



1 | UNE NOUVELLE VISION DU COMMERCE

# Articuler les maillons de la chaîne

Structurer la commercialisation des produits agricoles du producteur au consommateur final reste un défi majeur pour les pays ACP. Pourtant, cette structuration permet au producteur notamment de vendre au bon moment et au meilleur prix, avec davantage de moyens et d'outils financiers. Pour l'ensemble des acteurs de la chaîne, cela offre de la transparence et limite les risques. Certains pays africains l'ont bien compris et montrent la voie à suivre.



## 1 | UNE NOUVELLE VISION DU COMMERCE

Si le petit paysan est encore bien souvent derrière sa houe tirée par des bœufs, il a aujourd'hui, dans la plupart des cas, un téléphone portable dans sa poche. La campagne africaine change de visage et avec elle, l'ensemble du secteur agricole du continent intègre les mécanismes de marché. Certes, le commerce des produits agricoles se fait encore, bien souvent, de façon traditionnelle. L'agriculteur propose bord champ ou sur le marché voisin ses produits qui trouvent ou non preneur. Mais de façon croissante, et surtout en Afrique de l'Est et australe (Afrique du Sud mise à part), un commerce structuré des produits agricoles se développe. Ce commerce structuré a pour origine la vague de libéralisation des marchés à la fin des années 80, provoquée par les importants programmes d'ajustement structurel lancés par les organisations de Bretton Woods dans la plupart des pays en développement alors très endettés. Il a véritablement pris corps en Afrique, notamment en Ethiopie, Kenya, Ouganda et Zambie, au milieu des années 90 et s'est développé au tournant des années 2000. Il demeure toutefois l'exception.

### Vous avez dit "commerce structuré" ?

Mais de quoi s'agit-il au juste ? Le commerce structuré est un maillage organisé entre les différents

acteurs d'une filière qui deviennent ainsi, *de facto*, interdépendants : paysans, transporteurs, négociants, responsables d'entrepôt, banquiers, transformateurs et agroindustriels, jusqu'aux bourses de commerce de marchandises. Pour en tirer avantage, chacun doit être bien informé, répondre à des normes et règlements et les respecter sous peine de sanctions.

Ce schéma de commercialisation ne peut, toutefois, se mettre en place et prospérer *ex nihilo*. L'Etat a, indubitablement, un rôle à jouer mais les mécanismes de marché doivent pouvoir fonctionner librement, sans contrôle de prix, sans monopole (voir encadré, page 6). Toutefois, les pouvoirs publics peuvent – doivent ? – donner l'impulsion et mettre en place les infrastructures nécessaires (routes, aide à la création d'entrepôts, etc.) et le cadre juridique pour veiller à la bonne exécution des contrats. Ils doivent aussi proposer des formations, par exemple, de certificateurs.

### Une moisson de défis

La clé de la réussite du commerce structuré est le maillage des acteurs qui permet de donner le maximum de fluidité à l'acheminement du produit du producteur au consommateur et ce, au coût le plus efficace possible pour chacun des opérateurs le long de la chaîne.



Un entrepôt de stockage de tabac au Malawi.

© PANOS/R Hammond



Des ouvriers pèsent et trient des sacs de café à la coopérative Gumutindo, en Ouganda.

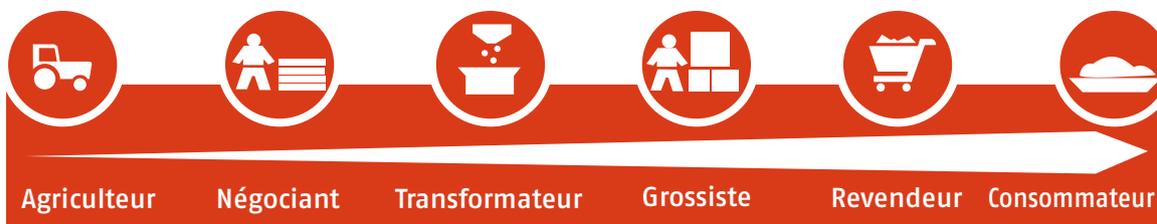
© PANOS/K. Robinson

Ce qui n'est pas toujours chose aisée. Concrètement, une fois la récolte d'un produit achevée, un mauvais maniement et une mauvaise conservation de la récolte peuvent détériorer la qualité du produit et engendrer des pertes financières. Le paysan peut également vendre dans des conditions très défavorables s'il est obligé de vendre dès la récolte, alors que le marché regorge de produits, parce qu'il a un besoin urgent d'argent ou qu'il ne dispose pas d'espace pour stocker convenablement. Lors de la vente effective, son pouvoir de négociation sera faible s'il n'a pas accès à des informations sur les prix pratiqués ailleurs et sur la situation de l'offre et de la demande. Si son produit n'est pas standardisé, il ne pourra guère le comparer avec un autre offert à un autre endroit du pays ou de la région et, par conséquent, il ne pourra pas se faire une idée précise du prix de sa récolte.

Côté commerçants et négociants, la collecte de petits volumes aux quatre coins d'un territoire peut très vite devenir coûteuse. Et s'il n'existe pas, à leur niveau aussi, d'aires de stockage adéquat permettant de lisser la mise à disposition d'un produit de qualité au fil de l'année, les fluctuations de prix d'une période à l'autre seront très importantes et néfastes tant au producteur, qu'au commerçant et au consommateur.

L'ensemble de ces opérations peut se dérouler plus ►

## CHÂÎNE DE COMMERCIALISATION



Source : EAGC, Systèmes d'échanges structurés des céréales, 2013



### L'intervention publique à degré variable...

À l'origine du Chicago Board of Trade (CBOT) se trouve un problème de logistique de transport, notamment ferroviaire : les céréales affluaient d'un coup, au moment de la récolte, des grandes plaines voisines et Chicago ne disposait pas d'une structure ferroviaire suffisante pour acheminer ces produits vers la côte Est des Etats-Unis, là où se trouvaient les marchés. En outre, vendre ses céréales au moment de la récolte ne permettait pas d'en tirer un bon prix car l'offre

abondait. Des entrepôts ont donc été créés pour stocker les céréales selon leurs qualités et spécificités afin de pouvoir s'y retrouver au moment de leur vente et acheminement effectif. Un récépissé était remis au fermier lui permettant de demander un crédit à son banquier le temps que sa marchandise soit effectivement vendue. L'émergence de la Bourse de Chicago permit de monnayer de suite ce récépissé d'entrepôt en le vendant à terme sur l'échéance paraissant la plus intéressante. Pour initier un tel mécanisme, à Chicago comme en Afrique, il faut des volumes et générer la confiance dans le système et les acteurs. Là, l'Etat peut intervenir à bon escient. Ainsi,

pour constituer des stocks publics, il peut acheter des certificats d'entrepôts sur les bourses de marchandises ce qui contribue à créer du volume et à consolider les mécanismes du commerce structuré. L'Etat peut aussi, pendant un temps, subventionner les coûts de fonctionnement des systèmes de warrantage ou des bourses de marchandises, afin de lancer le système et lui donner le temps d'atteindre des masses critiques et de s'autofinancer, souligne Franck Galtier du Cirad. L'Ethiopian Commodity Exchange (ECX), l'East African Grain Council (EAGC), TechnoServe au Ghana, ou encore le West African Grain Network (WAGN) ont reçu des soutiens de bailleurs publics internationaux.

► sereinement, et donc avec un net avantage en termes de négociation, si aucune des parties n'est acculée à un besoin financier urgent. Le rôle des banques et du crédit est donc fondamental.

Enfin, l'opérateur doit être assuré que la législation ne changera pas du jour au lendemain, de façon irrationnelle, et qu'il sera protégé s'il agit dans son bon droit.

#### Les réponses du commerce structuré

L'existence de normes de qualité et de standards est donc l'alpha et l'oméga du commerce structuré. Un petit producteur informé de ces normes pourra, dès la

récolte mais aussi dès l'ensemencement et tout au long du cycle productif, s'y conformer. Ce faisant, il pourra livrer un produit homogène et identifiable à un entrepôt certifié qui lui remettra, en contrepartie, un récépissé. Ce récépissé d'entrepôt fera foi de la quantité et qualité du produit livré et stocké. Que l'entrepôt soit certifié est un gage de bonnes conditions de stockage, mais aussi du professionnalisme du gérant de l'entrepôt à qui incombe l'obligation légale de mettre à disposition et de restituer le produit le moment venu.

Muni de ce récépissé, le producteur peut alors souscrire un prêt, généralement à court terme, auprès d'une banque ou d'une autre institution financière.



Chargement de sacs de grains au marché de Giwa (Nigeria).



Ainsi peut-il faire face à ses besoins financiers urgents sans avoir à vendre aussitôt sa récolte. En d'autres termes, le recours à un prêt bancaire, obtenu grâce au récépissé d'entrepôt utilisé comme gage, comme collatéral, donne au producteur la liberté de vendre au moment le plus opportun et donc le plus rémunérateur. Ceci lui permettra de rembourser son prêt bancaire et de dédommager l'opérateur de l'entrepôt de ses frais.

Mais comment choisir le moment propice pour vendre ? C'est ici qu'entrent en jeu les informations de marché. Le producteur doit avoir connaissance des prix pratiqués pour un produit semblable au sien. D'où, ici encore, l'importance de l'existence de normes, car il pourra ainsi savoir très précisément si son produit est semblable ou non au produit dont il connaît le prix, et s'il pourra en tirer le même montant.

Les éléments de prix doivent être recueillis par des organismes tiers, impartiaux, compétents, afin que le producteur ne soit pas trompé. Ces informations doivent être suffisamment détaillées en termes de normes de qualité, de standards, de lieux d'échanges, pour que le prix affiché soit au plus près du prix que le producteur pourra obtenir pour son produit.

L'existence d'une bourse de marchandises facilite le processus. Elle permet de rendre public les prix d'un produit de référence, aidant ainsi la prise de décision de vendre ou non. En raison de la convergence sur ces bourses d'un grand nombre d'offres et de demandes, le prix est véritablement un prix de marché, à un moment donné.

On est alors loin du rapport de force entre un vendeur et un acheteur isolés, négociant un sac de maïs d'une qualité hétérogène, sur un petit marché rural. ■

## Glossaire

### Bourse des produits agricoles

Marché ouvert et organisé réunissant des acheteurs et vendeurs qui veulent échanger un produit par un système d'offres d'achat et de vente en respectant un ensemble de règles, ceci conduisant à la détermination du prix du produit, c'est-à-dire son prix actuel sur le marché.

### Techniques de règlement des différends

- **Négociation** : les parties se consultent directement.
- **Médiation** : le médiateur – une personne neutre et indépendante – aide les parties à s'entendre entre elles pour résoudre un différend.
- **Arbitrage** : les parties contractantes soumettent le différend à un arbitre neutre et indépendant et acceptent d'être légalement liées par la décision rendue.
- **Procédure judiciaire** : les parties qui ne peuvent résoudre leur différend par les autres techniques portent l'affaire en justice.

### Offre d'achat

Intention d'achat d'une certaine quantité et qualité de produit à un prix donné.

### Courtier

Personne qui effectue des transactions commerciales, par exemple à la bourse de marchandises, pour le compte d'un acheteur ou d'un vendeur.

### Contrat à terme

Contrat selon lequel les marchandises seront livrées à une date ultérieure fixée par avance.

### Incoterms

Règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux qui établissent les responsabilités des acheteurs et vendeurs.

### Système d'information sur les marchés (SIM) ou Services d'information sur les marchés

Système privé ou public qui collecte, analyse, conditionne, enregistre et diffuse des prix et autres données (calibres/grades, marchés, stocks, bulletins, graphiques) pour mettre à la disposition (gratuitement ou non) des acteurs de la chaîne de commercialisation les informations dont ils ont besoin pour acheter/vendre le bon produit agricole au bon moment et au bon prix. Ces informations doivent être à jour, fiables, complètes et neutres.

### Offre de vente

Intention de vente d'une certaine quantité et qualité de produit à un prix donné.

### Contrat au comptant/spot

Contrat selon lequel les marchandises sont vendues au prix actuel du marché avec un règlement quasi immédiat.

### Système d'échanges structuré

Un processus d'échanges commerciaux ordonné et organisé dans lequel tous les acteurs – agriculteurs, négociants, transformateurs, minotiers, banques – passent des accords en en comprenant les règles et en s'y conformant. Ce processus fait appel aux entrepôts, au système de récépissés d'entrepôt (SRE) et aux bourses agricoles.

### Négociant

Personne qui achète et vend pour son propre compte.

### Récépissé d'entrepôt

Un document (support papier ou électronique) qui prouve qu'une personne – le déposant (un agriculteur, un transformateur ou un négociant) – a déposé un certain volume et une certaine qualité de marchandise dans un entrepôt donné. Cela permet au déposant d'accéder à un prêt bancaire lorsque la banque accepte le récépissé en garantie.