



©Cécile Broutin - GRET

# LES SYNTHÈSES

N°32  
Décembre  
2020

## Faut-il craindre ou se réjouir de la « vague des supermarchés » en Afrique de l'Ouest ?

Peu d'endroits au monde résistent à la « vague des supermarchés ». Apparue discrètement dans les années 1930 aux Etats-Unis puis dans l'Europe d'après-guerre, celle-ci n'a cessé de s'amplifier et de s'accélérer dans le monde occidental pour finalement gagner l'Amérique latine, l'Asie puis les quatre coins du globe dans les années 1990. Seules certaines parties de l'Inde et de l'Afrique semblent encore rester à l'écart de ce phénomène. Alors que les uns se félicitent de cette « révolution des supermarchés », synonyme pour eux de modernisation heureuse des systèmes de distribution alimentaire, les autres s'inquiètent d'une déferlante jugée menaçante pour l'économie locale. A Dakar, où l'enseigne Auchan est apparue dernièrement dans des quartiers populaires, le débat fait rage : on a vu successivement défilier dans les rues les contempteurs de l'enseigne (« Auchan dégage ! »), puis ses partisans (« Auchan reste ! »). Une chose est certaine : partout où elle passe, cette onde bouscule les systèmes alimentaires, impose de nouvelles exigences à la production et contribue à redéfinir les modes de consommation. Est-ce que l'Afrique de l'Ouest est prête à ces changements ? Quelles conséquences prévoir en particulier pour l'agriculture familiale ?

### CONTEXTE

#### Un phénomène qui s'accélère en Afrique de l'Ouest

« A Dakar, Auchan est maintenant à tous les coins de rue » témoigne un membre d'Inter-réseaux sénégalais. En quelques années, le phénomène est devenu incontestable. D'autres enseignes comme Casino existaient depuis longtemps dans la capitale mais elles restaient relativement discrètes (on rencontrait des magasins assez grands mais peu nombreux), et semblaient réservées à une clientèle aisée et habituée à ce type de distribution (étrangers ou sénégalais ayant vécu à l'étranger), qui continuait aussi à s'approvisionner dans les marchés traditionnels notamment pour les fruits et légumes. Selon une récente étude de FARM (2017), « c'est bien en Afrique de l'Ouest que la progression du nombre d'ouverture de nouveaux centres commerciaux est la plus forte (+ 19 % de janvier 2014 à juin 2015, alors que la progression est de 9 % dans les autres régions, hors Afrique du Sud) ». La grande distribution française en particulier semble être entrée dans une phase offensive. En 2018, Auchan comptait 24 magasins au Sénégal et prévoyait d'en ouvrir 30 supplémentaires. La nouveauté avec Auchan,



outre la rapidité de l'expansion, est d'une part, l'implantation de grands et de petits magasins dans les quartiers là où se trouvaient déjà des libre-service et des boutiques, et d'autre part des modalités de vente différentes des premiers hypermarchés avec des fruits et légumes locaux ou de la vente au microdétail par exemple. En janvier 2019 c'est Carrefour market qui fait son apparition à Dakar (dans la cadre d'une alliance Carrefour CFao) et qui projette d'ouvrir d'autres magasins low cost sous l'enseigne Supeco. En Côte d'Ivoire Carrefour faisait son entrée en 2015 et prévoyait d'en installer une dizaine dans les grandes villes du pays. D'autres pays voisins comme le Cameroun, le Kenya, la RDC, le Nigéria sont ciblés par l'enseigne (il y a déjà plusieurs magasins Carrefour au Cameroun).



© Cécile Broutin

### Scénario d'expansion des supermarchés dans les pays en développement

- Les supermarchés arrivent dans les capitales et s'adressent à une petite élite urbaine et concernent les produits transformés locaux et importés (dont marque de distributeur)
- Au fur et à mesure que s'améliorent les capacités d'approvisionnement, les supermarchés cherchent à attirer des classes moyennes puis populaires, diversifier les clientèles et s'ouvrir aux produits frais tels que les fruits et légumes locaux (généralement 10 à 15 % des ventes en supermarchés dans les pays en développement)
- Les supermarchés arrivent dans les villes secondaires, puis dans les localités
- A mesure que se développe la grande distribution, émergent des plateformes logistiques spécialisées qui concurrencent les marchés de gros et produisent un effet structurant sur le système alimentaire (concentration de la production et de la transformation alimentaire)
- Une étape ultérieure de la transformation de la distribution est l'arrivée des acteurs du numérique : commande internet et livraison (ou picking) sont les nouveaux secteurs à forte croissance qui touchent de plus en plus à l'alimentaire. Déjà à l'œuvre dans certains pays d'Afrique (Nigeria par ex.) et très développés en Chine et dans d'autres pays d'Asie, ils peuvent constituer une véritable opportunité pour des micro-entreprises comme on le voit au Brésil ou dans des pays asiatiques. Ce secteur avec des géants comme Amazon ou Alibaba et des startup comme Uber-eat, Deliveroo, Deliveroo-Edition, etc. constituent de véritables menaces pour la grande distribution. L'épidémie de la Covid 19 n'a fait qu'accentuer cette tendance.

### Des causes presque mécaniques ?

Les raisons profondes de cette accélération sont communes dans les différentes géographies. En premier lieu, l'urbanisation de l'Afrique subsaharienne et l'émergence d'une classe moyenne qui représenterait aujourd'hui un total de 143 à 370 millions de personnes en Afrique selon les sources, dont une part de plus en plus importante de femmes en situation d'emploi, cherchant à réduire le temps consacré aux courses et à la cuisine, donnent lieu à des changements dans les modes de consommation. L'existence d'une forte demande de la part des consommateurs urbains pour un éventail plus large de choix des produits, pour plus de qualité et d'agréments dans les lieux d'achat (hygiène, libre service, restauration rapide) est aussi devenu un argument déclencheur pour ouvrir de nouveaux magasins. Enfin, les Etats tendent à encourager la grande distribution comme l'expression d'une modernisation des systèmes alimentaires qu'ils conçoivent comme salubre, et accueillent généralement à bras ouverts les multinationales en mal de nouvelles zones d'expansion. Signalons cependant que suite au mouvement « Auchan dégage » à Dakar, l'État sénégalais a pris des mesures en 2018 pour réguler l'implantation des nouveaux supermarchés.

## Des libres services aux supermarchés : un apprentissage pour le consommateur

Le phénomène n'est pas nouveau en Afrique de l'Ouest, et s'est imposé progressivement. Avant l'implantation des supermarchés, s'est développée la vente en libre-service (supérettes dans les stations essence par ex.) dans laquelle l'interaction vendeur-client cédait déjà le pas au choix du client sur la base d'informations écrites sur l'emballage des produits ou de la mise en comparaison en rayon. On peut considérer cette étape comme une forme d'apprentissage à ce que le supermarché systématise : linéarisation et qualification des produits par un face à face entre le client et le produit, et modification du rôle du vendeur.

### Un phénomène qui reste encore minoritaire

Il importe de bien replacer l'émergence de la grande distribution dans le contexte plus général des ventes alimentaires dans les villes d'Afrique de l'Ouest. On considère en effet que seulement 10 % des achats urbains s'effectuent aujourd'hui en supermarchés en Côte d'Ivoire. La grande majorité des ventes se fait encore dans les marchés dits traditionnels pour les produits frais, les boutiques de quartier et les supérettes (stations-services) pour les produits de première nécessité et les produits transformés de consommation courante. En comparaison avec d'autres régions d'Afrique (en particulier en Afrique de l'Est et du Nord), l'Afrique de l'Ouest semble même plutôt en retrait de la révolution des supermarchés du fait à la fois du dynamisme des marchés traditionnels et de l'existence de freins structurels liés au climat des affaires, à l'accès au financement et à l'immobilier, à la qualité du réseau électrique, à la congestion des zones urbaines.

## Crainces soulevées par la vague des supermarchés

### La mise en péril redoutée du petit commerce

En juillet 2018, un vent de contestation souffle dans les rues de Dakar, faisant retentir le slogan « Auchan dégage ! ». Pourquoi cette levée de bouclier ? Les supermarchés font d'abord craindre des pertes d'emploi parmi les commerçants, qui sont aussi des commerçantes pour ce qui concerne les places de marchés. Autant les supermarchés de luxe dans les quartiers aisés inquiétaient peu la concurrence des commerçants traditionnels, autant l'arrivée des supermarchés Auchan dans les quartiers populaires, proposant des produits à des prix accessibles à tous, est vécue comme une sérieuse menace par les vendeurs environnants. Et l'engouement certain des consommateurs ne font que renforcer les inquiétudes.

### Un cheval de Troie pour les produits importés ?

Par ailleurs, les supermarchés apparaissent pour leurs détracteurs comme le royaume des produits importés, et avec eux, le vecteur d'un mode de consommation occidentale. Selon ce point de vue, les supermarchés seraient de nature à renforcer la dépendance alimentaire des pays africains et à retarder le développement d'une industrie agroalimentaire locale. En effet, si l'effort de la grande distribution de s'approvisionner localement est bien réel et surpasse bien souvent l'offre de produits locaux dans les boutiques de quartier, la majorité des produits proposés dans les rayons viennent bien de l'étranger (à 80 % dans les Casino de RDC à titre d'exemple selon Grain (2018) et y compris pour les fruits et légumes). Signalons cependant que dans les pays d'Amérique latine et d'Asie, le développement de la grande distribution n'a pas donné lieu à une éviction de la production locale.

## Une dépendance alimentaire des villes ouest africaines à mettre en perspective

Il faut nuancer l'idée selon laquelle les grandes villes ouest africaines seraient approvisionnées principalement par les aliments importés et qu'elles se tiendraient passablement déconnectées des circuits de distribution de produits locaux. En réalité, s'il est vrai que pour certains aliments clés (notamment le riz, le poulet, le poisson, les produits laitiers, et encore il faudrait nuancer selon les villes), la dépendance alimentaire des villes ouest africaine est préoccupante, il ne faut pas oublier que la grande majorité des produits consommés en ville demeurent des produits locaux ou à tout le moins issus des pays voisins. Selon une étude de l'AFD (2020), les dépenses alimentaires en Afrique de l'Ouest concernant les produits importés sur le marché international ne dépassent pas 8 %.

## La marginalisation de l'agriculture familiale

Ensuite la grande distribution a de quoi inquiéter les producteurs ayant connaissance du rapport de force très inégal dans les systèmes alimentaires européens, de la guerre des prix et du contrôle des filières par un petit nombre de multinationales. Enfin, les petits producteurs ont également du souci à se faire : le développement des supermarchés offre certes des débouchés aux produits locaux mais vise particulièrement les agriculteurs en capacité de fournir d'importants volumes, et de répondre à des exigences élevées en termes de régularité et de qualité (avec un taux de rejet conséquent). En Amérique latine, la modernisation de l'aval a effectivement conduit à la marginalisation des petits producteurs et à la stimulation de l'agrobusiness.

### Ce que représente la grande distribution comme contraintes pour les producteurs

- des ressources nécessaires en trésorerie : paiement à 20, 30 voire 60 jours selon les cas (pratique contribuant très fortement à la compétitivité de la grande distribution, au travers du placement de la trésorerie accumulée sur les marchés financiers)
- des exigences supplémentaires sur le produit (cahier des charges) entraînant des coûts de production supplémentaires, des contraintes supplémentaires en matière de post-récolte et de transport, des écarts de tri, etc.
- des exigences supplémentaires sur le service (livraison, délais) sans que la logistique transport ne soit facilitée
- des exigences supplémentaires sur le niveau de formalisation conduisant à l'émergence d'une problématique de fiscalité (surtout pour les transformateurs artisanaux, cas de la TVA)
- de gros volumes demandés
- un prix qui ne rémunère pas souvent les efforts supplémentaires fournis.

## Avantages réels ou supposés de la grande distribution

### Plus de choix, meilleure qualité, un environnement d'achat plus agréable

Les partisans de la distribution dite moderne mettent en avant ses avantages sur la distribution traditionnelle via les places de marchés ou les épiceries de quartier : d'abord elle répond à une demande croissante des consommateurs pour davantage de choix, une meilleure présentation des produits, et une qualité sanitaire supposée supérieure. C'est pourquoi au mouvement « Auchan dégage », a répondu un contre mouvement « Auchan reste », porté par les associations de consommateurs qui exprimaient ainsi une lassitude vis à vis du commerce conventionnel. Sur le plan sanitaire cependant la supériorité de la grande distribution peut être nuancée. Il est indéniable que les supermarchés imposent des normes de qualité des produits (calibrage, présentation) et réalisent des efforts de conditionnement qui améliorent les propriétés de conservation et la propreté des produits (notamment viandes, poissons). Le respect de la chaîne du froid est également garanti. Pour autant les produits transformés issus de l'industrie agroalimentaire locale ou importés tout comme certains produits frais présents dans les supermarchés présentent aussi des risques pour la santé (exposition des matières premières aux engrais chimiques et produits phytosanitaires, additifs, teneur en graisse, sel, sucre etc.) sur lesquels sont souvent peu informés les consommateurs africains.

### Des circuits de distribution plus efficaces ?

Ensuite elle permettrait de réduire le nombre d'intermédiaires dans les chaînes d'approvisionnement en passant par des grossistes spécialisés ou en contractualisant directement avec les producteurs. Ceci aurait pour effet d'augmenter l'efficacité économique du circuit, pour in fine offrir des prix abordables aux consommateurs tout en rémunérant correctement les producteurs. Cette perception d'une distribution moderne plus efficace doit cependant être questionnée. Rien ne dit en effet que les producteurs seront mieux rémunérés par la grande distribution (les prix pratiqués par Auchan au Sénégal sont plutôt dans la moyenne du marché selon un producteur interrogé) et les consommateurs mieux servis : selon un homme d'affaires français cité par une étude de l'ONG Grain (2018) « une enseigne au positionnement discount ne peut pas rivaliser avec les prix du commerce informel en Afrique ». D'autres témoignages venus du terrain attestent que dans le commerce des fruits et légumes par

exemple, même si les filières informelles cumulent les intermédiaires, celles-ci proposent des prix « imbattables ».

### **Les atouts de la distribution de proximité sur la grande distribution pour les plus pauvres**

Les populations défavorisées achètent plutôt des aliments dans les marchés traditionnels, et des produits non-alimentaires (cosmétiques, hygiène, biens de consommation) dans les supermarchés. En effet pour les plus pauvres les lots vendus dans les supermarchés sont parfois trop importants/coûteux et le commerce de détail « traditionnel » répond mieux à leur capacité d'achat par une plus grande divisibilité des lots (la vente d'huile dans des sacs en plastique par exemple, voire d'un morceau de sucre), les micro-lots de ce type de distribution répondent aussi à des capacités de conservation, à des ajustements au nombre de consommateurs associés à l'acte d'achat. Ainsi pour nombre de consommateurs et pour certains produits, on observe une préférence pour la distribution traditionnelle : en effet, les places de marché ou les vendeurs de rue permettent aux consommateurs d'acheter de très petites quantités, de sentir ou toucher les produits, et les boutiques de quartier offrent la possibilité d'acheter à crédit (à tel point que des enseignes comme Carrefour au Cameroun ou Auchan au Sénégal développent beaucoup les espaces de vente en vrac pour les céréales, les épices etc.). De plus, un des arguments décisifs qui explique l'abondance des vendeurs de rue et des places de marché dans les grandes villes reste la proximité, déterminant prioritaire du lieu où les habitants font leurs courses dans les grandes villes congestionnées d'Afrique subsaharienne. Beaucoup de facteurs qui risquent de perdurer (difficultés de déplacement, absence de réfrigérateur, facteurs culturels et goût pour les produits artisanat locaux (couscous, lait caillé, riz étuvé...) donnent ainsi l'avantage au commerce de proximité.

### **Une incitation à la professionnalisation de la production locale**

Enfin, pour le producteur ce mode de distribution ouvrirait de nouveaux débouchés pour les produits locaux frais ou transformés, inciterait à davantage d'efforts sur la qualité (en supposant qu'elle soit dûment rémunérée), et instaurerait des relations plus saines et professionnelles avec l'aval des filières. Ce dernier argument est décisif pour un producteur sénégalais fournisseur d'Auchan qu'Inter-réseaux a interrogé : selon lui, l'organisation des marchés traditionnels n'est autre qu'un « désordre organisé » où les commerçants ne respectent ni les produits ni les producteurs qui endossent tout le risque. La grande distribution, si elle n'offre pas des prix clairement supérieurs, a pour lui cet immense mérite de respecter ses engagements, d'être fiable, prévisible en volume, en prix et en régularité, et de payer rapidement (une vingtaine de jours dans son cas). Encore faut-il que les agriculteurs soient en mesure de répondre aux exigences de la grande distribution. Pour un représentant d'une OP sénégalaise, il est nécessaire d'accompagner les producteurs et les petites unités de transformation qu'ils approvisionnent sur les emballages, les techniques de production, l'hygiène et la qualité, pour qu'ils parviennent à ce niveau de professionnalisation.

## **TRADITION CONTRE MODERNITÉ : UN DÉBAT CARICATURAL ?**

### **Systèmes modernes VS traditionnels ? Une typologie du HLPE contestable**

#### **Système alimentaire, distribution alimentaire, chaîne d'approvisionnement, filière...**

La notion de système alimentaire permet d'élargir la vision de l'alimentation au-delà de la seule production d'aliments : à la fois aux étapes qui la précèdent en amont, à celles qui lui succèdent en aval jusqu'au consommateur, et au contexte social, économique et politique dans lequel elle évolue. Elle est plus transversale et générale que la notion de filière (ou de chaîne de valeur, souvent utilisée comme synonyme), davantage focalisée sur un produit. La notion de système de distribution alimentaire est plus restreinte que la notion de système alimentaire. Elle insiste sur les étapes et acteurs qui entrent en jeu entre les lieux de production et les lieux de consommation. La notion de chaîne d'approvisionnement est voisine.

La notion de système alimentaire est utilisée par le HLPE, organisme de référence lié à l'ONU, pour catégoriser différents modèles de systèmes alimentaires selon le degré de « modernité ». Selon cette approche, qui est une schématisation extrême de la réalité, il y aurait d'un côté i) des systèmes traditionnels caractérisés par un haut niveau d'autoconsommation de la production, une agriculture majoritairement familiale, peu de transformation des aliments et d'industrie agroalimentaire, des filières assez courtes et un commerce largement informel ; et de l'autre ii) des systèmes modernes caractérisés par une grande variété de produits disponibles toute l'année grâce à des chaînes d'approvisionnement diversifiées pouvant être très longues, des exploitations agricoles de toutes tailles, un secteur agroalimentaire très développé, le recours massif au conditionnement et à la transformation, des marchés structurés jusqu'à la grande distribution et normés ; et entre les deux, iii) des systèmes mixtes dans lesquels cohabitent des marchés formels et informels, une agriculture familiale et industrielle, où des aliments transformés sont disponibles mais à des prix plus onéreux, où des normes existent mais ne sont pas forcément appliquées. Ce cadre conceptuel proposé par le HLPE, cette façon de catégoriser les systèmes alimentaires a un mérite heuristique mais elle est porteuse de sous-entendus : elle donne l'impression qu'un système moderne est un progrès et qu'un système traditionnel est archaïque et fait apparaître qu'une certaine forme (ancienne) d'industrialisation est inéluctable. Selon cette vision, tout système « traditionnel » serait voué à devenir un jour uniformément « moderne ». Il semble au contraire que la réalité soit mieux rendue par des représentations en termes de systèmes hybrides où industrie et informel peuvent se combiner, où circuits courts et longs peuvent co-exister parfois de façon complémentaire et durable. Enfin elle tend à déprécier les systèmes informels et ne rend pas suffisamment compte de leur dynamisme, de leur adaptabilité et leur évolution dans le monde d'aujourd'hui. Des auteurs préfèrent d'ailleurs parler de systèmes « conventionnels » (ou « classiques ») que de systèmes traditionnels ou informels afin d'éviter les jugements de valeurs implicites qui nuisent à l'analyse.

### **Le dynamisme et l'évolution de la distribution conventionnelle**

Certains auteurs font au contraire apparaître le dynamisme des systèmes conventionnels dans des contextes marqués par des contraintes parfois très lourdes. De ce point de vue, si les taux d'urbanisation et la croissance démographique spectaculaires en Afrique de l'Ouest n'ont pas jusqu'aujourd'hui conduit à des famines ou des ruptures d'approvisionnement dans les mégapoles africaines c'est justement parce que les systèmes de distribution conventionnels ont une capacité d'adaptation et de transformation (utilisation des technologies de l'information et de la téléphonie mobile par exemple) et une performance qu'il faut savoir reconnaître.

## **VERS DES SYSTÈMES ALIMENTAIRES HYBRIDES**

### **Un exemple : l'approvisionnement alimentaire de la ville d'Abidjan**

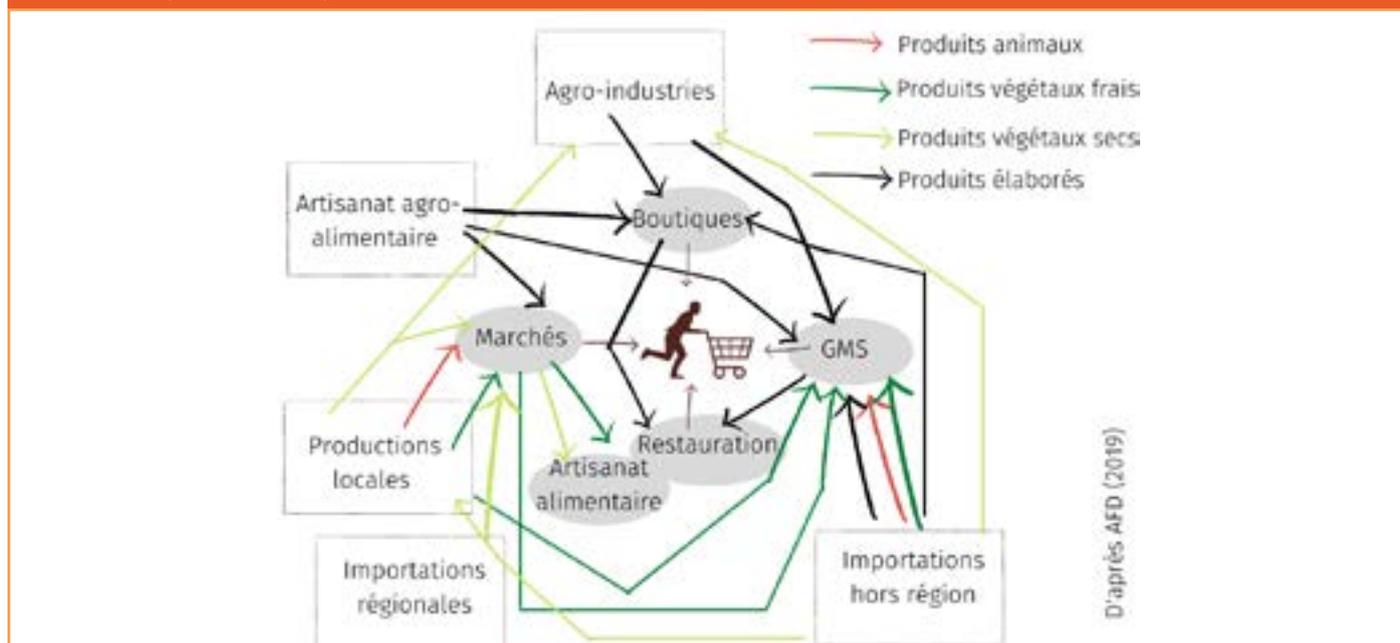
D'où viennent les aliments qui approvisionnent la ville d'Abidjan ? Par quelles étapes passent-ils, entre quelles mains ? Par quels canaux parviennent-ils jusqu'aux consommateurs ? Une enquête sur le système de distribution alimentaire de la capitale de Côte d'Ivoire menée en 2019 pour l'AFD nous aide à retracer le voyage des aliments depuis leurs lieux de production jusqu'au panier de la ménagère. Il existe de manière schématique trois grands circuits, qui se distinguent selon la nature des aliments, la longueur de la chaîne (le nombre d'intermédiaires) et les lieux de distribution finaux.

Pour les produits bruts et frais, (fruits, légumes, tubercules...) les aliments consommés à Abidjan viennent généralement de Côte d'Ivoire. Ils sont produits soit à proximité de la ville soit à des distances assez lointaines dans les campagnes. Lorsqu'ils viennent de loin, ils passent par différentes étapes et peuvent passer entre plusieurs mains : le producteur vend les produits frais sur des marchés hebdomadaires ruraux ou à des collecteurs, qui les transportent jusqu'à des marchés de gros, d'où ils repartent à nouveau vers des marchés de détail au coeur de la ville, ce sont les places de marché « classiques », qu'on voit dans tous les quartiers. Ces circuits de distribution sont organisés par des réseaux de commerçants en place depuis l'époque précoloniale, qui généralement ne font l'objet d'aucune mention dans les registres administratifs. Les collecteurs, les grossistes et les détaillants sont généralement des acteurs différents lorsque les produits viennent de loin et ne sont pas trop fragiles.

Pour les produits transformés de grande consommation (riz, farine, sucre, huile, pâtes, sel, conserves etc.), ceux-ci peuvent venir soit de l'artisanat ou de l'industrie agroalimentaire ivoirienne, soit sont importés de l'étranger. Ils sont en majorité distribués par des grossistes et importateurs dans les réseaux de boutiques de quartier. Celles-ci sont de plus en plus souvent équipées de congélateurs pour vendre des produits nécessitant une chaîne du froid (poulet, yaourts etc.).

Le troisième circuit est minoritaire par rapport aux deux autres même s'il est en forte croissance depuis une décennie : il s'agit des grandes et moyennes surfaces incluant les supermarchés, les supérettes, et libres services. Ils proposent une gamme très large de produits frais et transformés, standardisés et conditionnés, provenant de l'importation mais aussi (en minorité) de Côte d'Ivoire pour certains produits bien choisis. La grande distribution ne concentrerait que 15 à 20 % du volume total des ventes en Côte d'Ivoire. Trois grands opérateurs dominent le circuit : Prosuma, Carré d'or et Hyjazi, auquel il faut ajouter depuis peu un nouveau concurrent : Carrefour. Leur approvisionnement se fait auprès de plateformes ou de grossistes spécialisées, qui sélectionnent des produits selon des normes spécifiques. Des formes d'intégration verticale et de contractualisation directe auprès de producteurs locaux commencent à émerger mais restent limitées. A ces trois principaux circuits il faut ajouter d'autres points d'entrée des aliments importants comme les vendeurs de rue et le phénomène de la nourriture en dehors de la maison.

### Schéma simplifié d'un système de distribution alimentaire



### Entre « Auchan dégage » et « Auchan reste », les producteurs familiaux entre deux eaux

Les organisations de producteurs d'Afrique de l'Ouest n'ont pas pris officiellement de position pour ou contre le développement de la grande distribution. Au Sénégal, la grande distribution menace surtout les petits commerçants et c'est pourquoi le mouvement « Auchan dégage » était principalement porté par ce secteur d'activité. Selon les producteurs qu'Inter-réseaux a interrogé, il est plutôt satisfaisant de voir le « riz de la Vallée » dans les rayons d'Auchan. Ils considèrent que « tant que la grande distribution maintient cette politique d'acheter localement, c'est plutôt une bonne chose car les commerçants traditionnels font rarement cet effort ». Si au sein du mouvement paysan, les positions sont nuancées car certains ont eu des bonnes expériences de vente à la grande distribution, « le Roppa défend plutôt le développement de marchés de gros régionaux pour organiser les flux tout en réduisant le nombre d'intermédiaires, valoriser le savoir-faire des grossistes dans la gestion des petites séries, préserver les particularités des terroirs et mailler le territoire avec des petites industries agro-alimentaires »\*.

\*CFSI, extrait de la problématique de lancement du forum Roppa-Pafao-Jafowa n°9 «Distribution alimentaire».

### Enseignements des expériences du Kenya et de l'Afrique du Sud

Les exemples du Kenya et de l'Afrique du Sud semblent montrer que les systèmes conventionnels et les systèmes dits modernes peuvent cohabiter durablement, presque structurellement et pourraient préfigurer un possible avenir de l'Afrique de l'Ouest. Dans ces pays, on constate que les supermarchés se développent et deviennent même dominants pour les produits stockables et transformés mais que les autres formes de distribution persistent et continuent de dominer les ventes pour les produits frais (les populations nanties continuent de s'approvisionner au marché). Toujours dans ces pays, les supermarchés restent davantage fréquentés par la classe moyenne, et le petit commerce est loin d'être occulté. On observe que la proximité demeure un déterminant très puissant du lieu où les personnes

effectuent leurs achats. On constate aussi que les opérateurs de la grande distribution sont effectivement assez concentrés mais qu'ils ne freinent pas le développement d'un secteur agroalimentaire national. Enfin, il apparaît que les supermarchés s'approvisionnent plutôt auprès de gros producteurs et très peu auprès des agricultures familiales.

## Conclusion

On a vu que la vague des supermarchés n'est d'abord pas une fatalité, qu'il n'y a pas une progression inéluctable d'un modèle dit traditionnel vers des modèles modernes au sens occidental. Au contraire on note que le secteur de la grande distribution connaît des difficultés dans certains pays d'Afrique de l'Est (faillite de Nakumatt en Ouganda, fermeture de Shoprite au Kenya). La réalité est de plus en plus constituée de modèles hybrides et la cohabitation de la grande distribution avec des circuits de commercialisation informels est monnaie courante. On a vu aussi que les supermarchés ne sont pas forcément synonymes de dépendance aux importations alimentaires et qu'ils peuvent se révéler des débouchés importants pour la production locale, notamment pour l'agroalimentaire local. En ce qui concerne les produits frais et bruts, il est à parier que les producteurs dans les campagnes auront encore longtemps affaire avec les collecteurs et commerçants dit traditionnels. Pour autant il est également prévisible que les exigences des consommateurs urbains vont progressivement s'imposer aux producteurs, et il existe un risque réel que les agriculteurs familiaux soient progressivement marginalisés au profit de grandes exploitations intenses en capital. Dans ce contexte, l'agriculture familiale est mise au défi de s'adapter à travers des stratégies passant par l'analyse scrupuleuse de la demande, la construction d'alliances avec l'aval (transformateurs, commerçants, industries agroalimentaires, entreprises de conditionnement), la mise en avant des singularités d'un produit par sa qualité, ou par son terroir (labellisation), l'organisation de circuits courts...

### Pistes à creuser pour l'agriculture familiale.

Des pistes concrètes et innovantes sont promues par les membres et partenaires d'Inter-réseaux pour favoriser une meilleure connexion entre les producteurs familiaux et les consommateurs urbains. Il s'agit par exemple de la promotion de centrales de distribution de produits locaux, de la création de « marques de consommateurs » ou de « marques des producteurs », des systèmes participatifs de garantie (SPG), des systèmes alimentaires du milieu (SyAM), de l'amélioration des systèmes de distribution de proximité (amélioration de la propreté des étals et des marchés, bonnes pratiques de production et de transformation etc.), de l'accompagnement aux intermédiaires commerciaux entre les producteurs locaux et les consommateurs. Une publication ultérieure portera précisément sur ces innovations.

**Remerciements :** Cette Synthèse a été rédigée par Vital Pelon avec les contributions de Nicolas Bricas (CIRAD), Sophie Bièque (IECD), Marie José Tafforeau (FARM), Cécile Broutin (GRET), Frédéric Lançon (CIRAD), Daouda Diagne (consultant), Pape Assane Diop (SOS Faim), Mario Bon (étudiant Supagro), Hélène Basquin (CFSI), Malick Sow (FAPAL), Nadjirou Sall (ROPPA), Mélanie Moussours (IR), Ninon Avezou (IR).

## REFERENCES

2020. AFD. Etude - Les systèmes agro-alimentaires en Afrique

<https://www.afd.fr/fr/ressources/systemes-agroalimentaires-afrique>

2019. CFSI. Rapport, Les batailles du consommer local

<https://www.alimenterre.org/system/files/2019-01/batailles-consommer-local-pp-bd.pdf>

2019, AFD. Rapport, Les systèmes de distribution alimentaire dans les pays d'Afrique méditerranéenne et Sub-saharienne

<https://www.afd.fr/fr/nt-51-marche-alimentation-distribution-lemeilleur-dangelo-rousseau-brison-boyet-lancon-moustier>

2019, AFD. Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération d'Abidjan (Côte d'Ivoire)

<https://www.alimenterre.org/system/files/2019-06/1089-notes-techniques-afd-abidjan.pdf>

2018, HLPE. Nutrition et systèmes alimentaires.

<http://www.fao.org/3/a-i7846fr.pdf>

2018, IR, Grain de Sel. Dossier, Essor des supermarchés en Afrique : risque ou opportunité pour la production locale ?

[http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/gds75\\_pages11-13\\_grandedistribution.pdf](http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/gds75_pages11-13_grandedistribution.pdf)

2018. GRAIN Rapport, Supermarchés dégagent de l'Afrique

<https://www.grain.org/fr/article/6064-supermarches-degagez-de-l-afrique-les-systemes-alimentaires-du-continent-se-debrouillent-tres-bien-sans-eux>

2017. FARM. Enquête, Grande distribution : quelles opportunités pour les filières agroalimentaires locales ? Enquête en Côte d'Ivoire

[http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/notefarm10\\_grdedistri\\_mars2017.pdf](http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/notefarm10_grdedistri_mars2017.pdf)

2015, FAO. Comment les systèmes agroalimentaires en Afrique de l'Ouest réagissent-ils aux tendances actuelles du marché ?

<http://www.fao.org/3/i4337f/i4337f12.pdf>

2014. BASIC. Rapport, Qui a le pouvoir ?

[https://lebasic.com/wp-content/uploads/2015/11/PFCE\\_QUI-A-LE-POUVOIR\\_RAPPORT\\_VF.PDF](https://lebasic.com/wp-content/uploads/2015/11/PFCE_QUI-A-LE-POUVOIR_RAPPORT_VF.PDF)

2012. Bricas. Synthèse, Forces et faiblesses des filières agro-alimentaires en Afrique,

[http://agents.cirad.fr/pjjimg/nicolas.bricas%40cirad.fr/Marches\\_Tropicaux\\_3275\\_76\\_N\\_Bricas.pdf](http://agents.cirad.fr/pjjimg/nicolas.bricas%40cirad.fr/Marches_Tropicaux_3275_76_N_Bricas.pdf)

**Retrouvez ce bulletin sur le site d'Inter-réseaux**

<http://www.inter-reseaux.org/>

**Pour ne plus en manquer, abonnez-vous :**

<https://www.inter-reseaux.org/contact/>

**Et pour des suggestions, des réactions, écrivez-nous :**

[veille@inter-reseaux.org](mailto:veille@inter-reseaux.org)

**Réalisé avec le soutien de :**

