



Le développement des filières céréalières en Afrique de l'Ouest

2^{ème} cadrage spécifique

Les enjeux liés à la commercialisation et au marché céréaliier régional



Plan de la présentation

1. Structure du marché céréaliier régional
2. Fonctionnement du marché régional
3. Stratégies de régulation du marché céréaliier
4. Enjeux et défis du marché céréaliier régional

Structure du marché céréalier régional

- Une offre en pleine expansion:
 - une offre qui a été multipliée par 3,5 entre 1980 et 2009,
 - Avec une forte poussée de la production du maïs,
 - Le mil et le sorgho qui représentent près de 50% de l'offre régionale,
 - une offre qui représente moins de 3% de l'offre mondiale, 40 % de l'offre continentale et dominée par le Nigeria plus de 55% de la production régionale.

Structure du marché céréalier régional

- Une offre marquée par une persistance approvisionnements extérieurs
 - Une facture annuelle de 2,8 milliards sur la période 2004-06, soit 39 % du coût des importations agroalimentaires régionales
 - Le riz occupe le premier poste des importations céréalières de l'Afrique de l'Ouest (environ 1,75 millions de tonnes en 1980 et près de 8 millions en 2008)
 - Les importations de blé et farine de blé ont augmenté de 290% entre 1980 et 2005, avant de régresser de 25% entre 2005 et 2007

Structure du marché régional

- **Une offre régionale de céréales globale:**
 - Estimée 60 et 65 millions de tonnes par an pour une population estimée à quelques 300 millions d'habitants.
 - Les importations représentent environ 20 % de l'offre globale.
 - La dépendance est très marquée pour le riz (part des importations supérieure à 45 %) et le blé (98 %).

Structure du marché céréalier régional

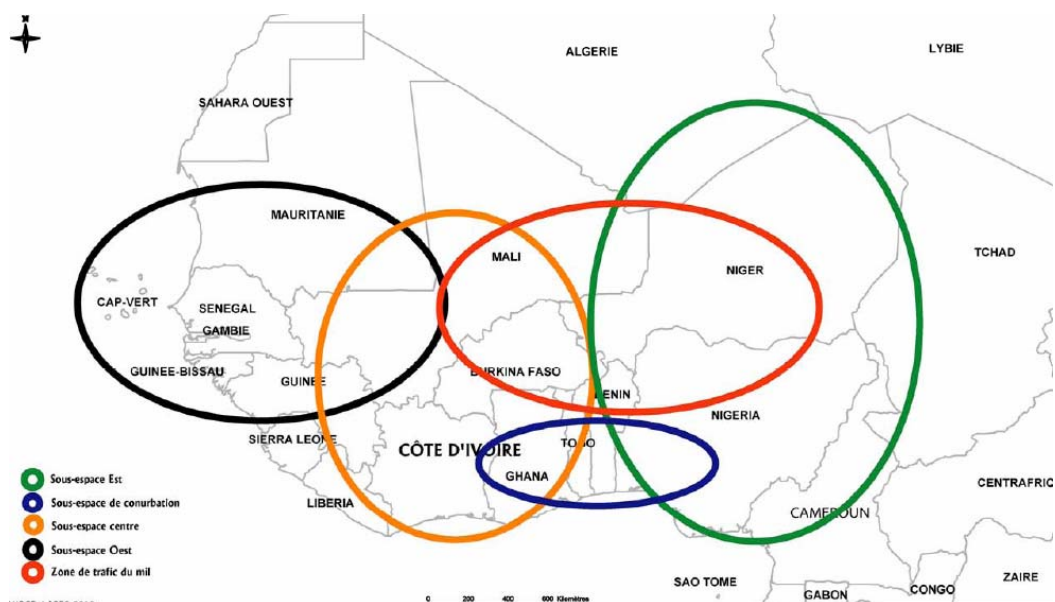
- **Une demande régionale en pleine mutation, en lien avec :**
 - l'augmentation très rapide de la population (77,5 millions en 1960; 300 millions de nos jours),
 - Mutations des habitudes alimentaires (forte urbanisation et amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs),
 - Augmentation de la demande de l'industrie agro-alimentaire et de l'alimentation animale.

Structure du marché céréalier régional

- Une demande régionale en pleine mutation, en lien avec:
 - La cohabitation de deux principaux bassins de consommation:
 - Le bassin sahélien dominé par la demande des céréales locales,
 - Le bassin côtier, marqué par une forte poussée de la demande des céréales importées.
 - Une forte tension sur le riz dont la demande croît au rythme de 6 % par an contre 3,2 % pour l'offre régionale.

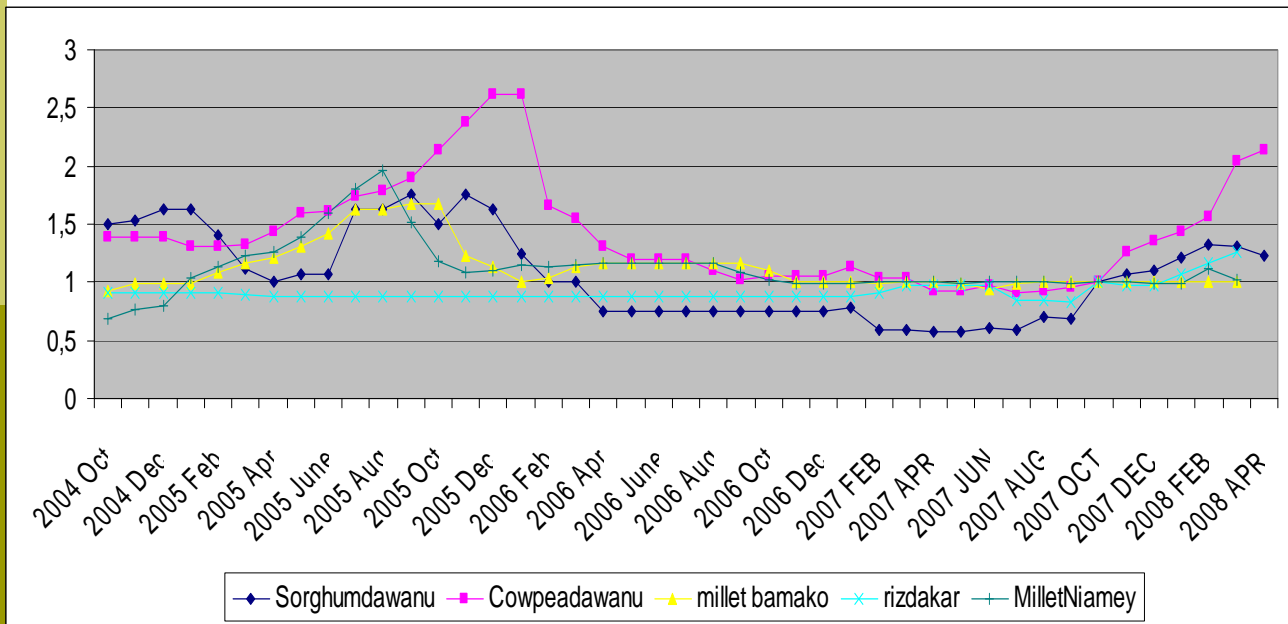
Fonctionnement du marché régional

- Un marché faiblement intégré mais suffisamment coordonné par les grands commerçants et certains marchés physiques:



Le fonctionnement du marché céréalier régional

- Un marché marqué par une double instabilité : intra-annuelle et, interannuelle des prix



Les stratégies de régulation du marché régional

- Un marché marqué par une fragmentation des politiques de protection aux frontières

produit	UEMOA	Gambie	Ghana	Guinée	Nigeria	% max dans la région	Taux moyen pondéré	% moyen régional pondéré par les volumes importés
Blé	5%	5%	10%	5%	5%	10%	5,0%	4,8%
Farine de blé	20%	5%	20%	20%	20%	20%	18,1%	15,6%
Mais	5%	5%	20%	5%	5%	20%	6,4%	5,1%
Riz paddy	5%	0%	20%	20%	50%	50%	10,3%	2,5%
Riz décortiqué	10%	0%	20%	10%	50%	50%	13,4%	16,3%
Riz semi blanchi ou blanchi	10%	0%	20%	20%	50%	50%	13,8%	40,8
Riz en brisure	10%	0%	20%	10%	50%	50%	13,1%	9,0%
mil	5%	5%	5%	5%	5%	5%	4,7%	5,0%

□ Une forte présence des acteurs privés

- La prépondérance des réseaux traditionnels,
- L'émergence de nouveaux acteurs, positionnés sur l'international autour du riz notamment

□ Une faible emprise des pouvoirs publics

- Les tentatives nationales : stocks d'intervention
- Les tentatives régionales:
 - Le cas du réseau des sociétés et offices de gestion des stocks de sécurité (RESOGEST)
 - Les expériences conduites par les agences d'aide, notamment le PAM (achats triangulaires),

□ Les organisations des producteurs face au marché céréalière

- La promotion d'un marché régional intégré au centre des préoccupations, d'où,
- Une forte implication dans les plaidoyers sur les politiques:
 - Au niveau des négociations sur le Tarif Extérieur de la CEDEAO, demande de création d'une 5^{ème} bande tarifaire à 50%
 - Au niveau des négociations de l'Accord de Partenariat Economique UE/AO

LES stratégies de régulation des marchés

- Les Organisations des producteurs face au marché céréalier régional
 - Des initiatives de mise en marché...
 - En lien avec la quête de sécurité alimentaire de proximité avec les Banques de céréales (initiatives les plus répandues)
 - En lien avec la facilitation et sécurisation de l'accès aux intrants (warrantage)
 - Qui ont cependant une faible emprise sur le marché céréalier national et régional.

LES stratégies de régulation des marchés

- Les contraintes liées à la mise en marché des produits par les OP:
 - L'accès à des lignes de financement à des taux et conditions compatibles avec la nature de l'activité,
 - la discipline coopérative et associative et le respect des engagements
 - La maîtrise des opérations de collecte ; stockage, normalisation, mise en marché par l'OP,
 - Le financement des infrastructures de stockage,
 - L'absence des mutualisations des risques de marché,
 - Faible accès à une information pertinente sur la demande et sur les prix.

Les enjeux et les défis du marché céréalier régional

□ Trois enjeux et défis majeurs:

- Satisfaire une demande régionale non seulement en augmentation rapide, mais aussi fortement segmentée:



défi pour les producteurs:

- conquérir durablement les consommateurs: *plus de transformation, valorisation, normalisation, standardisation des produits*

- Contribuer à la performance d'un marché régional intégré :



défis pour les producteurs

- Construire un argumentaire pour une politique commerciale de précaution et incitative pour les Exploitations familiales
- Plaider pour la levée des entraves à la libre circulation des biens et des personnes

- Améliorer l'accès des petits producteurs céréaliers au marché régional



défis pour les producteurs

- Dynamiser et capitaliser les expériences de mise en marché groupé des OP
- Plaider pour le réseautage des systèmes décentralisés de vente groupée



Je vous remercie pour attention

