

Un tiers des **pesticides** vendus aux pays pauvres sont de mauvaise qualité



André Lepage - CIRIC

L'Afrique subsaharienne serait la plus menacée

Selon une récente mise en garde de la FAO et de l'OMS, environ 30% des pesticides commercialisés dans les pays en développement ne sont pas conformes aux standards de qualité internationaux et représentent un danger pour la santé et l'environnement. Or ces produits chimiques contenant des substances dangereuses et des impuretés interdites ou strictement limitées, sont employés dans l'agriculture, mais aussi en santé publique comme insecticides contre l'agent du paludisme. Venant souvent gonfler les stocks de produits obsolètes qui existent dans la plupart des pays en développement, ils ont représenté en l'an 2000, un coût de 3 milliards de dollars pour les paysans du Sud.

Leur mauvaise qualité provient généralement du fait que les concentrations

d'ingrédients actifs dépassent les limites de tolérance internationalement acceptées ou bien encore d'une contamination par des substances toxiques. En outre, l'emballage et l'étiquetage qui constituent la seule source d'information pour une manipulation sûre et efficace par le consommateur, laissent souvent à désirer sur les produits acheminés dans les pays du Sud : ils ne fournissent pas toujours d'indications sur l'ingrédient actif utilisé, la date de fabrication ou le mode d'utilisation.

C'est en Afrique subsaharienne que les pesticides de mauvaise qualité sont le plus largement répandus, les contrôles de qualité y étant très faibles. D'où la vive recommandation de la FAO et de l'OMS aux gouvernements et organisations internationales et régionales pour qu'elles adoptent les spécifications

préconisées en matière de production et de commercialisation. Ces deux organisations ont d'ailleurs récemment signé un accord prévoyant la mise en place d'une procédure unifiée de spécification destinée à mieux protéger la santé humaine et l'environnement, tout en assurant une production agricole durable.

« Les produits les moins chers ne génèrent pas forcément le meilleur rendement »

Face aux préoccupations exprimées ça et là sur ces problèmes de qualité, la position des grands fabricants d'intrants est claire, ainsi que l'a exprimé le PDG de NOVARTIS au séminaire de la Banque mondiale sur 'l'accès des organisations de producteurs aux intrants', organisé en juin dernier en Ouganda. Pour lui : « De grandes différences de qualité existent entre des matières portant le même nom chimique. Parmi les producteurs d'intrants, on trouve d'un côté des grands groupes mondiaux détenteurs de brevets, des producteurs de matières actives et de produits phytopharmaceutiques, et de l'autre, des fabricants de produits génériques, c'est à dire tombés dans le domaine public et qui dès lors peuvent être fabriqués par n'importe qui ».

En clair, une manière d'en rejeter la responsabilité sur la partie la moins 'noble' de la profession. Selon lui en effet, les grands laboratoires ont le souci de réduire les risques toxiques en privilégiant des critères de fabrication reconnus et en limitant au strict minimum les impuretés non identifiées. Ce qui n'est pas le cas des producteurs qui font l'impasse sur certaines phases du processus de fabrication pour des raisons économiques et obtiennent des produits de qualité douteuse, à l'efficacité moindre et pouvant s'avérer dangereux.

De même que la formulation du produit fini doit répondre à des normes rigoureuses, des indications précises doivent en indiquer les modalités d'utilisation. Or ce souci d'étiquetage n'est pas toujours pris en compte par certains fabricants, notamment lorsque les conseils d'utilisation ne sont pas standardisés ou qu'ils ont à répondre à une demande spécifique adaptée à un type de client ou de pays.

Quoiqu'il en soit, la recherche de produits performants pour l'amélioration de la production agricole a un coût, même si l'objectif est de réduire les coûts de traitement à l'hectare par rap-

port au coût de revient de la production. Pour juger de l'efficacité d'un produit, il faut non seulement tenir compte de son impact sur le rendement à l'hectare, mais aussi en matière d'environnement et de santé des travailleurs. *« Ce n'est pas forcément le produit qui a été acheté le moins cher qui générera le prix de revient le plus bas au kilo de culture, a dit le PDG de Novartis. On a souvent constaté des baisses significatives de rendement après une utilisation d'intrants 'moins chers', avec pour conséquence un appauvrissement du paysan ».* ■

Sylvia Serbin

Pour plus d'informations vous pouvez consulter :

- *Compte-rendu de la réunion de Kampala sur les organisations de producteurs et l'accès aux intrants*, sous la direction de Marie Héléne Collion
Banque mondiale :
<http://wbln0018.worldbank.org/essd/essd.nsf/producer/home>

- *Réseau d'action contre les pesticides* (Pesticide Action Network) BP 15938 Dakar Fann Sénégal
Tél : 221 825 49 14
email : panafic@sonatel.senet.net
Site internet : <http://panafic.webjump.com>

Sur les problèmes d'environnement, un site en français :
<http://www.ulb.ac.be/ceese/meta/cdsfr.html>

LES OP AUX FABRICANTS D'INTRANTS :

« Nous voulons traiter directement avec vous pour plus de **transparence** »

Ils l'ont fait savoir dans le cadre d'une réunion de la Banque mondiale, soucieuse d'appuyer les OP dans leur volonté d'autonomie.

Le message fut difficile à digérer pour la dizaine de gros fabricants et distributeurs d'intrants présents, habitués depuis des décennies à opérer avec leurs intermédiaires locaux, les paysans n'ayant d'autres choix que de passer à la caisse. C'est en tous cas ce qui a été clairement exprimé par les leaders paysans, représentant aussi bien des filières cotonnières et rizicoles que des vivriers, qui s'étaient déplacés pour dialoguer avec leurs fournisseurs lors de cette rencontre organisée début mars à Paris, en partenariat avec le ministère français des Affaires étrangères.

Confrontés dans la majorité des pays africains et sans aucune préparation, à une libéralisation des filières, les paysans, lassés de dépenser des milliards de francs sans être certains que leurs coûts sont justifiés, veulent mieux contrôler la distribution des intrants. *« Depuis quarante ans vous nous vendez des engrais et nous vous les avons toujours payés »*, a rappelé aux fabricants le directeur général de l'URECOS-CI en leur

demandant d'ouvrir leur confiance aux organisations de producteurs qui ont su prouver qu'elles disposaient de suffisamment de garanties financières pour assumer un tel partenariat.

Pour les OP en effet, il y a trop d'intermédiaires entre les fabricants d'intrants et les paysans consommateurs sur qui pèse l'alourdissement des prix qui s'en ressent. Aussi ont-ils souhaité que les fournisseurs les aident à prendre pied dans cette filière, au lieu de privilégier des intermédiaires qui pratiquent des marges confortables sur le dos des paysans désarmés par les prix imposés. Quand on sait que les paysans maliens dépensent jusqu'à 100 milliards de francs CFA par an pour acquérir leurs intrants, ou qu'à référence équivalente, le sac d'engrais acheté 200 FF au Sénégal (20 000 F CFA) est vendu 80 F en Europe (8 000 F CFA), on comprend la volonté des producteurs de maîtriser ce poste qui obère fortement leurs revenus.

Premier acte à poser de cette volonté de partenariat : la mise en place d'un

système d'information sur les prix et de formations à l'utilisation de ces produits. En clair, les fournisseurs seraient-ils prêts, d'une part, à investir dans des programmes d'appui à des organisations de producteurs pour les aider à se former dans la maîtrise de la gestion des intrants et, d'autre part, à traiter directement avec les coopératives pour les intégrer dans leurs réseaux de distribution ?

Autres attentes exprimées par les OP :

- la nécessité de recevoir des échantillons d'intrants pour tester leur qualité avant utilisation à grande échelle



Une vue de l'atelier.

- - la mise à disposition des intrants deux à trois mois à l'avance
- l'amélioration des conditions de paiement par l'octroi de crédits fournisseurs de 9 à 12 mois.

Ok pour un partenariat à condition de partager les risques

Du point de vue des fabricants, il faut faire la différence entre l'utilisateur final (le paysan) et le compte client, c'est-à-dire celui qui paie. Alors que cette activité était naguère exercée par des sociétés d'Etat, avec tous les démantèlements qui ont eu lieu, il leur faut faire face maintenant à une multiplicité de nouveaux acteurs et donc prendre le temps de se connaître. Par ailleurs, a souligné l'un d'entre eux, il ne faudrait pas faire de procès d'intention aux intermédiaires qui jouent bien leur rôle.

D'autre part, s'ils ont reconnu que la formation des exploitants à l'utilisation et à la vente d'intrants de qualité adaptés à l'environnement physique des pays consommateurs est nécessaire, ce serait à des organisations comme la Banque mondiale de prendre en charge l'éducation et la sensibilisation des popula-

tions. Pour ce qui est du financement, certains fabricants ont estimé que ce n'est pas à eux de supporter le préfinancement de l'acquisition des intrants : aux acheteurs d'assumer cette charge, aux fournisseurs d'évaluer les risques commerciaux et aux organismes internationaux tels la Banque mondiale d'évaluer les risques politiques. Ainsi, ensemble, ont-ils conclu, nous pourrions développer la filière et aboutir à des relations professionnelles en partageant les risques dans un contexte de partenariat sans incertitudes où seraient prévues des garanties de couverture des risques.

La Banque mondiale, pour sa part, s'est déclarée prête à soutenir, en sollicitant d'autres bailleurs institutionnels, un projet où producteurs et fournisseurs d'intrants s'entendraient pour mettre en place un dispositif de financement plus adapté. « Car, nulle part ailleurs dans le monde hormis en Afrique, a souligné un de ses représentants, les paysans ne sont obligés de

payer cash leur engrais six mois à l'avance. Jusqu'à présent on a beaucoup exigé des paysans africains mais il faut maintenant tenir compte des efforts qu'ils ont toujours accomplis en les aidant à accéder à une plus grande maîtrise de la filière intrants. » Les représentants de la FIPA-Afrique (Fédération internationale des producteurs agricoles) ont proposé d'assurer le suivi de cette rencontre. ■

Sylvia Serbin



Sean Sprague - CIRIC

Des situations différentes

Selon les filières et les pays, les situations des OP peuvent être totalement différentes.

Ainsi, en Guinée, les OP n'ont aucun statut juridique. Elles ne sont donc pas reconnues, ne sont pas considérées comme solvables par les banques locales et ne peuvent pas traiter directement avec des partenaires extérieurs.

Pour l'acquisition d'engrais trois cas se présentent :

- Les fédérations se ravitaillent auprès d'une centrale unique d'achat et replacent ensuite les produits auprès des unions villageoises
- Les groupements qui n'adhèrent pas à une fédération passent par une structure d'Etat qui les approvisionne à crédit
- Les paysans isolés se fournissent directement auprès des distributeurs locaux et doivent payer cash.

Au Sénégal, les producteurs de riz et de tomate industrielle de la Vallée du Fleuve (ce qui représente 40 000 familles) sont organisés dans un cadre juridique reconnu au niveau national. Ils sont en rapport avec la Caisse nationale de crédit agricole et font leurs achats d'intrants en direct auprès des fournisseurs. Ils disposent de crédits fournisseurs sur une période de 12 mois et le CNCR qui les appuie veille à ce qu'ils respectent tous leurs engagements.

L'URECOS-CI* de Côte d'Ivoire qui regroupe un réseau de 150 000 producteurs individuels de coton et de vivriers a fait depuis deux ans un impor-

tant travail de sensibilisation au niveau de la filière coton. L'année dernière, ignorant les intermédiaires habituels, l'urecos-ci a soumissionné directement auprès des fabricants pour avoir ses intrants et réalisé une économie de 4,5 milliards de F CFA correspondant à des marges non justifiées qui auparavant revenaient aux intermédiaires ! Trois milliards de francs ont été ainsi rétrocédés aux paysans.

En partenariat avec la Coopération canadienne, des comités de gestion des intrants ont été mis en place au niveau de chaque village. Des magasins de stockage ont été créés et chaque union ou coopérative a été dotée d'une camionnette bâchée pour assurer la distribution. Grâce à ce système, non seulement la fourniture d'intrants correspond aux besoins réels des planteurs, mais ils paient leur crédit avec sérieux. Ainsi depuis deux ans, les responsables de l'urecos-ci se flattent d'arriver à 0 franc d'impayés sur le crédit global de 26 milliards de F CFA octroyé aux paysans pour l'achat des intrants.

Contacts :

Vameike Meite, directeur de la production agricole : BP 635 Korhogo, Côte d'Ivoire - Tél : (225) 36 86 13 80 - Email : meitececi@aviso.ci

Seydou Soro, Directeur général - Tél (225) 36 8600 03/ 05 17

Email : urecosdg@africaonline.Co.ci

* URECOS-CI : union régionale des entreprises coopératives de la zone des savanes de Côte d'Ivoire.