

L'accès des producteurs ruraux aux marchés des villes africaines

► AFRIQUE DE L'OUEST

Cécile Broutin, responsable de programme, Gret Sénégal, Martine François, responsable de programme, Gret Paris. broutin@gret.org, francois@gret.org

► Inco-PME est un programme de recherche sur le rôle de connexion des petites entreprises agroalimentaires entre production rurale et marchés de consommation urbains (Sénégal, Cameroun, Guinée-Bissau) www.gret.org/incoPme

InfoConseil MPEA est un projet d'accès à l'information et au conseil pour les micro et petites entreprises agroalimentaires au Sénégal mis en œuvre par Gret-Enda-Graf sur financement du ministère français des Affaires étrangères et du Centre de développement de l'entreprise (UE-ACP) www.infoconseil.sn

LA POPULATION URBAINE de l'Afrique subsaharienne représentait près de 15 % de la population totale en 1960. Aujourd'hui elle dépasse le tiers de la population et devrait en atteindre la moitié en 2030. L'urbanisation induit des changements de modes de vie et de consommation, d'où le développement considérable du marché alimentaire urbain.

Les États africains ont favorisé l'importation de produits alimentaires pour permettre une intégration aux marchés internationaux par le développement des cultures d'exportation¹. Les produits locaux n'ont pas été rejetés par les citoyens du fait d'un supposé mimétisme des modes de consommation occidentaux. Mais les importations ont modifié les attentes des consommateurs en termes de diversité, de régularité, de qualité et de prix de leurs aliments. La demande alimentaire s'oriente désormais vers des produits plus diversifiés, plus commodes d'usage (souvent transformés), présentant des garanties de qualité dans un contexte où l'incertitude sur la salubrité et le caractère naturel des aliments s'accroît.

Or la transformation de produits locaux n'a intéressé que tardivement les pouvoirs publics, la recherche et les bailleurs de fonds (à partir des années 1970). Les efforts se sont d'abord concentrés sur des tentatives d'industrialisation de la production d'aliments traditionnels (maïs, mil et sorgho, riz, manioc, igname, tomates, etc.). Les espoirs placés dans ces projets ont cependant été largement déçus : sérieux problèmes d'approvisionnement en matière première, aliments peu appréciés des consommateurs ou jugés trop chers, concurrence des importations (concentré de tomate, farine de maïs, sucre, huiles). Les industries qui se sont maintenues ont soit bénéficié de pro-

LA CROISSANCE URBAINE est telle en Afrique que les marchés de consommation alimentaire se développent à grande vitesse. Face à une demande bien spécifique, les micro et petites entreprises (MPE) agroalimentaires s'adaptent, et deviennent des partenaires importants pour les producteurs ruraux. Mil, sorgho, ignames passeront-ils le cap de l'urbanisation des sociétés africaines ? Les MPE agroalimentaires, si elles parviennent à s'organiser, les y aideront fortement.

tection de leur marché (concentré de tomates), intégré le secteur productif (sucre) ou encore imposé des prix aux producteurs (huile). Les petits producteurs se sont retrouvés le plus souvent marginalisés.

Les micro et petites entreprises, une échelle bien adaptée aux besoins. Le secteur des micro et petites entreprises (MPE) agroalimentaires est en mesure d'alimenter les citoyens en produits locaux de qualité à un prix accessible à une grande partie de la population urbaine. Il met sur le marché des produits de substitution aux produits importés (confitures, sirops, fromages, etc.), ou des produits spécifiques (jus de bissap, de tamarin ou de gingembre, produits céréaliers roulés tels le couscous, farine infantile à base de mil, poissons fumés ou séchés, produits laitiers frais ou fermentés, etc.).

Ces entreprises accroissent la valeur ajoutée des produits. Elles sont en mesure de répondre à certaines attentes de segments de marchés urbains par rapport à la sécurité sanitaire des produits. À titre d'exemple, les MPE alimentaires sénégalaises ont remplacé l'industrie défaillante dans la transformation du mil en *sankhal*² et proposent une large gamme de produits céréaliers en sachet. Elles ont conquis 10 % du

marché dakarois en 10 ans. Les MPE sont ainsi présentes sur des segments de marché où l'artisanat ne peut pas répondre, notamment par rapport aux nouvelles attentes des consommateurs urbains relatives à l'image, la durée de conservation, la qualité, l'hygiène des produits, que les procédés et l'emballage assurent.

Un impact sur les marchés et pour les producteurs. L'impact des MPE sur la consommation s'exprime à la fois par la part de marché qu'elles ont conquise, et par la revalorisation de l'image du produit qu'elles ont suscitée. L'urbanisation provoquant une diminution tendancielle des relations directes entre vendeurs et consommateurs, cette nécessité de « rassurer » sur la qualité et l'hygiène apparaît avec la commercialisation pour des marchés de masse. Les MPE assurent une pénétration dans les boutiques de quartier, proximité nécessaire pour les produits de grande consommation. Ceci dans des conditions économiques satisfaisantes pour les consommateurs qui jugent le produit *sakan* (économique), bien que son prix soit un peu plus élevé que ce-

2. Semoule de mil appréciée des Sénégalais, en particulier pour préparer différents plats pour le repas du soir.



© PPCL

1. Café, cacao, huiles d'arachide, de palme, de palmiste, de coprah, conserves de poisson, légumes, maïs aussi coton et bois.

lui du produit « idéal ».

Par ailleurs, les MPE constituent un marché intéressant pour les producteurs car elles proposent souvent des prix plus élevés en raison de circuits courts et de coûts de transformation plus faibles que les industries (lait au Sénégal et Cameroun). Le soutien dont elles ont bénéficié leur profite, mais également à l'État, qui limite ainsi sa dépendance alimentaire. Leur efficacité s'est montrée meilleure que celle de l'industrie qui, par exemple, n'assure pas régulièrement la production de *sankhal* ou a abandonné la transformation du lait au profit de la poudre importée au Sénégal : plus de flexibilité, une possibilité d'approvisionnement mobilisant les réseaux sociaux des entrepreneurs, une dissémination des unités de production qui permet le partage des zones de chalandise.

L'approvisionnement des quartiers populaires, un nouveau défi. Mais aujourd'hui apparaît la nécessité d'attaquer de nouveaux marchés dans les quartiers populaires périphériques. Ce secteur nécessite un grand professionnalisme des chefs d'entreprise. Marché de masse, filière complexe, circuits de commercialisation à construire et promotion des produits nécessaires, prix des matières premières très variables, impliquent la nécessité d'un savoir faire individuel et collectif des entreprises, tant pour la gestion de la commercialisation que pour celle des approvisionnements. Ce secteur mériterait, pour le potentiel qu'il représente, d'être soutenu.

Sécuriser l'approvisionnement : structurer les producteurs et développer la concertation et la contractualisation avec les entreprises de transformation. La forte fluctuation des prix et de l'offre des produits vivriers (notamment les céréales) d'une année à l'autre pèse fortement sur les entreprises. Les années de pénurie, les prix très élevés de la matière première remettent en cause la rentabilité des activités. La rupture répétée des approvisionnements des points de ventes compromet le processus de fidélisation des consommateurs des produits et les contrats avec les importateurs. Pour d'autres produits comme le lait, l'offre fortement saisonnière engendre les mêmes diffi-



Moulin à céréales © PPCL

cultés pour les entreprises de transformation.

Face à ces contraintes, des projets ont favorisé la structuration et la concertation entre les entreprises et les producteurs ruraux de céréales locales. Le programme de promotion des céréales locales au Sénégal a appuyé la création d'une interprofession, et la contractualisation avec les producteurs. Dans la filière lait, au Sénégal, au Cameroun, au Mali, l'existence d'unités de transformation a favorisé une structuration de la production et des relations contractualisées avec souvent l'appui d'ONG, d'instituts de recherche ou de sociétés de développement pour favoriser les relations et le développement de services entre producteurs et entreprises (accès aux aliments, soins vétérinaires).

Le secteur des micro et petites entreprises (MPE) agroalimentaires a montré sa capacité à fabriquer des produits de qualité, liés aux terroirs africains, et à leurs racines culturel-

les alimentaires. Ils sont distribués au plus près des consommateurs en ville, et capables d'assurer une sécurité sanitaire recherchée. Les MPE constituent un des outils à privilégier pour que les produits des terroirs africains continuent à être présents dans l'alimentation des urbains, et dans les champs des producteurs qui trouvent avec elles des débouchés accessibles et rémunérateurs. Leur capacité d'entraînement par rapport à tout un secteur d'activité est réelle. Face à ces enjeux, le soutien dont elles bénéficient de la part des États comme des bailleurs de fonds demeure très faible, voire inexistant. Pourtant, leur développement comme « réseaux d'entreprises » requiert d'inventer de nouvelles méthodes d'action collective, notamment pour l'approvisionnement en matières premières, la promotion, et pourrait générer, s'il est ainsi conçu collectivement, le développement de pans entiers des économies des terroirs ruraux producteurs. Ω



© PPCL