

Les enjeux de l'aval pour les organisations paysannes

Léopold Lokossou (leonica1os@yahoo.fr)

► Léopold Lokossou est agriculteur et président de la plateforme nationale du Bénin du Roppa (Pnoppa).

PREMIERS INVESTISSEURS du secteur agricole, les organisations paysannes doivent se saisir de l'aval. Mais comment se charger du maillon commercialisation quand leur capacité de gestion est questionnée ? Dès lors, leur positionnement sur l'aval relève d'une stratégie en vue d'améliorer leur offre. Comment les OP peuvent-elles faire face aux défis de l'aval ?

GRAIN DE SEL (GDS) : Quels enjeux l'aval représente-t-il pour les organisations paysannes et comment s'y positionnent-elles ?

LÉOPOLD LOKOSSOU (LL) : Au Bénin, depuis les années 1990, l'État s'est désengagé du secteur agricole en demandant aux organisations paysannes (OP) de se prendre en charge. En parallèle, les filières se sont structurées et l'État a voulu que les OP se réunissent pour commercialiser par elles-mêmes. Mais le problème de l'accès aux marchés se posait toujours. Pour les producteurs, la solution résidait dans une structuration en coopératives pour une mise en marché collective. C'est seulement à partir de 2002 que les choses ont pris et que les industriels ont reconnu les coopératives comme source d'approvisionnement principale pour les matières premières. Aujourd'hui, plusieurs coopératives comme la Coop-DICPA (coopérative de distribution d'intrants et de commercialisation des produits agricoles), ont établi des contrats avec les industriels. La Coop-DICPA a notamment négocié un contrat de près de 5 000 tonnes de maïs avec la Société des Industries Alimentaires (SOCIA) du Bénin qui fournit la principale Brasserie béninoise.

Un autre enjeu est celui de l'anticipation de la demande, beaucoup de producteurs n'ont pas accès au marché et ne parviennent pas à écouler leur production. Nous faisons donc un plaidoyer pour que les achats institutionnels accordent aux OP un certain pourcentage (lire aussi pages 33-34). Nos prisons, notre armée, nos cantines scolaires, nos universités, nos hôpitaux doivent constituer notre premier marché.

GDS : Quelles stratégies les OP doivent-elles mettre en œuvre pour un meilleur accès aux marchés ?

LL : Les OP doivent se positionner sur l'aval de manière à réduire le caractère très atomisé de l'offre. Pour ce faire, elles peuvent regrouper leurs produits et passer par les coopératives pour une mise en marché collective.

Ensuite, les OP doivent toujours se prémunir des risques via des contrats. Elles sont confrontées à l'absence d'informations sur l'état des marchés, ou à l'envahissement de ces derniers par les importations de produits subventionnés qui concurrencent les nôtres ! Il faut un mécanisme clair autour des discussions sur les prix.

Enfin, le contrôle de nos frontières doit être une préoccupation pour les importations en provenance

du marché international. Les OP défendent la promotion et la protection du marché local et régional par des règles claires et prévisibles, et aussi le principe de souveraineté alimentaire. Conscientes qu'aucun pays ne peut se suffire, elles plaident pour la libre circulation des produits dans les espaces communautaires. Pour elles, la préférence communautaire doit servir à développer l'agriculture de chacun des pays selon leurs avantages comparatifs. Ainsi, les politiques agricoles doivent renforcer les capacités de production de chaque pays dans les cultures où ils présentent les meilleurs avantages comparatifs.

GDS : Dans quelle mesure le modèle coopératif favorise-t-il l'aval ?

LL : Un producteur ne peut signer individuellement un contrat avec un industriel car ce dernier exige une certaine quantité de production, une qualité et une livraison régulière que ne peut lui garantir le producteur tout seul. Par contre, en coopérative, les producteurs deviennent crédibles dans leur capacité à répondre aux attentes de l'industrie, en volume et en qualité des produits. Le contrat est signé par deux parties, son non-respect peut conduire à des sanctions devant la justice. C'est pourquoi, au niveau de la plateforme nationale des OP du Bénin (Pnoppa), nous voulons embaucher un conseiller juridique, pour former les producteurs aux règles de la contractualisation face à l'industriel, et les accompagner dans la négociation.

Et puis la vente groupée va faciliter l'accès au crédit, aux intrants. Une meilleure structuration des membres permet de répondre à la demande du marché. Les OP sont la clef d'une articulation plus juste et favorable aux marchés car elles simplifient l'accès aux facteurs de production, de collecter les volumes plus importants, de raccourcir la filière en assurant une relation plus directe avec les acheteurs, l'accès durable à des services stratégiques (crédit), etc.

GDS : Quel est, selon vous, le pouvoir de négociation d'une OP face aux industriels ? Le rapport de force est-il équilibré ?

LL : Si on regarde la manière dont le prix du coton est discuté, on constate qu'il n'y a pas d'égalité dans les discussions. Les producteurs n'ont pas accès aux mêmes informations que les industriels sur les mécanismes de fixation des prix sur le marché international, ou sur l'existence des concurrents. Ils ne peuvent

« Les OP peuvent passer par le modèle coopératif pour faire face aux contraintes du marché »



donc pas s'aligner. Il faut plus de transparence et un renforcement des capacités des membres des coopératives pour être en mesure de mieux négocier les prix.

GDS : *Dans quelle mesure les OP devraient-elles envisager de se professionnaliser ?*

LL : Le renforcement des capacités des OP doit être au cœur des débats. De la même manière, le respect des contrats est quelque chose de primordial, il faut former les producteurs à leur rédaction et négociation. Nous apportons aussi un soutien aux producteurs sur des aspects plus techniques, de conseil agricole pour accroître les rendements, ou sur des aspects de gestion financière et de comptabilité. En fait, les OP ont les capacités d'être à la fois sur des aspects techniques de l'aval (nous recrutons des techniciens) et sur des aspects plus politiques, de défense « syndicale », gérés par les leaders.

GDS : *Pensez-vous que les OP devraient assurer elles-mêmes la production et la transformation des produits ? Pourquoi ?*

LL : Le modèle de l'interprofession se développe de plus en plus pour structurer les filières de production. Afin de renforcer la dynamique nous devons travailler à établir des liens très forts entre les acteurs des différents maillons : production, transformation et commercialisation, et nous assurer que chacun respecte son rôle. Si les producteurs s'en sentent capables, ils peuvent investir dans la transformation pour accroître la valeur ajoutée du produit qu'ils mettent sur le marché. Beaucoup de coopératives de producteurs suivent cette option de nos jours, notamment pour le riz. La combinaison des fonctions de production et de transformation s'observe aussi sur d'autres spéculations (manioc, arachide, etc.). Elle demande cependant un niveau d'organisation que beaucoup d'exploitants familiaux ne peuvent acquérir qu'auprès des coopératives.

GDS : *Dans quelle mesure les OP devraient-elles davantage favoriser des stratégies de partenariat ?*

LL : La Pnoppa Bénin noue de nombreux partenariats avec des partenaires techniques et financiers, ou des industriels comme la Société béninoise de Brasserie ou la société de transformation, FLUDOR. Au niveau régional, le Roppa prend la relève et organise périodiquement le Forum des Affaires où les commerçants et les industriels viennent rencontrer les OP pour développer les pratiques de contractualisation.

GDS : *Pensez-vous que les OP devraient se spécialiser par type de filière ? Pourquoi ?*

LL : Bien sûr. Au Bénin, toutes les filières sont organisées de la base au niveau national, en OP. Les spécificités de chaque filière sont ainsi mieux prises en compte. La filière riz par exemple, structurée autour du cadre de concertation des riziculteurs du Bénin, a fait un plaidoyer pour livrer ses produits aux structures administratives du Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. L'opération a bien marché, même si l'État continue de leur devoir de l'argent.

En revanche, la filière soja a rencontré un problème. En 2008, les producteurs ont signé un contrat avec FLUDOR pour un prix annoncé. Au moment où ils ont vendu, les prix du marché avaient augmenté, et les producteurs ont vendu une grosse partie de leur production directement sur le marché, ils n'ont pas respecté leur part du contrat. L'année suivante, c'est FLUDOR qui n'a pas respecté les termes du contrat. Tout cela doit être défini clairement et en amont de toutes les filières, afin d'assurer une commercialisation maximale. Pour être respecté, un contrat doit proposer un prix évolutif selon la tendance des cours. Les relations entre OP et industriels pourraient être améliorées par le renforcement des capacités des OP en termes de négociation et de contractualisation. ■