

Quelles contributions des partenariats producteurs-entreprises à la durabilité du système alimentaire en Afrique de l'Ouest ?

Quels liens, concurrences ou complémentarités unissent les producteurs agricoles, leurs organisations et les entreprises formelles au sein des systèmes alimentaires ? En Afrique de l'Ouest, quels appuis existent ou sont nécessaires pour que les partenariats entre ces acteurs hétérogènes créent des synergies ?

Grain de sel (GDS): Comment définissez-vous le “secteur privé” lorsque vous parlez de sécurité alimentaire et nutritionnelle ?

Bio Goura Soule (BGS): À mon sens, le secteur privé c'est toute entreprise installée à son compte sur un type d'activités donné, productrice de biens et/ou de services. Les exploitations familiales (EF), en tant que micro-entreprises, constituent une composante centrale du secteur privé en termes d'emplois, de volumes de production etc. Le plus important quand on réfléchit à la place des EF dans le système alimentaire global, c'est d'interroger la façon dont les différents acteurs entrent en partenariat, de regarder de près les rapports de force et de veiller à ce que les contrats n'avalissent pas les organisations de producteurs (OP). On observe que les contrats les mieux valorisés sont ceux négociés en groupes, au sein des coopératives ou des interprofessions car cela permet d'influencer l'attitude des industriels qui ont tendance à minimiser leur propre prise de risque.

Jean Philippe Audinet (JPA): Selon moi il faut être vigilant à l'usage systématiquement ambigu et souvent abusif du terme “secteur privé” qui a envahi les discours des acteurs publics (gouvernements et partenaires au développement). Par exemple on parle de “Partenariat Public-Privé (PPP)” en sous-entendant presque exclusivement des accords entre investisseurs publics et grandes entreprises industrielles, commerciales ou financières, alors que les EF ont une place fondamentale dans les systèmes alimentaires (SA). Cet abus de langage reflète le pouvoir économique, politique et culturel des entreprises multinationales de l'agro-alimentaire, de la technologie et de la finance qui leur permet de se positionner comme “porteurs de solutions” face aux décideurs

publics. D'autre part cet usage à la fois générique et exclusif du concept de “secteur privé” tend à ignorer la nature des rapports de compétition et les conflits d'intérêt normaux entre acteurs privés et entre intérêts privés et intérêts publics dans des économies de marchés.

LES CONTRATS LES MIEUX VALORISÉS SONT CEUX NÉGOCIÉS EN GROUPES (...) CAR CELA PERMET D'INFLUENCER L'ATTITUDE DES INDUSTRIELS QUI ONT TENDANCE À MINIMISER LEUR PROPRE PRISE DE RISQUE

Sidy Ba (SB): Dans une EF sont mis en commun les savoirs, savoir-faire, et savoir devenir mais aussi les ressources financières et matérielles, afin d'apporter une sécurité alimentaire, de maintenir le tissu social basé sur l'organisation familiale, de sauvegarder la terre et les valeurs qui lui sont attachées. Elle est fondamentalement différente de l'entreprise agricole de type agro-business dont le lien entre les membres est souvent le capital (les ressources financières sous forme de contributions et d'actionnariat ou du seul capital du promoteur individuel) et qui est exclusivement tournée vers la croissance et le profit.

GDS: Les États africains soutiennent-ils différemment les entreprises formelles privées que les producteurs et leurs organisations ?

SB: De fait, on observe dans la plupart de nos pays une inégalité dans l'accès aux ressources publiques entre les agricultures familiales et d'autres formes d'agricultures de type plus capitaliste. En matière d'accès au crédit ou au foncier par exemple, ces dernières sont systématiquement privilégiées. Les EF ont le potentiel pour répondre aux défis d'un développement durable, si des conditions minimales sont remplies: accès aux ressources, accès au capital, accès au marché, accès à l'assistance technique, accès aux résultats d'une recherche adaptée, etc. La souveraineté alimentaire est à portée de main si les pouvoirs publics nous soutiennent davantage.

BGS: Globalement le soutien des États varie d'un pays à l'autre, et prend des formes multiples. Il peut être implicite (fixation des prix des produits) ou explicite (subvention des prix des intrants), prendre la forme de fonds de garantie, d'abaissement des taux d'intérêt, de systèmes assuranciers etc. Mais le meilleur segment où l'État puisse intervenir, c'est la gestion des assurances, des garanties et surtout du financement. S'il n'y a pas un dispositif de financement permettant de coordonner, voire réguler les opérations et les flux de produits et financiers entre les producteurs agricoles et les autres acteurs, que ce soit les industries de transformation, les commerçants ou les distributeurs, il y aura toujours un biais assez important en défaveur des producteurs et des OP, notamment sur la négociation du prix et le détournement du commerce.

JPA: Depuis plusieurs années, on observe une tendance des États et de leurs partenaires fi-

nanciers (via les projets de développement) au financement de PPP dans le secteur agricole, où les fonds publics sont canalisés vers des modèles de "partenariats productifs" qui consistent en alliances d'affaire entre producteurs primaires et entreprises de l'aval (et parfois de l'amont) des filières. Dans ce modèle, les grandes entreprises et les investisseurs financiers reçoivent des coups de pouce et voient surtout l'environnement de leurs affaires facilité par l'État: concessions foncières, construction d'infrastructures, accès à l'eau et à l'énergie, etc. Très souvent les États semblent plus concernés par l'attraction des grands investisseurs privés que par le renforcement des positions de négociations des petits producteurs face à ces acteurs.

GDS: Les coopératives agricoles sont-elles une alternative ou un complément aux autres types d'entreprises privées pour la transformation et la commercialisation ?

SB: De par leurs valeurs intrinsèques (solidarité, responsabilité personnelle et sociale, démocratie, égalité, équité, éthique fondée sur l'honnêteté, la transparence, et la primau-

té de l'intérêt général sur l'intérêt particulier), les coopératives constituent effectivement une alternative crédible pour les OP. Elles ont cependant besoin d'un plus grand soutien public pour devenir totalement complémentaires des entreprises agroalimentaires.

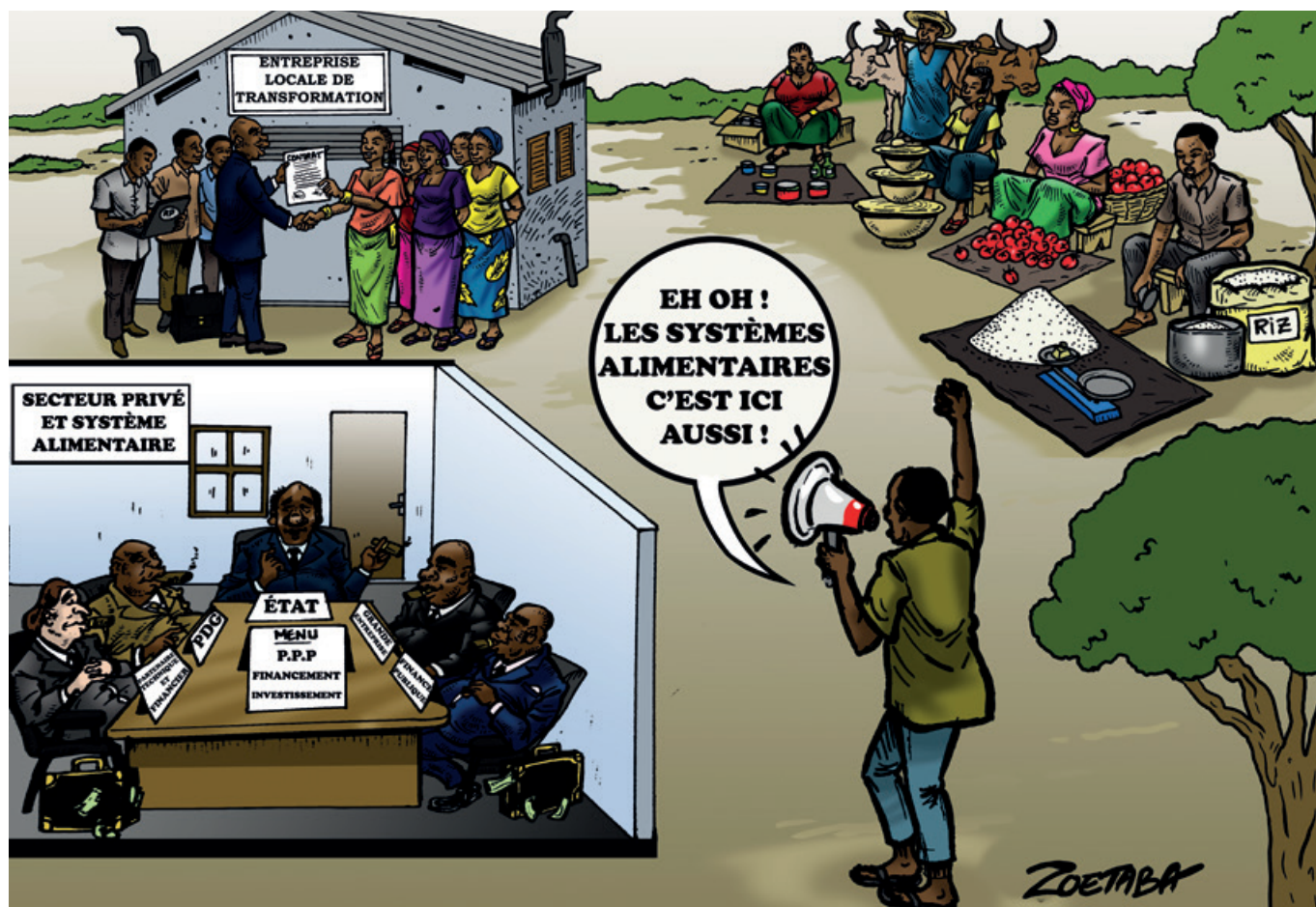
JPA: Le modèle coopératif me semble aussi essentiel pour établir ou renforcer l'autonomie et le pouvoir économique des producteurs face aux autres acteurs des filières et aussi face aux consommateurs. Il a toute sa place dans le paysage de la valorisation et de la commercialisation des produits. C'est aussi le cas des entreprises de la catégorie de l'économie sociale et solidaire, ou des modèles de co-entreprises où les producteurs participent au capital et bénéficient directement des retombées économiques de l'activité. Les soutiens publics devraient en priorité accompagner ce type de structures où autonomie, participation et valeurs sociales et environnementales sont promues.

BGS: Au contraire, je pense que dans le contexte actuel, ce modèle a montré ses limites. Au regard de la loi OHADA appliquée dans la zone francophone (p.28-29), on se retrouve aujourd'hui avec des coopératives

très grandes (plus de 100 membres) ou très petites, qui ressemblent en fait plus à des Groupements d'Intérêt Économiques (GIE). Les coopératives ont un fonctionnement trop lourd, une gouvernance parfois défailante et peu démocratique. Dans certains pays on continue à les promouvoir mais les taux de réussite sont vraiment minimes. Par contre les GIE se généralisent de plus en plus. Ils permettent de regrouper des opérateurs d'un même secteur d'activité ayant des affinités avérées, avec des modalités de gestion très souples qui responsabilisent les adhérents. Les associés sont plus indépendants, l'adhésion et la constitution plus simples.

GDS: Pensez-vous que les acteurs des filières agricoles devraient réorienter leurs activités vers les marchés locaux, nationaux ou sous-régionaux plutôt que les marchés internationaux d'exportation ?

JPA: Oui, car il faut viser la sécurité alimentaire, l'inclusivité et la durabilité. Or seuls des systèmes alimentaires territorialisés peuvent être gouvernés et régulés par les instances publiques territoriales. Comme celle de 2008, la crise de la COVID-19 a mis en lumière beau-



coup d'incohérences dans les modèles de production et d'échanges commerciaux internationaux, ainsi que le risque d'une sur-dépendance aux produits importés. L'intégration régionale, une véritable application des lois sur la libre circulation des biens et des réglementations communes sur la qualité et la traçabilité doivent progresser mais aussi, et peut être surtout, une application commune de mesures de protection de ce marché sous-régional intégré. Mais attention, ces mesures ne pourront donner leur fruit que si elles sont accompagnées d'investissements importants dans les infrastructures d'une véritable politique d'urbanisation intermédiaire.

SEULS DES SYSTÈMES ALIMENTAIRES TERRITORIALISÉS PEUVENT ÊTRE GOUVERNÉS ET RÉGULÉS PAR LES INSTANCES PUBLIQUES TERRITORIALES

BGS: Les marchés locaux et régionaux constituent à mon sens un tremplin d'apprentissage pour améliorer la qualité des produits, leur traçabilité, leur normalisation et standardisation, pour passer ensuite sur le marché régional et international de nature plus exigeante. En fonction de leur développement, les EF ou les entreprises agricoles doivent s'adresser dans un premier temps au marché adapté à leur offre, et ne pas griller les étapes. Il y a un marché de proximité qui offre des opportunités de placement de produits qui correspondent aux attentes et aux habitudes des consommateurs. Pour les fidéliser à l'avenir, il faut notamment travailler sur la qualité.

SB: Les EF, du fait de leur flexibilité et de leur capacité à combiner cultures vivrières et cultures commerciales, sont à même de fournir les marchés sous régionaux et internationaux. Elles peuvent s'adapter d'une année sur l'autre en fonction des prix et des capacités de commercialisation. Pour cela, il leur faut une information économique fiable et des moyens adaptés. Historiquement on a vu qu'en Afrique de l'Ouest, après des tentatives visant à confier les cultures du coton, d'arachide et de cacao à de grandes entreprises ou plantations privées, la puissance coloniale s'est adressée aux petits exploitants. Au moment des indépendances, le choix a été fait de confirmer les agriculteurs familiaux dans leur rôle de fournisseurs des marchés

d'exportation avec des programmes de stabilisation des prix et de financement des investissements.

GDS: Pourriez-vous citer un exemple de succès dans une stratégie de partenariat entre entreprises et producteurs? Un échec ou une insuffisance?

SB: Un bel exemple est celui d'un partenariat entre l'Association Sénégalaise pour le Développement à Base (ASPRODEB) et l'industriel COPEOL (Compagnie d'Exploitation des Oléagineux Sénégal) au sein de la filière arachide. L'accord porte à la fois sur le préfinancement par COPEOL des intrants (semences et engrais) au profit des producteurs, la supervision et l'évaluation par ASPRODEB, des livraisons des intrants aux OP faitières membres du CNCR, l'alignement du prix au producteur sur le prix du marché national fixe par le CNIA (Comité National Interprofessionnel de l'arachide) et l'engagement du producteur de rembourser la totalité du crédit en nature et de vendre au moins une quantité supplémentaire fixée d'avance au moment de la commercialisation. Ce partenariat privé-privé OP/industriel est profitable aux deux parties.

BGS: On trouve sur la filière riz de vrais exemples de succès. Pour structurer les chaînes de valeurs on a besoin de formes d'interventions et de régulation souples et qui n'embrigadent pas les petits producteurs. Je pense à un exemple dans l'État de Nasarawa au Nigéria, où une grande compagnie a installé une unité industrielle de transformation du riz en s'appuyant sur des contrats passés avec des groupements de producteurs à qui elle fournit les intrants et qui lui cèdent des quantités de paddy sur la base de prix négociés auparavant. L'usine tourne à plein temps et la production continue de croître. Il faut sécuriser les liens entre des acteurs qui ont des intérêts et des moyens différents.

GDS: Pensez-vous que les partenaires techniques et financiers (PTF) internationaux ont des approches cohérentes entre eux en matière de soutien au secteur privé?

BGS: Les approches sont différentes d'un bailleur à un autre. Les États, en tant que bénéficiaires de l'aide, arrivent rarement, même à l'intérieur d'un pays à avoir une forme cohérente d'intervention dans l'orientation des appuis dont ils bénéficient. Les soutiens sont plus massifs envers les grandes entreprises qui contractualisent avec les petits entrepreneurs et les EF. Tout le monde aujourd'hui table sur une sorte de plateforme d'innovation, et à mon sens, les États démissionnent. Ils se contentent de négocier les prêts mais

laissent la mise en œuvre à des ONG internationales, à des structures qui même si elles sont implantées dans le ministère échappent au contrôle de l'État parce qu'elles se comportent comme des petits empires à l'intérieur. Les partenaires, eux, sont principalement préoccupés par le taux de consommation des crédits, la mise en place de ce qui est prévu, même si ça ne produit pas de résultat escompté.

JPA: Ce n'est pas aux PTF de définir les approches de soutien aux acteurs privés. La sécurité alimentaire des citoyens est avant tout une responsabilité des États et de leurs organisations régionales et sous régionales. Et de quel soutien parle-t-on? Si les objectifs sont ceux des ODD, c'est d'abord sur les petites exploitations familiales qu'il faut concentrer le soutien public. Et il faudrait clarifier les conditions requises pour qu'une grande entreprise de l'aval ou de l'amont des filières souhaitant entrer en partenariat avec des petits producteurs puisse bénéficier de fonds publics. ■

Sidy Ba



sidyba2002@yahoo.fr
Secrétaire Général /Cadre de Concertation des Producteurs d'Arachide CCPA ; Président du Cadre Régional de Concertation des Ruraux de Kaolack ; Porte-Parole Chargé de Communication du Conseil National de Concertation de Coopération des Ruraux du Sénégal (CNCR)

Dr Bio Goura Soule



soule.bio.ecowas@gmail.com
Assistant technique /élevage et pastoralisme à la Direction de l'Agriculture et du Développement Rural (DARD), Commission de la CEDEAO

Jean Philippe Audinet



j.audinet@ifad.org
Conseiller Technique Principal Institutions Rurales et Coordinateur du Forum Paysan au Fonds International de Développement Agricole (FIDA)
Les opinions exprimées n'engagent que son auteur et ne reflètent pas nécessairement la position de son organisation.