockage, achat-stockage, ventes collectives, etc.), ce sont les modalités de leur mise en œuvre qui sont déterminantes. Ces dernières sont liées aux capacités d'animation d'une équipe, d'une OP, du *leadership*, de logiques d'acteurs difficilement perceptibles *a priori*.

Dans ce contexte, il est important de garder une marge de manœuvre, à la fois en interne (pouvoir réorienter les activités), et en externe (pouvoir réaliser des missions *ad hoc* pour piloter l'action). Les dispositifs de suivi-évaluation sont donc importants pour disposer des données nécessaires. Outre la qualité des dispositifs eux-mêmes, il faut que l'information soit suffisamment comprise et partagée par les différentes parties prenantes, dans des délais compatibles avec les activités. Les outils classiques de suivi peuvent être utiles, mais ils doivent être complétés par un dispositif souple d'évaluation pouvant être mobilisé à tout moment sur le projet.

Enfin il est important que les résultats, l'analyse de l'avancement du projet et de ses impacts puissent être mis en débat avec les acteurs publics et privés au sein d'instances de pilotage.

Intégrer l'intervention sur les politiques publiques

La deuxième partie (page 45 et suivantes) met en évidence l'importance des politiques publiques puisqu'elles conditionnent l'environnement économique et institutionnel dans lequel évoluent les différents opérateurs des filières.

Trois types d'interventions ou d'actions sont envisageables :

- **le renforcement des organisations d'acteurs des filières** et l'appui à la concertation dans le cadre de « projets filières » pour renforcer leurs capacités de formulation et d'influence des politiques publiques au plan local et national. Cela prend souvent la forme d'une composante spécifique qui vise notamment à renforcer les capacités d'analyse et de plaidoyer des organisations et à prévoir des moyens spécifiques pour produire des supports, financer des actions de communication et des rencontres entre acteurs des filières et avec l'État ;
- **l'appui à des réseaux, fédérations ou plates-formes d'organisations ou d'acteurs** pour renforcer les compétences et les connaissances sur l'élaboration de politiques publiques, appuyer la capitalisation d'initiatives et la mise en débat interne pour formuler des recommandations au niveau national ou international ;
- **l'appui aux services de l'État** dans l'élaboration d'outils et d'aides à la décision, et pour qu'ils puissent participer aux discussions avec les autres acteurs.

Le Gret est une ONG qui s'implique dans l'élaboration des politiques publiques françaises, européennes et internationales, le plus souvent avec d'autres acteurs de la société civile, associations ou organisations paysannes. Il participe ainsi à des actions de plaidoyer collectif, à la fois pour que les politiques de coopération au développement prennent en compte les filières locales et pour que les politiques agricoles ou commerciales ne soient pas nuisibles aux filières africaines, tout en respectant la souveraineté alimentaire. Fidèle à son mandat, il agit du terrain aux politiques publiques.

Bibliographie

- AFD, 2011, *Upscaling to mesofinance to ProCredit*, Project Brief
- AFD, 2013. *Sécurité alimentaire en Afrique sub-saharienne. Cadre d'intervention sectoriel 2013-2016*, 76 p., Paris, 2013.
- AFD, Cirad, Fida, 2010 *Cadre opérationnel d'intervention pour un développement des cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre. Éléments d'analyse et de propositions*, juillet 2010.
- AFD-Cirad-Fida, 2011, *Les cultures vivrières pluviales en Afrique de l'Ouest et du Centre*, collection À savoir, n° 6 AFD, 192 p., mai 2011.
- Afrique Verte International, 2011, *Incidences des variations du prix du mil local sur le warrantage du mil au Niger. Période d'étude : 2001-2010*, Afrique Verte, 15 p., Paris, 2011.
- Alpha A., Broutin C., et al., 2009, *Normes de qualité pour les produits agroalimentaires en Afrique de l'Ouest*, AFD, coll. Notes et documents, n° 49, 229 p. Paris, 2009.
- Alpha A. (coord.), 2006, *La protection des marchés agricoles : un outil de développement*, Coordination Sud, Études et analyses, 48 p. Paris, novembre 2006.
- Alpha A., Douya E., 2005, *Enjeux des négociations commerciales internationales pour l'agriculture du Cameroun*. Document de formation, Gret, 76 p., novembre 2005.
- Alpha A., Lebreton M.-C. (dir.), *Agriculture et OMC en Afrique : comprendre pour agir*, coll. Guide pratique, Gret, 208 p. + cédérom, 2007.
- Alpha A., Lagandré D., Rolland J.-P., 2011, *Accords de libre-échange impliquant des pays en développement et des pays moins avancés. Étude comparative*, AFD, coll. À savoir n° 8, 115 p., Paris, août 2011.
- Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaires au Burkina Faso (Aprossa, Afrique Verte Burkina).
- Ayouba H. 2010, « Organisation des coopératives rizicoles pour la mise en marché de leur production : la Fucopri au Niger », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Roppa, Ouagadougou, 23 -25 novembre 2010.
- Badini Z., Broutin C., Kaboré C., 2010, *Diagnostics et pistes d'évolution des systèmes commerciaux de trois OP de la filière riz au Burkina Faso*, Gret, 48 p., Nogent-sur-Marne, mai 2010.
- Baris P., Alpha A., et al., 2005, *Impact des mesures tarifaires sur l'agriculture et l'agroalimentaire guinéens*, Projet Dynafiv, 107 p., Conakry, juin 2005.
- Barlet S., Broutin C., Francois M., Bastard G., 2012, *Comment développer les métiers agroalimentaires en Afrique subsaharienne ? Rapport de synthèse de l'étude*, Gret, 65 p., Nogent-sur-Marne, novembre 2012.
- Bastard G., Diasse A., 2012, *Évaluer le risque économique du warrantage*, Atelier d'écriture sur la microfinance au Sénégal, Pamif 1, Cres, CTB, 12 p., janvier 2012.
- Boungou Bazika, J.-C., Mafouta B., Hermelin B., *L'agriculture au Congo et l'OMC*, Cerape-Gret, 45 p., 2006.
- Broutin C., 2011, *Évolution et perspectives de la demande céréalière sous-régionale*, Grain de Sel n°54-56, pp 13-15, Paris, décembre 2011.

Broutin C., Bastard G., Lam D., François M., 2010, *Atelier régional de formation sur le renforcement des capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne*, Thiès, Sénégal, du 20 au 24 septembre 2010, Compte-rendu et cédérom, Gret, Paris, 2010.

Broutin C., Pautrizel L. 2010, *Federation of Fouta Djallon, Guinea. Case study*, prepared for Ifad, unpublished, 2010.

Broutin C., Bricas N., 2007, *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micros et petites entreprises*, coll. Études et travaux, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

Broutin C., Barlet S. François M., Bastard G., *Comment développer les métiers agroalimentaires en Afrique subsaharienne ?* Rapport de synthèse de l'étude, Gret, AFD, 64 p, 2012.

Broutin C., et al., 2003, *Transformer les céréales pour les nouveaux marchés urbains*, Gret et MAE, collection Le Point sur, 296 p., Paris, 2003.

Broutin C., Subsol S., 2011, *Pour une politique de services aux transformatrices et transformateurs de céréales locales*, Grain de Sel, n°54-56, pp. 53-55, avril-décembre 2011.

Broutin C., François M., Niculescu N., 2005, *Gestion de la qualité dans la transformation laitière : expérimentation d'une démarche d'élaboration concertée de guides de bonnes pratiques d'hygiène au Sénégal et au Burkina Faso*, 9 p. ; communication à l'atelier « Vers de Nouvelles politiques laitières », Repol, Bamako, 29 mai-2 juin 2005.

Broutin C., Bricas N., 2007, *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micros et petites entreprises*, coll. Études et travaux, n° 30, Gret, 128 p., Paris, 2007.

Broutin C., Carré M., Ndiaye P.M.(eds), 2011, *Guide de bonnes pratiques d'hygiène : maîtrise de la qualité dans les unités de transformation du lait*, Ministère de l'Élevage du Sénégal, Dakar, 112 p., 2011.

Broutin C., Bastard G., Lam D., François M., 2010, *Rapport de l'atelier régional de formation sur le renforcement des capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne*, 72 p. + annexes, Gret, octobre 2010.

Broutin C., Ferrand P., Kamano P., Camara K., 2011, *Caractéristiques du riz de mangrove (Bora Malé), Guinée, Atelier « Qualité liée à l'origine et Indications géographiques : quelles perspectives pour le développement rural en Afrique? »* FAO, AOPI, 6 p., 8-10 décembre 2011.

Broutin C., Sokona K., 1999, *Innovations pour la promotion des céréales locales : reconquérir les marchés urbains*, Gret- Enda Graf, 147 p., 1999.

Broutin C., Duteurtre V., François M., Tandia A., Touré B., 2007, *Accroissement et diversification de l'offre de produits laitiers au Sénégal : la bataille industrielle du lait en poudre à Dakar et des mini-laiteries à la conquête des marchés des villes secondaires*, Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux, 60 (1-4), pp. 11-19, 2007.

Broutin C., *Les cadres de concertation et les interprofessions dans les filières laitières : l'exemple du Sénégal*, Note méthodologique n° 4, Repol, 7 p, 2005.

Campbell and al., 2009, *West Africa rice value chain analysis*, microreport 161, USAID, 83 p., August 2009.

CFSI, *Dossier du participant et actes, Séminaire Société civile et pouvoirs publics : quels dialogues pour des politiques au service des citoyens ?* Paris, 21 novembre 2013.

Chetaille A., Duffau A., Horréard G., Lagandré, D., Oggeri D., Rozenkopf I., 2011, *Gestion des risques agricoles par les petits producteurs : focus sur l'assurance récolte indicelle et le warrantage*, Document de travail n° 113, AFD, 86 p., Paris, mai 2011.

Cilss, IAO, Coop Italiana, 2006, *Note technique sur les banques de céréales*, 6 p., 2006 Ouagadougou ;

- Cissé Y., Diagnostic institutionnel de la Fenafils, Gret, Enda Graf Sahel, 2011.
- Devey M., 2011, Agroalimentaire : la Belle a la patate, <http://economie.jeuneafrique.com>, 26 juin 2011.
- Diaw B., non daté, Contribution au groupe de travail sur les organisations interprofessionnelles animé par Inter-réseaux, Fenafils, 5 p.
- Doukhali O., 2012, Cameroun : le poivre de Penja bientôt labellisé, Afrik.com, 25 septembre 2012.
- Douya E., Hermelin B., Ribier V., 2006, Impact sur l'agriculture de la Cemac et Sao Tomé et Principe d'un Accord de partenariat économique avec l'Union européenne, Gret et Cirad, 116 p., mars 2006.
- Faucheux B., Bode B., Sharkey C., 2008, Agriculture et accords commerciaux régionaux, analyse comparative des accords négociés par les États-Unis et l'Union européenne, Cidse, 47 p., Bruxelles, avril 2008.
- Faye A. A., Sarr S., 2008, *Dans la vallée du fleuve Sénégal, différentes histoires interprofessionnelles autour de la tomate industrielle et du riz*, Grain de Sel, n° 44, pp. 15-16, septembre-novembre 2008.
- Fondation Grameen-Crédit agricole, non daté, *La Laiterie du Berger, bon pour moi, bon pour mon pays*, 2 p.
- Fontan Sers C., 2010, The CAP's impact on African Agriculture : focus on milk, Gret, 71 p., février 2010.
- PPFD, Broutin C., Violas D., Alpha A., 2008, Composante 1 PRCC. Exportation de la pomme de terre du Fouta Djallon, PPF : rapport final, 23 p., Gret et PPF, décembre 2008.
- François M. Niculescu, N., Badini Z., Diarra M., 2009, *Le beurre de karité au Burkina Faso : entre marché domestique et filières d'exportation*, Cahiers Agricultures, vol 18, n° 4, pp. 369-375, juillet-août 2009.
- François M., 1988, *Du grain à la farine : le décorticage et la mouture des céréales en Afrique de l'Ouest*, Gret, et ministère de la Coopération et du Développement, collection Le Point sur, 279 p., Paris, 1988.
- François M., Sereyvath P., Brun J.-M., 2009, Indications géographiques au Cambodge. Protéger les marques de territoires au profit des producteurs ruraux, Autrepart, n° 50, pp. 75-91, février 2009.
- Gérard F. et al., 2011, *Managing Food Price Volatility for Food Security and Development*, Grema, 161 p., march 2011.
- Gret, Développement de l'élevage laitier dans le bassin de Richard Toll, phase préliminaire, fiche de présentation du projet, 2011.
- Gret, Asstel Dagana, fiche de présentation du projet, 2012.
- Gret, 2011, *Le moulin solaire. Capitalisation de l'expérience du projet d'électrification rurale dans le Brakna, Mauritanie*, Cahier de capitalisation, fiche n° 2, 4 p., août 2011.
- Gret, 2012, *Asstel Dagana*, fiche de présentation du projet, www.gret.org
- Gret, Guide de bonnes pratiques d'hygiène : maîtrise de la qualité dans la transformation laitière au Burkina Faso, Ministère des Ressources animales et Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat, Ouagadougou, 95 p., 2005.
- Guebediang S., 2013, Poivre de Penja et miel d'Oku à la conquête du marché international, Cameroon Tribune, 30 octobre 2013.
- Guezodjé L., 2009, *La vente groupée de soja, un moyen pour mieux vendre ?* Grain de Sel, n° 48, pp. 9-10, septembre 2009. Et Broutin C. et al., 2010, *Atelier régional de transformation sur le renforcement de capacités des organisations de producteurs à répondre à l'évolution de l'agriculture moderne*, Gret, 72 p., octobre 2010.

- Hermelin B., Philip J.-M., Hathié I., 2007, Capacity building in Support of preparation of Economic Partnership Agreement, Liberia, Final report, Gret et Iram, 101 p., July 2007.
- IRG, 2013, Capitalisation du programme société civile et participation (2010–2013), CFSI, octobre 2013.
- La Gazette de la Grande Île, Pour sauver la filière apicole à Madagascar : opérateurs et pouvoirs publics dialoguent, 8 mai 2013.
- Lagandré D., 2010, *Constraints to trade in Mbeya and Rukwa regions: an identification of advocacy issues*, Gret, 35 p., July 2010.
- Leclerc M., Mounet J., 2013, Entretien avec Floriane Thouillot du Gret sur les filières riz et huile de palme en Guinée, CFSI, Fondation de France, 6 p., 4 août 2013.
- Le Coz F., Broutin C., 2009, *Convergences et conflit d'intérêt entre les paysans et les consommateurs, l'exemple de la Guinée : peut-on surmonter les conflits et renforcer les convergences ?* Gret et CFSI, 77 p., Paris, novembre 2009.
- Lepoutre G., Ponsot F., Gouillat E., 2012, *Midterm evaluation of ProCredit development programme*, Gret, 66 p., janvier 2012.
- Levard L. Gérard F., 2011, Volatilité des prix agricoles et sécurité alimentaire : réhabiliter le rôle des États, *Politiques et Pratiques de développement*, n° 2, Gret, 4 p., Nogent-sur-Marne, octobre 2011
- Levard L., Benkahla A., 2013, Comment promouvoir le commerce agricole intra-africain ? Analyse des pistes et des freins pour le développement de ce commerce, *Études et travaux en ligne* n° 37, Gret, 182 p., 2013.
- Levard L., Ouedraogo O., Soulé B.G., 2013, Formations à l'élaboration de politiques agricoles : le manuel pédagogique, 89 p., Gret et Roppa, février 2013.
- Levard L., Formations à l'élaboration de politiques agricoles : le guide du formateur, 22 p., Gret et Roppa, février 2013.
- Lothoré A., Delmas P. (coord.), 2009, *Accès au marché et commercialisation de produits agricoles : valorisation d'initiatives de producteurs*, Inter-réseaux Développement rural, 178 p., Paris, 2009.
- Lothoré A., Delmas P., 2006, *Création d'un marché sécurisé autogéré par les paysans riziculteurs de la coopérative de Mogtedo (Burkina Faso)*, Inter-réseaux Développement rural, 11 p., Paris, 2006.
- Marret F., 2012, *L'Afrique au cœur de la croissance*, *Revue Secteur privé et développement*, n° 13, Proparco/AFD, pp 21-23.
- Ndoye F., Moity Maizi P., Broutin C., *De la pirogue au plat, le poisson fumé sur la petite côte sénégalaise*, Cirad, série Alisa, 89 p., Montpellier, 2002.
- Nfon Dibié A., François M., Danthonny A., 2013, *Organisation et stratégies des groupements ruraux et des unions de femmes dans la filière karité au Burkina Faso*, in *Les relations femmes-hommes dans les filières agroalimentaires en Afrique de l'Ouest*, De Suremain M.-D. et Wittmann A. (eds), Enda Europe, pp. 52-61, Paris, juin 2013.
- Oury D.A., Diallo M.K., 2010, Pommes de terre « Belle de Guinée » : une filière d'exportation prometteuse, in *Indication géographiques : qualité des produits, environnement et culture*, coll. Savoirs communs, n° 9, pp 46, AFD et FFEM, Paris, juillet 2010.
- Parisse M., 2012, *Developing local dairy production: the Laiterie du Berger, Senegal*, *Field Actions Science Reports* [Online], Vol. 6 | 2012, November 2012.
- Pautrizel L. et al., 2011, *Quelles politiques publiques pour les agricultures familiales du Sud ?* Coordination Sud, 77 p., septembre 2011.

Pautrizel L., Rolland J.-P., 2013, L'aide pour le commerce dans l'espace francophone, évolutions récentes et perspectives pour l'action de l'OIF, Organisation internationale de la Francophonie, 122 p., Paris, décembre 2013.

PPAAO, Reça Niger, 2013, Cas de l'oignon Violet de Galmi du Niger, Atelier-rencontre « Indications géographiques et marques, les questions qui se posent » 16 p., juillet 2013.

Randrianarivoni H., Lebret M.-C., 2012, *Le Cite : une ONG au service des très petits entrepreneurs malgaches*, L'actualité des services aux entreprises, 23, pp. 20-26, Gret, octobre 2012.

Richardson S. (coord.), Sustainability Impact Assessment of the EU-ACP Economic Partnership Agreements. Summary of key findings, policy recommendations and lessons learned. PricewaterhouseCoopers, 96 p, 2007.

Rolland J.-P., Alpha A., Cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest, Document de travail n° 114, AFD, 165 p. Paris, juin 2011.

Roppa – SOS Faim, 2010, « Diagnostic, propositions et recommandations », Séminaire régional sur le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, 23-25 novembre 2010.

Sokoine University of Agriculture, 2012, *Impact Assessment of Rural Wholesale Markets Constructed Under MVIWATA Market Development Programs*, MVIWATA, 51 p., December 2012.

Thouillot F., Maharetse J., 2010, *L'appui au stockage des récoltes : une solution pour la sécurité alimentaire dans les zones agricoles difficiles ? L'exemple du Grand Sud de Madagascar*, coll. Études et travaux en ligne, n° 25, Gret, 99 p., juin 2010.

UN Department of Economic and Social Affairs, *Demographic Yearbook 2012*.

Valleur S., Ruvuga S., Kilcher F., Lubinza F., 2009, *Marchés ruraux, l'expérience de Fert et Mviwata en Tanzanie pour améliorer les conditions de commercialisation des produits agricoles*, Fert et Mviwata, 52 p., 2009.

Wagner A., et al., Produits spéciaux et mécanisme de sauvegarde spéciale pour les filières agroalimentaires au Sénégal, Gret-Enda Diapol, 137 p. et annexes, 2006.

Wampfler B., 2000, Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? *Techniques financières et développement*, n° 59-60, juillet-octobre 2000.

World Bank, 2007, *Agriculture for Development. World development report 2008*; 360 p., Washington DC, 2007.

Sites

Site de Coopec-Resopp : www.resopp-sn.org,

Site de Info Conseil : www.infoconseil.sn.

Site de la Maison Guinéenne de l'Entrepreneur : www.mge-guinee.org

Site du Gret : www.gret.org

Comment améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales ?

Retour sur les expériences du Gret en Afrique

L'amélioration de la sécurité alimentaire est un enjeu majeur dans la plupart des pays africains. Au-delà de l'accroissement de la production agricole, il faut concilier le développement des filières vivrières locales et l'amélioration de la couverture des besoins alimentaires des consommateurs, notamment urbains, en répondant à leurs attentes et à leur pouvoir d'achat. Confronté à de nombreuses reprises aux problèmes de développement des filières agroalimentaires, le Gret propose ici de partager ses expériences sur les interventions en aval de la production, de la transformation à la commercialisation, afin de mettre en évidence les axes d'intervention prioritaires qui permettent d'améliorer l'approvisionnement des marchés urbains africains.

La collection
Études et Travaux en ligne
accueille des textes publiés
sous forme électronique,
téléchargeables gratuitement
sur le site du Gret : www.gret.org
rubrique *Ressources en ligne*.

Cette collection est dirigée
par François Enten et Danièle Ribier.

Campus du Jardin tropical
45 bis avenue de la Belle Gabrielle
94736 Nogent-sur-Marne Cedex, France
Tél. : 33 (0)1 70 91 92 00 - Fax : 33 (0)1 70 91 92 01
E-mail : gret@gret.org - Site Web : www.gret.org



ISBN : 978-2-86844-297-0

ISSN : 1775-741 X

