

Une constante : le commerce de produits agricoles est une activité risquée

De nombreuses contributions évoquent des problèmes récurrents rencontrés pour la commercialisation des produits agricoles, **problèmes récurrents du fait des particularités intrinsèques à la production agricole** : longue durée du processus de production, production saisonnière et de qualité irrégulière, instabilité de l'offre et des prix, inélasticité de la demande (la demande ne varie pas directement en fonction des prix : il faut bien manger !), externalités nombreuses... Et il en ressort une constante : **le commerce de produits agricoles est par nature une activité risquée.**

Au niveau national ou local, les approvisionnements sont de plus en plus difficiles à maîtriser (périodes d'abondance ou de carence en produits), la production est dispersée, les délais de livraison non respectés, le stockage est difficile ; le transport génère des coûts élevés, les taxes formelles et informelles augmentent les coûts. Le manque d'information sur les prix et le manque de circuits fiables de distribution sont aussi évoqués.

Des changements récents de l'environnement économique et institutionnel de l'agriculture et du commerce des produits agricoles

De nombreuses contributions relatent des grands changements de l'environnement économique et institutionnel qu'ont connus l'agriculture et le commerce des produits agricoles.

Au cours du dernier siècle, l'**articulation historique États – offices publics – paysanneries** avait fonctionné dans beaucoup de pays africains : l'agriculture ayant souvent été considérée comme le secteur d'accumulation pour le financement du développement, la gestion des filières par l'État s'opérait souvent au détriment des producteurs. Cette étatisation de l'agriculture a souvent engendré des échecs majeurs en termes de production, ce qui n'a pas manqué d'alimenter l'argumentaire des agences internationales qui ont peu à peu développé des outils pour préparer les économies locales à la libéralisation.

Aussi, dans les années 1990, le contexte a radicalement et rapidement changé : libéralisa-

tion de l'économie agricole, ouverture aux marchés régionaux et mondiaux, retrait de l'État des secteurs productifs et démantèlement des offices de commercialisation dans de nombreux pays du Sud.

« Cependant, ce pilotage par les États et la centralisation des offres permettaient l'existence de standards de production nationaux (Daviron, 1999) à l'origine d'une configuration oligopolistique des marchés mettant en concurrence les différents États-nations. Mais elle a aussi débouché sur quelques "success stories" dès lors que l'environnement économique (infrastructures et services) et parfois idéologique était favorable. »

Robert Hirsch, Agence française de développement, France.

Le désengagement des États et la remise en cause du triptyque États – offices publics – paysanneries s'est traduit par une modification de l'accès aux différents services agricoles (suppression ou réduction des structures d'appui à l'agriculture : conseil technique, crédit, commercialisation) et les conséquences se sont rapidement manifestées tant au niveau de la production que de la structuration et du fonctionnement des filières : il y a eu une diversification et une multiplication de nouveaux acteurs, et les producteurs du Sud se sont retrouvés exposés à une concurrence croissante, notamment des produits importés.

« Le planteur de cacao était, avant 1995, dans une situation à la fois rassurante et peu valorisante. Le producteur ne posait pas la question de savoir à qui il allait livrer son cacao et à quel prix, ce qui était du ressort de la coopérative, qui elle-même appliquait les instructions administratives...

En juillet 1995, les règles du jeu ont changé sans que les nouvelles soient préalablement expliquées aux paysans... Économiquement très vulnérables, isolés, dispersés, mal formés ou informés, les planteurs ont connu un grand désarroi... »

Alain Bernard, assistant technique du ministère des Affaires étrangères français, Cameroun.

L'émergence de nouveaux acteurs avec leurs stratégies propres...

Les milieux ruraux se sont organisés, ont développé de nouvelles fonctions. Ces nouveaux rôles ont incontestablement participé au renforcement des capacités des acteurs (capacité à se regrouper, discuter, concorder, proposer, planifier...) et sont des atouts pour l'avenir, pour contribuer au développement de leur localité. Ces acteurs (producteurs, commerçants, transporteurs...) ont parfois « inventé » de nouvelles modalités de gestion locale, d'organisations. Mais, en même temps, apparaissent des intérêts et stratégies parfois divergents.

« La restructuration des organismes de production et de commercialisation, la libéralisation des marchés ont propulsé sur la scène publique, non seulement de nouveaux acteurs, mais aussi de nouveaux instruments de coordination entre opérateurs économiques des différentes filières.

Ce qui frappe les observateurs, c'est le foisonnement des initiatives en matière d'organisations. Qu'elles soient horizontales (entre producteurs ou opérateurs) ou verticales (entre producteurs et intermédiaires le long d'une filière), les structures de concertation et de contractualisation constituent une des composantes du nouveau paysage institutionnel. »

Bio Goura Soule, Lares, Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale, Bénin.

Entre producteurs et commerçants, un dialogue parfois difficile

Certaines contributions du forum soulignent qu'entre producteurs et commerçants, la convergence d'intérêt n'est pas automatique. Différents points contradictoires ressortent.

« Les circuits de l'approvisionnement à la commercialisation des produits dérivés fruits et légumes regroupent de nombreux acteurs qui sont : les fournisseurs de la matière première qui sont les producteurs et/ou propriétaires de vergers, les producteurs de dérivés ou transformateurs, les distributeurs locaux, les associations de commercialisation, et les exportateurs (...) Il existe des possibilités de développer la filière fruits et légumes... par la mise en œuvre d'un cadre de concertation dynamique entre les acteurs de la filière. Il s'agit notamment de la mise en place d'un système d'information sur le marché des produits dérivés, une information faible sur les prix des matières premières et leur disponibilité, ainsi que sur la demande et les débouchés en produits transformés... »

Hamadé Sigue, Inera, Institut de l'environnement et de recherches agricoles, Burkina.

« Ainsi ce qui se passe au Sénégal, c'est que de gros calibres se regroupent en organisations de producteurs dites faitières, achètent à vil prix (par rapport au réel) la partie exportable selon eux de la production des différents producteurs de sorte à avoir une quantité assez substantielle, puis procèdent à l'exportation vers la France pour le haricot, l'Italie pour la tomate par exemple. Ce qui fait qu'au bout du compte, les producteurs, dans une léthargie totale, ne bénéficient quasiment pas du fruit de leurs efforts. »

Oumar Ly, Ancar, Agence nationale de conseil agricole et rural, Sénégal.

● **Stratégies de court terme du producteur versus stratégies de long terme du commerçant-transformateur pour construire et consolider la filière**

Le commerçant reproche au producteur de ne pas s'investir assez sur la filière : le pro-

ducteur a un comportement opportuniste, de court terme. Or, les producteurs ont de leur côté souvent de petites plantations, et ne disposent généralement pas de ressources financières pour l'investissement à long terme.

● **Diversification versus spécialisation**

Du point de vue du producteur, la diversification des productions et des sources de revenus est souvent vue comme un atout : le producteur raisonne souvent multi-produits, multi-activités, pour limiter les risques (marché, climat...) et faire face à de multiples contraintes (accès à la terre et aux facteurs de production comme les intrants, crédit, etc.). De son point de vue, la spécialisation est un risque économique et alimentaire (ex : dépendance de la production cotonnière comme unique culture de rente). Du point de vue du commerçant-transformateur, la spécialisation par produit ou par filière peut permettre des économies d'échelle (des coûts de production qui réduisent au prorata de la quantité produite), et l'amortissement d'investissements parfois importants.



CFSA

► ● **Produit pour vendre versus produit pour manger et vendre**

Si les produits autoconsommés n'ont pas de valeur pour les commerçants (et pour cause : ils ne peuvent pas les vendre et se faire une marge dessus), par contre, les produits non vendus autoconsommés par le producteur et sa famille ont une valeur : ils constituent un revenu, non monétaire, certes, mais revenu agricole quand même (les produits autoconsommés ont une valeur !).

● **La défiance entre acteurs**

Les producteurs critiquent les pratiques usuraires ou déloyales de certains opérateurs de la filière. Les commerçants dénoncent le manque de fiabilité de certains producteurs : non-respect des accords passés (quantité de produits, calendrier de livraison, remise en cause des prix), qualité des produits insuffisante...

« Tout autant qu'à la définition des actions et à la mobilisation des moyens nécessaires, et sans nul doute en préalable, c'est donc à l'instauration de la confiance, ou à son retour, qu'il convient de s'atteler. »

Alain Bernard, assistant technique du ministère des Affaires étrangères français, Cameroun.

● **Production locale versus produits importés**

Si le producteur voit d'un mauvais œil les produits importés, par rapport auxquels il n'est pas compétitif (produits subventionnés ou de l'aide alimentaire), le commerçant, lui, y voit un intérêt : les produits à bas prix importés et revendus sur les marchés urbains fournissent des marges substantielles...

Les différents acteurs dans une même filière doivent parvenir à s'organiser. Cela s'avère possible puisque certaines filières comme celle de la pomme de terre ou de l'oignon y parviennent (cf. **contribution de Michaël Camara, formateur, Fédération des paysans de Fouta Djallon, Guinée**).

« Le principal atout réside dans la motivation des producteurs qui souhaitent se donner les moyens pour résoudre leurs problèmes afin de devenir une filière viable... avec le souci de s'associer pour être plus productifs et de renforcer leur pouvoir de négociation avec les commerçants et les exportateurs. »

Magalie Cathala, DEA Essor/Prasac, France.

Des limites et des risques liés à ce nouveau contexte

La déstructuration des filières « étatiques » génère des risques non maîtrisés par la plupart des acteurs des filières.

● **Risques sur la production**, sur sa durabilité, et de façon plus aiguë sur la qualité des produits. La baisse des rendements, l'insuffisance des moyens de commercialisation, le manque d'entretien des infrastructures, l'insuffisance de mise en valeur, l'endettement des paysans, la perte de savoir-faire etc. sont des risques réels, déjà rencontrés par certaines filières (cf. **la contribution sur la filière cacao de Bernard Charlery de la Masselière, groupe Moca**).

« Les petits planteurs de palmier, dont l'encadrement s'est singulièrement distendu depuis le retrait des sociétés publiques, utilisaient de plus en plus fréquemment du matériel végétal « tout venant », ce qui risque, à terme, de contrarier la nécessaire augmentation des rendements actuels... Les repreneurs des sociétés publiques, confrontés au vieillissement des plantations ont souvent accordé la priorité à la rénovation de l'outil industriel (huileries) avant de replanter... Le caractère irréversible de l'ouverture sur le monde des filières oléagineuses d'Afrique de l'Ouest... fera que ses propres productions risquent d'être de moins en moins concurrentielles, si un effort d'amélioration de leur compétitivité n'est pas entrepris, là où il peut porter ses fruits rapidement. »

Robert Hirsch, AFD, France.

● **Risques au niveau des transactions commerciales**, un manque ou une insuffisance de professionnalisme des nouveaux acteurs : le volontarisme qui caractérise tous les intervenants contraste avec le niveau de professionnalisme dont ils peuvent se prévaloir. De nombreux privés qui s'étaient lancés dans la collecte et la commercialisation ont vite déchanté.

● **Risques sociopolitiques**

« La gravité de la pauvreté dans certaines zones, la rapidité de la modernisation dans d'autres, l'exclusion sociale qui côtoie une richesse majeure sont des signes d'instabilité notoire. »

Bernard Charlery de la Masselière, groupe Moca, Cameroun.

« Cette rapide libéralisation a conduit à des coûts extrêmement élevés qui sont payés par l'ensemble des secteurs de la production nationale et des acteurs socio-économiques. L'agriculture a été le premier secteur à en avoir subi les effets. Elle est restée moribonde et s'est montrée de plus en plus incapable à assurer sa fonction première qui est de nourrir la population. »

Pascal Pecos Lundy, Gradec, Groupe de recherche et d'appui au développement communautaire, Haïti.

Côté producteurs	Côté commerçants
Manque de ressources financières pour investir sur le long terme	Investissements sur le long terme (équipements de transformation/stockage)
Intérêt pour la diversification et pluriactivité La spécialisation est un risque	La spécialisation permet des économies d'échelle
Les produits autoconsommés ont une valeur	Seuls les produits vendus ont une valeur
Souhaite vendre au plus fort prix	Souhaite acheter au plus bas prix

● **Risques de forte dépendance** : la libéralisation modifie complètement les standards de qualité et le mode de segmentation des marchés ; elle débouche sur des modes d'intégration verticale renforcés, avec des formes contractuelles diverses, qui peuvent certes offrir des avantages évidents en termes de stabilité, suite au démantèlement des dispositifs antérieurs, mais qui contiennent aussi des risques de forte dépendance dès lors qu'elles ne sont pas compensées par des contrepouvoirs ou des réglementations de la concurrence.

● **Risque d'apparition de géants mondiaux et rapports de forces inégalitaires** limitant les marges de manœuvres locales : l'espace laissé vacant par la déstructuration des États s'est traduit par la multiplication de « petits » acteurs en aval de la production, mais l'on a également vu apparaître des géants mondiaux aux pouvoirs de marché largement supérieurs à celui de nombreux « pays producteurs ». Il y a risque d'oligopsonie de quelques firmes mondiales (sur le café ou le cacao par exemple), face à des producteurs souvent faiblement organisés et dont les moyens d'information et d'action sont sans commune mesure avec ceux de leurs nouveaux partenaires commerciaux.

● **Risques sur l'environnement fragilisé.**

« Le secteur rizicole a été le premier à avoir pâti de l'ouverture de l'économie haïtienne. Déjà en difficulté pour répondre à l'augmentation de la demande interne, il a été poussé au delà de ses limites suite à l'abaissement des barrières tarifaires et douanières, situation à laquelle il n'était pas préparé. Ce qui laisse voir le degré d'opportunisme avec lequel les pouvoirs publics ont mis en place ces mesures qui ont conduit à la fois à une concurrence accrue et déloyale du riz subventionné américain, la marginalisation et la perte de compétitivité de la riziculture haïtienne. »

Pascal Pecos Lundy, Gradec, Groupe de recherche et d'appui au développement communautaire, Haïti.

Des besoins, certains récurrents, certains nouveaux

● **Besoins en infrastructures de commercialisation** : nécessaire amélioration des infrastructures de transport pour limiter la dispersion de la production et favoriser l'écoulement de la production, mise en place de lieux et techniques de stockage ;



CFSI

« Il existe des structures modernes de stockage, il s'agit de magasins construits en semidur, équipés de claies et d'une aération assurant une durée de conservation supérieure. Leur coût élevé représente un obstacle pour les petits producteurs. »

Magalie Cathala, DEA Essor/Prasac, France.

● **Besoins en ressources financières** : détaxe de l'achat de matériels agricoles, des intrants ; besoins d'un accès facilité au crédit ; constitution de fonds de commercialisation pour contourner les usuriers et éviter le bradage des récoltes... ;

« Un problème crucial est désormais le financement de l'activité de production à partir des recettes de commercialisation. Les réseaux de caisses villageoises décentralisées se sont créés, mais restent géographiquement limités, et la grande majorité des crédits ne concerne pas l'investissement productif. »

Alain Bernard, assistant technique du ministère des Affaires étrangères français, Cameroun.

● **Besoins de renforcement des capacités humaines** : capacités des OP pour les nouvelles fonctions qu'elles assument (stockage, commercialisation, exportation) ; capacités des transformateurs (maîtrise des techniques de transformation et de conservation) ; capacités pour la gestion de l'épargne-crédit et la gestion des produits agricoles pour mieux valoriser les produits et une meilleure prise en compte de l'amortissement des investissements pour la pérennité des filières... ;

● **Besoins de protections et de subventions** : les mesures prises par rapport à l'importation sont très insuffisantes. Certains importateurs arrivent toujours à contourner la réglementation mise en place. Mais une volonté politique de la part de l'État pour la protection des filières permettrait d'éviter un risque de disparition de certaines cultures en faveur des cultures de diversification que les paysans développent actuellement pour leur survie.

« Les barrières non tarifaires ne sont pas les seuls obstacles, mais elles contribuent effectivement dans le cas de São Tomé e Príncipe à rendre plus difficile le développement des exportations et donc, par voie de conséquence, le développement de certaines activités qui ne seraient pas viables en interne compte tenu de la faible dimension du marché local. »

Frédéric Kilcher, ONG Nuova Fronteira et Jean-Marie Kamls, Cirad-Tera, São Tomé e Príncipe.

● **Besoin de cadres de concertation, de réorganisation entre acteurs** : besoin de mise en oeuvre de cadres de concertation dynamiques entre les nombreux acteurs de la filière (avec notamment la mise en place de systèmes d'information sur les marchés), pour formaliser les relations entre les différents acteurs, pour réduire les risques de détournements, et pour limiter le pouvoir des mégafirmes dont les intérêts dépassent les priorités nationales. Ces cadres de concertation assureraient efficacement la défense des intérêts des producteurs et des « petits » acteurs de la filière.

Quelles perspectives ?

Des contributions ont mis l'accent sur les relations de conflit d'intérêt entre les producteurs et les autres acteurs de filières. Le commerçant a tendance à raisonner « produit ». Le producteur est attaché à son territoire et à sa survie... Pourtant, n'y a-t-il pas de stratégies « gagnant-gagnant » possibles ?

Certains auteurs ont tenté de mettre en avant des esquisses de solutions propres à la situation de leur pays et d'autres qui pourraient être généralisables.

« Une complémentarité peut être trouvée et combler le vide créé par le désengagement des États et la privatisation des entreprises publiques. Cette collaboration existe déjà dans l'hévéaculture et des financements extérieurs ont même été mis en place pour la renforcer. Mais il faudra que les associations professionnelles de producteurs dépassent leurs revendications immédiates pour de meilleurs prix et esquissent, avec les industriels, les pouvoirs publics... et les bailleurs de fonds intéressés, les contours de ces filières oléagineuses à l'horizon 2020. Mais pour l'heure, il faut reconnaître que la marche vers ce nouveau partage des tâches et des responsabilités risque d'être longue. » *Robert Hirsch, AFD*

« La commercialisation de la production locale vaut mieux que tout discours sur l'aide au développement. » *Joackim Saisonou, Agri-culture, Bénin.*

« Il apparaît qu'il faut intervenir à tous les niveaux en même temps, sinon les efforts fournis d'un côté pourraient fort bien être voués à l'échec par le manque de résolution des autres aspects. » *Frédéric Kilcher, ONG Nuova Fronteira et Jean-Marie Kamlis, Cirad-Tera, São Tomé e Príncipe.*

Au niveau local, la commercialisation de produits agricoles n'est que l'un des aspects des activités des ruraux, et l'agriculture peut n'occuper qu'une place réduite dans leurs revenus. Face à la détérioration de leurs revenus monétaires agricoles, les producteurs ne sont pas incités à la production pour la vente et sont poussés vers des stratégies de repli de la production pour la seule autoconsommation, la sécurité alimentaire, le renouvellement de la force de travail, le maintien en zone rurale... Ils peuvent être poussés à développer des stratégies en dehors de l'agriculture. Néanmoins, l'agriculture contribue à créer de l'emploi rural par les activités amont et aval qui lui sont liées

Quid du forum électronique ?

Ce forum n'a pas été le lieu d'expression de tous les acteurs de la commercialisation et le court délai pour réaliser ce forum Internet fait ressortir certaines lacunes. En effet, certaines thématiques clés comme la question du crédit, du stockage ou encore de la protection sont très peu abordées. Cela restera un regret de ce forum riche en enseignements tant sur la thématique traitée que sur la méthodologie que nous avons employée pour le réaliser. Ce forum peut paraître succinct et de nombreux problèmes restent inabordés, mais il a le mérite d'avoir permis aux contributeurs de s'être exprimés librement. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) se sont révélées ici comme un outil intéressant de palabre électronique pour mettre en avant les questions que les gens se posent. Mais cet outil révèle un manque pour inciter les personnes à participer. Une rencontre physique entre les personnes intéressées serait peut-être une solution pour relancer le débat. Nous laissons cette question à votre appréciation et allons lancer de notre côté une évaluation sur la méthodologie utilisée pour ce forum.

(transformation des produits, valorisation des savoir-faire locaux) mais aussi par la gestion, le développement et la mobilisation des ressources territoriales auxquelles elle contribue directement et qui peuvent être le support d'activités nouvelles... Le milieu rural conserve une fonction d'accueil et de « filet de sécurité » dans les stratégies familiales. Il faut donc faire en sorte de trouver les solutions adéquates.

Plusieurs auteurs proposent des éléments de réflexion afin de mettre en place un cercle vertueux de développement à partir du commerce des produits agricoles. Voici quelques exemples

de solutions esquissées pour que le commerce des produits agricoles soit véritablement un facteur de dynamisation des économies locales.

Le commerce par lui-même peut-il dynamiser les économies locales si l'État ne joue pas un rôle d'arbitre, de sécurisation de l'environnement de la production à travers de politiques agricoles? Sécurité alimentaire, souveraineté alimentaire et viabilité des zones rurales sont intimement liées... Quels rôles chacun des acteurs doit-il jouer ? Quels défis et leçons à tirer après l'expérience de Cancún ? ■

● De nouvelles stratégies

« L'économie des petits producteurs ruraux d'Afrique évolue. Face à la constante augmentation de leurs besoins financiers, ils doivent pouvoir générer des recettes croissantes et sécurisées. Dans le contexte actuel d'une aide au développement toujours limitée dans le temps et qui insiste sur l'autonomie financière des structures promues, le CIDR a alors formulé une nouvelle hypothèse d'intervention, basée sur la création d'entreprises de services viables aptes à sécuriser l'amont et l'aval de la production et à assurer l'interface commerciale entre des agriculteurs organisés et le marché. »

Michel Pernot du Breuil, CIDR, Centre international de développement et de recherche, France.

« Créer des marchés relais..., équiper les zones de production de structures de stockage..., appuyer les commerçants qui sont en fait les collaborateurs rapprochés des producteurs sur les aspects organisationnels et financiers..., mettre en place un cadre juridique de coordination et de suivi... »

Magalie Cathala, DEA Essor/Prasac, France.

● Des protections

« Que faire relever les prix ?... La boîte de développement pourrait fournir à Haïti une opportunité, garantie dans le cadre des règles commerciales internationales, d'adopter une stratégie alternative de protection de la production interne de riz, afin d'assurer des prix de vente supérieurs aux producteurs et de garantir le niveau de vie dans les zones rurales... »

Pascal Pecos Lundy, Gradec, Groupe de recherche et d'appui au développement communautaire, Haïti.

● Une diversification

« Compte tenu de l'instabilité des productions agricoles au Niger, il est hautement recommandable de développer la culture de manioc, ce qui reste d'ailleurs facile dans la pratique... »

Moustapha Aboubakar, Redes Réseau d'expertises en développement économique et social, Niger.

● Des formations

« Des programmes intégrés de vulgarisation agricole, de formation et suivi des organisations de producteurs, d'aide à l'introduction de technologies adaptés pour la transformation des produits, et ce, de préférence dans le cadre d'une contractualisation avec les acheteurs, de préférence sur une base équitable. »

Frédéric Kilcher, ONG Nuova Fronteira et Jean-Marie Kamlis, Cirad-Tera, São Tomé e Príncipe.