

Amener l'agriculture au marché

chapitre **5** Les profonds changements qui surviennent sur les marchés intérieurs et mondiaux créent d'importantes opportunités pour les producteurs et entrepreneurs agricoles. La demande en produits primaires et transformés à forte valeur ajoutée est en croissance rapide, stimulée par l'augmentation des revenus, l'urbanisation accélérée, la libéralisation des échanges, l'investissement étranger et les progrès technologiques. Ces développements accroissent les opportunités du marché, ce qui est primordial pour une croissance agricole et non agricole plus rapide et pour l'augmentation des revenus ruraux et de l'emploi. Mais les nouveaux marchés exigent de la qualité, des livraisons en temps et en heure, ainsi que des économies d'échelle, ce qui pose des défis particuliers pour les petits exploitants.

Néanmoins, dans de nombreux pays à vocation agricole et en mutation, les produits alimentaires de consommation courante restent le soutien principal des ménages, dont une grande partie sont pauvres. Mais la performance des marchés des produits alimentaires de base est souvent ralentie par une mauvaise infrastructure, des services d'appui inadaptés et des institutions faibles, qui exercent une pression à la hausse sur le coût des transactions et la volatilité des prix. La manière dont fonctionnent les marchés des produits alimentaires affecte donc les moyens de subsistance, le bien-être et la sécurité alimentaire, en particulier pour les ménages pauvres.

Des systèmes de commercialisation agricole efficaces peuvent réduire le coût des produits alimentaires et l'incertitude liée à l'offre, contribuant ainsi à renforcer la sécurité alimentaire des ménages pauvres et non pauvres. En établissant une relation

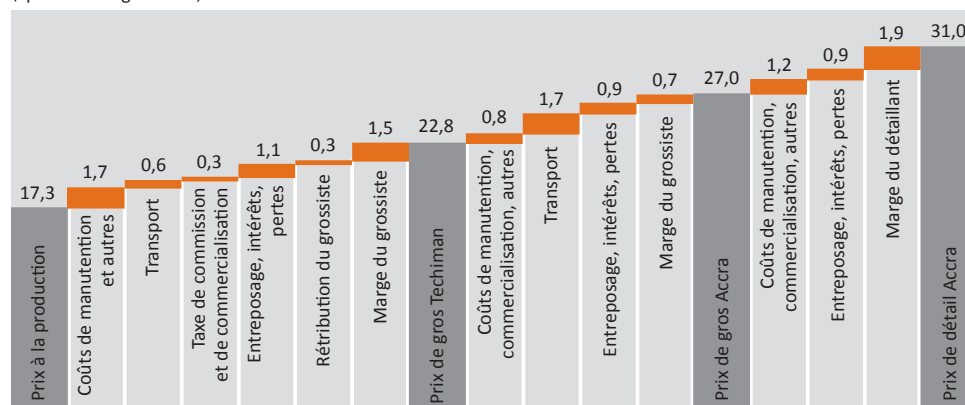
plus étroite entre exploitants agricoles et consommateurs, ces systèmes de commercialisation transmettent des signaux aux agriculteurs sur les nouvelles opportunités du marché et guident leur production de sorte qu'elle satisfasse les préférences changeantes des consommateurs en termes de quantité, qualité, variété et salubrité alimentaire.

Des marchés efficaces exigent une bonne gouvernance et une action publique adéquate – de l'infrastructure, des institutions et des services qui fournissent de l'information relative au marché, établissent des classifications et des normes, gèrent les risques et exécutent les contrats –, ce qui constitue un défi permanent pour de nombreux pays. Toutefois, des marchés efficaces ne peuvent, à eux seuls, assurer des résultats équitables. Les petits exploitants pourraient avoir besoin de renforcer leur pouvoir de négociation par l'intermédiaire de leur association de producteurs, elle-même assistée par l'action publique.

La nature et le rythme du développement du marché diffèrent selon qu'il s'agisse de denrées alimentaires de base (céréales), de marchandises traditionnelles d'exportation en vrac (café, cacao, thé, coton) ou de produits à forte valeur ajoutée destinés aux marchés intérieur et d'exportation (produits laitiers, viande, fruits et légumes). Ce chapitre examine les nouvelles opportunités et nouveaux défis qui se présentent aux petits exploitants dans les marchés de chacun de ces groupes importants de produits. Il met en lumière la vaste gamme d'initiatives prises par les sociétés privée, publique et civile visant à rendre ces marchés plus efficaces en termes de développement et de réduction de la pauvreté.

Figure 5.1 Diverses couches d'intermédiaires caractérisent les marchés du maïs au Ghana

\$ par 100 kilogrammes, 1998



Source : Natural Resources Institute, communication personnelle 2006.

Les denrées alimentaires de base : améliorer les opérations sur marchandises et la gestion des risques

Le marché des denrées alimentaires de base reste, de loin, le plus important dans de nombreux pays à vocation agricole et en mutation, car ces denrées absorbent une part importante des dépenses alimentaires des ménages et constituent le gros du produit intérieur brut (PIB) agricole. La croissance démographique soutient la demande, à laquelle s'ajoute une demande en croissance rapide de produits alimentaires pour bétail dans les pays à moyen revenu. Toutefois, de nombreux facteurs peuvent empêcher un bon fonctionnement des marchés des produits alimentaires de base : les coûts de transactions élevés, les gaspillages et pertes de produits, les marges commerciales importantes, la mauvaise intégration des marchés, l'accès limité à la finance commerciale et de faibles autorités de tutelle. De meilleurs marchés pour les denrées alimentaires de base auraient de larges implications en termes de croissance agricole car ils augmenteraient les prix à la production, gagneraient la confiance des producteurs agricoles en leur fiabilité et permettraient à ces derniers de se diversifier vers des produits à plus forte valeur ajoutée.

Dans les pays à vocation agricole et en mutation, les négociants et niveaux d'intermédiaires de taille petite à moyenne

sont chose commune dans la commercialisation des denrées alimentaires de base et autres produits agricoles (cf. figure 5.1). Pour la plupart constitués d'entreprises unipersonnelles traitant souvent plusieurs produits, les négociants et intermédiaires sont majoritairement autofinancés, à cause de l'accès limité au crédit. Ils maximisent les retours sur leur fonds de roulement en faisant rapidement tourner des petites quantités et en limitant l'entreposage. Les classements de qualité sont rarement standardisés, de même que les poids et mesures, ce qui rend indispensable l'inspection par les acheteurs. Les négociants doivent donc beaucoup voyager, ce qui a pour effet d'augmenter les coûts de transaction.

Améliorer et moderniser le système de commercialisation peut augmenter l'efficacité du marché, stimuler la compétitivité dans les importations et réduire les pertes et risques. La modernisation du marché, outre la simple optimisation du transport, englobe également les systèmes d'information commerciale, les échanges de produits et la gestion des risques de prix.

De mauvais réseaux routiers

L'infrastructure et les services de transport inadéquats des zones rurales poussent les coûts de marketing à la hausse, ce qui nuit aux marchés locaux et aux exportations. C'est particulièrement le cas en Afrique, où moins de 50 % de la population rurale vivent à proximité d'une route praticable toute

ENCADRÉ 5.1 *L'impact de l'infrastructure routière sur les marchés et la productivité*

Le développement routier rural peut réduire les coûts de transport et générer de l'activité sur le marché. Au Vietnam, la rénovation des routes a augmenté la variété des biens vendus par les ménages sur les marchés et encouragé une participation accrue au commerce et aux services. En Géorgie, la construction et la réfection de routes ont multiplié les opportunités d'emploi non agricole et pour les femmes. À Madagascar, des simulations suggèrent qu'une réduction de 50 % de la durée des déplacements par kilomètre, sur les routes, augmenterait la production de riz de 1 %.

Toutefois, ces effets seront pondérés par des facteurs géographiques, politiques et économiques spécifiques. Des intrants et politiques complémentaires pourraient être nécessaires pour atteindre le plein potentiel de routes améliorées. Même si des gains de production sont à venir, il y a aura certainement aussi des perdants. Mesurer les gains et les pertes et déterminer si la pauvreté recule est, en fin de compte, une question empirique. Des travaux récents utilisant des méthodes d'évaluation des impacts concluent à des résultats mitigés, suggérant que, pour être efficace, une politique de développement des routes rurales doit s'adapter aux contextes et milieux.

La politique doit prendre en compte le rôle complémentaire des routes rurales. Par le passé, elle a considéré la construction de routes rurales comme un catalyseur du développement et de l'activité de marché. Un mauvais état des routes coïncide souvent avec un certain nombre d'autres goulots d'étranglement affectant la productivité agricole et le développement économique, dont de mauvaises dotations agroclimatiques, une faible densité de population, l'absence de services de transport, un faible niveau d'instruction, un besoin d'électricité, ainsi que les risques, crédit et autres déficiences de marché. Les bénéfices que peuvent engendrer les routes sont fortement tributaires des interactions avec d'autres facteurs infrastructurels, géographiques, communautaires et ménagers. Par exemple, au Vietnam, une étude a découvert que, dans les quatre à six

années suivant la réhabilitation des routes, les services de transport routier sont plus susceptibles de rester concentrés là où les marchés étaient déjà établis et où les désastres naturels sont relativement rares. La politique doit prendre en considération plus que le mauvais état ou l'absence des routes avant de décider qu'une nouvelle route est indispensable. Dans chaque cas spécifique, la politique doit se demander si les routes sont l'instrument adéquat pour solutionner des contraintes à des résultats de bien-être donnés et, si c'est le cas, quels autres investissements et initiatives seraient nécessaires.

Les hétérogénéités caractérisant les ménages vont déterminer qui sera avantagé ou pénalisé par la politique. Dans des conditions constantes, certains ménages seront mieux placés que d'autres pour tirer avantage d'une nouvelle route, selon leurs actifs et la nature de leurs activités. Les ménages diffèrent entre eux par ce qu'ils achètent et vendent, ce qui déterminera ce qu'ils gagneront ou perdront des changements de prix induits par un meilleur état des routes. Les ménages pauvres sont plus susceptibles de s'appuyer sur la production de biens et de services non échangés qui pourraient en fait être déplacés, du fait de meilleures routes renforçant la concurrence. D'autre part, l'amélioration des routes a un effet de revenu général qui pourrait générer une demande de services fournis par des fournisseurs pauvres. Déterminer l'effet net est une question empirique. Le tableau qui émerge de récentes évaluations d'impact, plus méthodologiques et rigoureuses, est complexe. Au Népal, un meilleur réseau routier a bénéficié aux pauvres et aux non pauvres, mais, proportionnellement, les gains ont été plus élevés pour les non pauvres. Selon Dercon et alii (2006), l'accès à des routes tous temps, dans 15 villages d'Éthiopie, a réduit de 6,7 % l'incidence de la pauvreté. Etant donné le caractère hétérogène des impacts, davantage d'attention doit être portée à la sélection des bénéficiaires et il faut reconnaître l'existence des compromis. En outre, il pourrait être judicieux de fournir les routes en tant que composantes d'un ensemble d'inter-

ventions destinées à aider certains groupes à bénéficier davantage des réformes que ce ne serait le cas normalement, et qui protège ou compense les groupes que ces interventions pénaliseraient.

La gouvernance et les milieux institutionnels sont également des facteurs déterminants en matière d'impacts. En effet, les fonds alloués aux projets routiers peuvent se retrouver à financer autre chose que ce qui était prévu et, par conséquent, n'avoir aucun impact. Les dépenses en infrastructure sont en effet exposées au risque de détournement de ressources. Ce risque peut être réduit par des incitations. Selon une étude, l'annonce d'un audit sur des projets d'infrastructure routière en Indonésie a augmenté significativement les montants réellement dépensés en main-d'œuvre et matériaux de construction, rapprochant ainsi la qualité des routes de ce qui était prévu à l'origine. La fongibilité peut également diminuer les impacts, du fait de la substitution possible de budgets de gouvernement locaux à l'aide ou au financement du gouvernement central. Enfin, le manque de financements ou des dispositions institutionnelles pour un entretien routinier peuvent réduire significativement l'impact de routes nouvellement améliorées.

La question du nombre de routes nécessaires dépend d'une série de facteurs. Bien sûr, les routes sont importantes pour le développement économique mais leur degré d'importance dépend de certains facteurs. Des perspectives globales sont nécessaires qui sont compatibles avec le fonctionnement des institutions locales, entre autres ce qu'elles sont capable de fournir. Ceci peut requérir l'élaboration d'un ensemble complet d'investissements intersectoriels (routes et investissements complémentaires) et de changements politiques qui assureront un plus grand impact d'efficacité, ainsi que des résultats plus désirables en matière de pauvreté et d'équité.

Sources : Limao & Venables, 2001 ; Van der Walle, 2007.

l'année. Des enquêtes sur les négociants au Bénin, à Madagascar et au Malawi indiquent que les coûts de transport représentent 50 à 60 % des coûts totaux de commercialisation.¹ Il est donc crucial d'améliorer les voies de raccordement pour renforcer les liens entre les producteurs agricoles et l'économie rurale et les marchés locaux, régionaux et internationaux (cf. encadré 5.1).

Les systèmes d'information des marchés

L'information sur les marchés tient les exploitants agricoles et les négociants au courant de la demande et des préférences changeantes du consommateur et guide l'agriculture, le marketing et l'investissement. Cette information englobe des prix précis et actualisés, les informations de

ENCADRÉ 5.2 Utilisations innovatrices des technologies de l'information pour relier les fermiers aux marchés en Inde et en Afrique de l'Ouest

e-Choupal et ses bornes Internet rurales

Entre 2000 et 2007, la division agro-industrie de ITC Limited a mis en place 6 400 bornes Internet, appelées e-Choupal, dans neuf états indiens, atteignant environ 38 000 villages et 4 millions de fermiers. ITC établit du matériel informatique dans un village et désigne et entraîne un opérateur (sanchalak) parmi les fermiers du village. Le sanchalak manie l'ordinateur pour permettre aux fermiers d'obtenir de l'information gratuite sur les prix des marchés local et mondial, le temps et les pratiques agricoles. e-Choupal leur permet également d'acheter une variété de biens de consommation ainsi que des intrants et services agricoles.

e-Choupal sert de centre d'achat de 13 produits agricoles pour ITC et le sanchalak de commissionnaire pour l'achat des produits et l'organisation de leur livraison à ITC. En 2006-07, ITC a acheté environ 2 millions de tonnes de blé, de soja, de café et de légu-

mineuses à grains, pour une valeur de 400 millions de dollars, par l'intermédiaire du réseau e-Choupal. Ces achats directs réduisent les coûts de commercialisation tant pour les agriculteurs que pour ITC. Il renforce la transparence des prix et permet un meilleur classement des produits. En outre, les agriculteurs perçoivent une part plus importante du prix final.

TradeNet, une plateforme Internet et téléphonie mobile en Afrique de l'Ouest

TradeNet, une plateforme commerciale basée au Ghana, permet aux utilisateurs de recevoir des alertes par service de messagerie courte (SMS), sur les produits et marchés de leur choix. Ils reçoivent une alerte instantanée mentionnant une offre d'achat ou de vente dès qu'un autre participant au réseau a soumis une offre via son téléphone mobile. Les utilisateurs peuvent également solliciter et recevoir les prix en temps réels pour plus de

80 produits sur 400 marchés à travers l'Afrique de l'Ouest, mais aussi promouvoir leurs biens et offres sur des sites web gratuits, mentionnant leur propre adresse électronique. Les groupements d'agriculteurs et de négociants peuvent aussi configurer les sites web de sorte à gérer tous ces services pour leurs affiliés.

L'Organisation des producteurs et commerçant du secteur agricole du Ghana (www.tradenet.biz/gapto) est un bénéficiaire majeur. En 2006, elle a conclu des affaires pour un total de 60 000 \$ avec d'autres organisations de producteurs et de négociants au Burkina Faso, au Mali et au Nigeria. Ces échanges portaient sur des tomates, oignons et pommes de terre, et ont été réalisées sans intermédiaires, ce qui a considérablement réduit les coûts de transaction.

Source : Kofi Debrah, communication personnelle, 2007 ; DeMaagd & Moore, 2006 ; Shivakumar, communication personnelle, 2007.

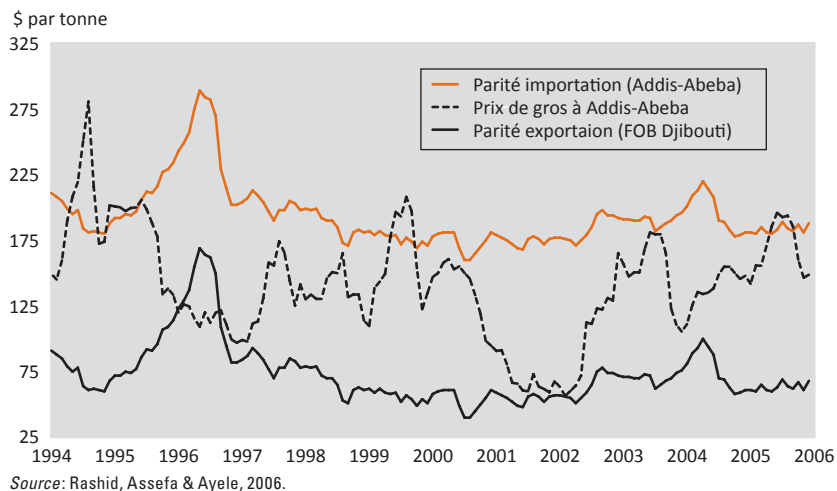
contact des acheteurs, les canaux de distribution, les tendances des acheteurs et des producteurs, les réglementations de l'importation, les profils des compétiteurs, les spécifications des classements et normes, du conseil sur le traitement post-culturel et des recommandations en matière d'entreposage et de transport.²

Les systèmes d'information sur les marchés publics se sont souvent montrés décevants, à cause d'une diffusion de l'information soit trop lente, soit sous une forme inadéquate, soit de manière trop sporadique pour être d'un réel secours aux acteurs du marché. Plusieurs approches innovantes, capitalisant sur les avancées dans les technologies de l'information (radio, téléphones cellulaires, télévision, Internet) et la libéralisation des télécommunications et de la radiodiffusion, sont exploitées dans les quatre coins du monde. En Inde, le ministère de l'Agriculture maintient le système AgMark Net, qui collecte l'information sur les prix sur les marchés de gros à l'échelon national et la dissémine par le biais d'Internet. Le secteur privé, en Inde, est en train d'investir dans des infrastructures de télécommunication, telles que des réseaux de téléphonie mobile et des kiosques ruraux connectés à

Internet, qui aident à renforcer l'information des marchés, la vulgarisation ainsi que d'autres services aux paysans. En Afrique occidentale, un partenariat secteur public-secteur privé met en place TradeNet, une plateforme commerciale permettant aux vendeurs et acheteurs d'entrer en contact sur Internet ou par téléphone mobile (cf. encadré 5.2).

Des systèmes d'information des marchés diffusent également de l'information sur les prix au Kenya, au Mozambique et au Sénégal en utilisant un mélange de supports, dont Internet, les services de messages courts (SMS), la messagerie vocale, la radio et les tableaux à craie sur les marchés. Au Mali et en Ouganda, l'information sur le marché est diffusée par les stations de radio locales. Il est encore trop tôt pour juger de la viabilité à long terme et de l'impact de cette diffusion d'information, mais une évidence anecdotique indique un intérêt dans le chef des agriculteurs (avec l'utilisation croissante des SMS) et l'intention d'opérateurs de téléphonie mobile d'investir dans ces systèmes, avec l'appui de financements initiaux par des bailleurs de fonds. Ces nouveaux systèmes ont le potentiel de réduire considérablement les coûts de tran-

Figure 5.2 En Ethiopie, les prix de gros fluctuent à l'intérieur d'une large bande de parité importation-exportation



sactions, en particulier les coûts de recherche et de transport, et de garantir des investissements et évaluations permanents.

Les bourses de marchandises : rapides et peu coûteuses

Ces bourses de marchandises offrent un mécanisme rapide et peu coûteux pour la détermination des prix, la négociation et la résolution des différends contractuels. L'échange physique constitue souvent une première étape vers des contrats commerciaux plus sophistiqués : d'abord des contrats de livraison à terme et plus tard, peut-être, des contrats à terme normalisés, des options ou des échanges financiers. La Chine, l'Inde, l'Afrique du Sud et la Thaïlande possèdent des marchés agricoles de contrats à terme visant à faciliter un large éventail d'opérations de financement et de gestion des risques.⁶ Ces quatre pays disposent d'un marché intérieur important et de secteurs financiers plutôt bien développés.

En Inde, les marchés à terme de produits ont connu une expansion rapide après la levée par le gouvernement, en 2004, des interdictions frappant leurs opérations.⁷ Des contrats sont négociés pour les céréales, le sucre, le coton, les pommes de terre, les graines oléagineuses et les épices sur trois marchés à terme électroniques nationaux et 21 marchés à terme régionaux.⁸ En septembre 2005, les trois marchés nationaux ont totalisé un chiffre d'affaires de 8,7 milliards de dollars sur une période de deux

semaines.⁹ En Afrique du Sud, le SAFEX (South African Futures Exchange) offre des contrats à terme sur les maïs blanc et jaune, le blé, le tournesol et le soja, et a enregistré plus de 1,9 million de contrats en 2006. Les négociants de toute l'Afrique australe utilisent le SAFEX comme référence pour la fixation des prix des échanges commerciaux réels. En 2006, le gouvernement du Malawi a utilisé une option d'achat basée sur le SAFEX pour se prémunir du risque d'une hausse des prix internationaux au cas où une mauvaise récolte imposerait des importations substantielles.¹⁰

Les échanges à terme nécessitent de bonnes structures financières et juridiques, ainsi que des politiques gouvernementales de soutien. Les avantages se réduisent si les marchés des petits exploitants sont tenus à l'écart de ces échanges par des coûts de transactions et de transport élevés ou des différences de qualité. En Afrique, établir des échanges reste difficile en raison des interventions continues des gouvernements dans les marchés céréaliers, de la petite taille des marchés et de systèmes peu fiables pour les récépissés d'entrepôt et pour les classements et normes.

La gestion des risques liés aux prix : un rôle pour les gouvernements ?

Because of the vulnerability of poor producers and consumers to price shocks for food staples, governments often seek to stabilize prices, countering efforts to liberalize markets. The variability in world grain prices remains significant, with coefficients of variation 20–30 percent for rice, wheat, and white maize. Domestic price instability tends to be high in Africa, especially in land-locked countries (such as Ethiopia), where the wedge between the export and import parity price is large and drought increases the impact of domestic shocks (figure 5.2).¹¹

Le rôle que doit jouer le gouvernement dans la gestion des risques liés aux prix alimentaires continue à être débattu. Les adversaires de l'intervention gouvernementale argumentent que les politiques de stabilisation des prix mènent souvent à des décisions relatives à la production économiquement inefficaces et n'incitent pas à

rechercher les innovations institutionnelles et techniques pour la réduction des coûts. Dans la plupart des cas, les organismes d'Etat sont sujets aux inefficacités, à la corruption et immobilisés par les intérêts en place, ce qui engendre des coûts énormes sur le plan fiscal.¹² Les partisans de l'intervention gouvernementale, par contre, arguent que les effets nets, en termes de bien-être social, de l'instabilité des prix peuvent être significatifs pour la croissance économique ainsi que pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle des ménages.¹³

Selon un autre point de vue, la nature et l'étendue des interventions de stabilisation des prix dépendra de facteurs propres à chaque pays. La stabilisation des prix alimentaires revêt une importance plus grande dans les pays à faible revenu, où les denrées alimentaires de base représentent une part importante des revenus des producteurs pauvres et des dépenses des consommateurs pauvres, où l'une de ces denrées domine, où la production intérieure est largement variable et où de mauvaises infrastructures et localisations limitent l'échangeabilité.

Décennies d'expérience suggèrent que l'élaboration des interventions visant à atténuer les risques liés aux prix alimentaires doit être intégrée à une stratégie à long terme mettant en avant des mesures destinées à augmenter la productivité des cultures de denrées alimentaires de base, améliorer l'efficacité des marchés (infrastructure, information des marchés, classements et normes, récépissés d'entrepôt) et minimiser l'impact des chocs de prix (assurances et filets de sécurité basés sur les conditions météorologiques) (cf. chapitre 6).¹⁵ La libéralisation des échanges, en particulier par la promotion du commerce régional, peut être une source de mesures à effet rapide pour la réduction de la volatilité des prix, surtout dans les pays de taille petite ou moyenne (cf. encadré 5.3).

De nombreux pays en développement possèdent des organismes chargés d'entretenir les réserves stratégiques d'Etat qui sont destinées à réduire l'instabilité des prix, mais ces organismes déstabilisent plutôt les prix par des interventions imprévues sur les marchés, des fermetures de frontières et des importations mal tem-

ENCADRÉ 5.3 La stabilisation des prix par le commerce international

Pour stabiliser les prix intérieurs et la disponibilité alimentaire, de nombreux pays ont accumulé d'importantes réserves de céréales pour les cas d'urgence. Mais le développement du marché et la libéralisation des échanges fournissent une autre option, potentiellement moins coûteuse et plus efficace.

Lorsque les inondations ont dévasté le Bangladesh en 1998, les prix du riz ont grimpé jusqu'à atteindre le niveau de la parité importation (le prix du riz à l'exportation, plus les coûts de transports et de commercialisation). La libéralisation du commerce du riz a induit des importations massives de riz par des centaines de petits négociants. Les importations privées, estimées à 2,42 millions de tonnes, furent 6,1 fois plus élevées que les distributions de riz du gouvernement. Si ce dernier avait importé ces quantités, les coûts additionnels pour les acheminer vers les points de distribution locaux auraient été compris entre 50 et 100 millions de dollars. Et si le gouvernement avait subventionné ce riz en le vendant au même prix que les ventes

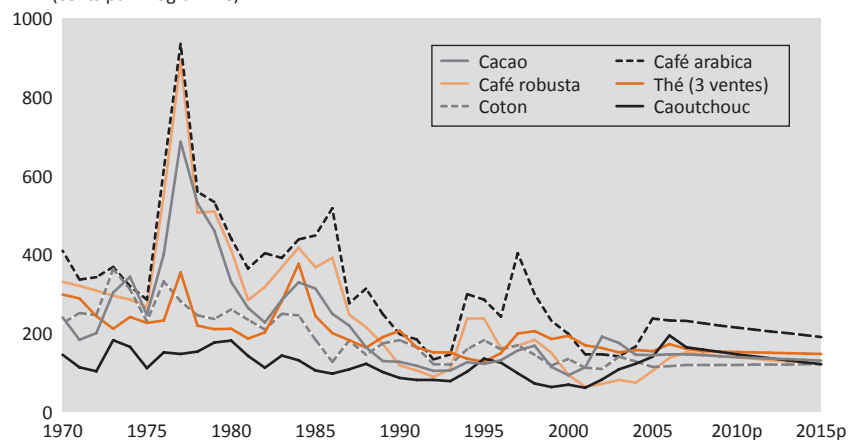
limitées du gouvernement dans les centres urbains, le coût fiscal total aurait été compris entre 160 et 210 millions de dollars.

La politique d'échanges libérale a aidé le gouvernement à stabiliser les prix sans stocks importants. D'autres facteurs ont joué un rôle important. La large expansion des récoltes d'hiver de riz boro et de blé sur plus de deux décennies ont contribué à réduire l'importance de la culture du riz de mousson dans la production intérieure totale et à raccourcir les périodes de temps séparant les récoltes intérieures majeures. En outre, des importations à grande échelle n'auraient pas été possibles sans infrastructure de marché, en particulier les ponts et chaussées. Elles ne l'auraient pas plus été sans politiques favorables au marché, comme la levée des limites sur les stocks privés et des restrictions sur les mouvements et l'accès au commerce extérieur.

Sources : Del Ninno et al., 2001 ; Dorosh, 2001.

Figure 5.3 Les cours mondiaux des exportations traditionnelles en vrac continuent à diminuer

Prix (cents par kilogramme)



Source : World Bank data group.

Note : Les prix sont en dollars constants de 1990. Les prix à partir de 2007 sont des projections.

porisées.¹⁶ Des mesures de prévention sont nécessaires pour éviter ces aléas. Parmi les mesures possibles, une autonomie, sans lien de dépendance et de type banque centrale, une gestion hautement professionnelle et une capacité analytique, des opérations de marché transparentes et fondées sur des règles strictes en vue d'atteindre des

objectifs clairement définis, et la privatisation des procédures d'appel d'offres et de l'entreposage.¹⁷

Les produits traditionnels d'exportation en vrac : garantir la compétitivité au niveau international

Maintenir la compétitivité internationale dans les exportations de produits traditionnels en vrac représente un défi majeur pour de nombreux pays à faible revenu, particulièrement en Afrique. La compétitivité est importante car les exportations de café, cacao, thé, coton et autres produits en vrac constituent leur source principale de devin-

ses. Pour le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi et le Mali, un seul de ces produits représente la moitié de la valeur totale des exportations.

Les producteurs de ces denrées, toutefois, ont été confrontés à une longue tendance à la baisse des prix parce que l'offre mondiale a surpassé la demande (cf. figure 5.3). La productivité a augmenté chez les producteurs et exportateurs traditionnels et de nouveaux acteurs, comme le Vietnam pour le café et le thé, ont encore développé cette offre.¹⁸ L'accroissement de la productivité en vue de palier à la baisse des prix a aidé certains pays à court terme mais a contribué davantage à la pression à la baisse sur les prix mondiaux, alors que la consommation stagnait sur les marchés les plus importants (les pays occidentaux) et que la croissance plafonnait dans les « nouveaux » marchés (Europe de l'Est, Moyen-Orient et pays de l'ex-Union soviétique).¹⁹ Les subventions au coton dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont achevé de déprimer les prix (cf. chapitre 4). En outre, les projections concernant le café, le cacao et le thé révèlent des baisses de prix continues.²⁰

Un autre défi majeur est la baisse de la demande mondiale de variétés plus chères de cacao, café et thé, celle-ci se déplaçant vers les produits de qualité inférieure. Les avancées technologiques dans les techniques de mise en œuvre et le transport en vrac permettent aux broyeurs de cacao d'utiliser, tout en les compensant rentablement, des fèves de cacao de plus faible qualité. Les progrès technologiques dans la torréfaction du café permettent de substituer le robusta, une variété de qualité inférieure, à l'arabica. Le comportement changeant du consommateur, comme l'illustre la préférence actuelle pour les cafés instantanés et aromatisés et les thés en sachet, continue d'orienter la demande vers les produits de moindre qualité.²¹ Le coton, pour lequel l'importance accordée à la qualité des fibres a constamment augmenté au cours des dernières années, en raison de l'usage répandu de métier à filer à grande vitesse et des exigences de qualité qui en découlent, est l'exception qui confirme la règle.

ENCADRÉ 5.4 Deux expériences contrastées dans la libéralisation des marchés intérieurs du coton

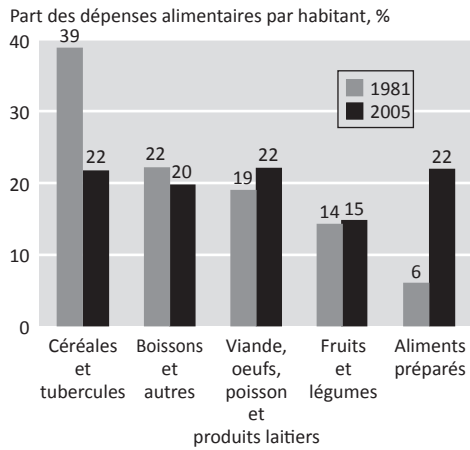
Zambie : la production triple, après quelques ajustements. Le secteur zambien du coton continue à évoluer après la libéralisation du marché, avec des impacts substantiels sur la productivité et la qualité. En 1995, le gouvernement vendit la Lint Company of Zambia, un organisme parapublic, à deux compagnies privées, Clark Cotton et Lomho, rachetées plus tard par Dunavant. Pour assurer l'accès des fermiers participants aux services de vulgarisation et d'intrants (sur prêt), les deux compagnies implémentèrent des programmes d'aide aux petits planteurs et passèrent des contrats avec ces derniers. Les coûts des intrants étaient payés par les fermiers après la vente de leur coton-graine. Mais l'arrivée rapide d'autres acheteurs engendra une surcapacité d'égrenage et une compétition féroce entre les acheteurs. Les programmes d'aide commencèrent à vaciller à cause de ventes détournées à des négociants offrant des prix élevés sans classement et de défauts de remboursement des crédits aux intrants. Comme les défauts de paiement augmentaient, les coûts de crédit en ont fait de même, menant à davantage de défauts et de sorties du programme d'aide. La production de 2000 fut inférieure à la moitié de celle de 1998. Après 2000, de nombreux agents et acheteurs ont quitté l'industrie, la laissant aux mains de deux compagnies dominantes. Dunavant eu recours à des distributeurs pour améliorer les remboursements de crédits. Ces distributeurs étaient responsa-

bles de l'identification des fermiers, de la fourniture d'intrants et des conseils techniques, ainsi que de la collecte des produits de la part de Dunavant. La rémunération des distributeurs était directement liée au montant de crédits recouverts, sur une échelle croissante. Dunavant introduisit également des points d'inspection dans tous les postes d'achat pour renforcer les normes de qualité. La production nationale a triplé entre 2000 et 2003, et les remboursements de crédits sont passés d'environ 65 % à plus de 90 %. Il existe aujourd'hui plus de 300 000 producteurs de coton en Zambie.

Burkina Faso : 128 millions de dollars de pertes. En 1999, le gouvernement a essayé de réduire les inefficacités en changeant la structure du capital social de SOFITEX, l'organisme parapublic du coton. Cela a permis aux producteurs, représentés par l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina Faso, de reprendre 30 % du capital social, et, ainsi, de superviser la gestion de SOFITEX et de s'assurer qu'elle soit professionnelle. Mais les changements institutionnels au sein de SOFITEX n'ont pas amélioré sa position financière. Le soutien et la stabilisation des prix intérieurs du coton pendant la baisse des prix mondiaux ont généré des pertes financières pour un total de 128 millions de dollars entre 2004 et 2007.

Sources : Bonjean, Combes & Sturgess, 2003 ; Food Security Research Project (FSRP), 2000 ; Christopher Gilbert, communication personnelle, 2007 ; Tschirley, Zulu & Shaffer, 2004.

Figure 5.4 En Indonésie, les dépenses de consommation alimentaire se déplacent des céréales vers les aliments préparés et à forte valeur ajoutée



Source : Badan Pusat Statistik Indonesia, <http://www.bps.go.id>.

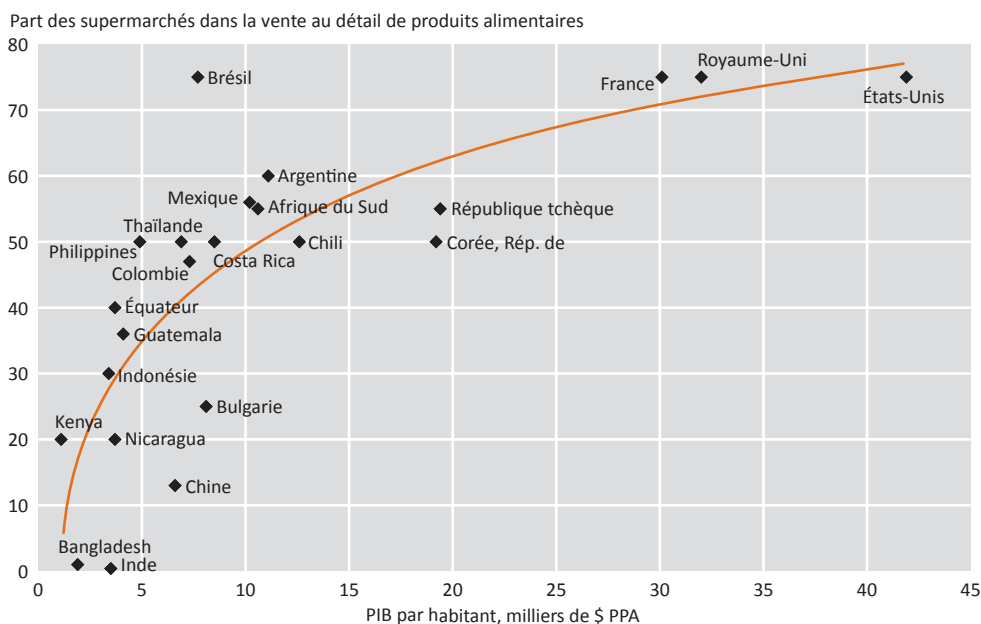
Les marchés spéciaux (les produits bio, gastronomiques et du commerce équitable) offrent une alternative à prix plus élevés mais ne constituent qu'une faible part du marché mondial (voir la section consacrée aux marchés spéciaux). Actuellement, le secteur des cafés fins ne représente qu'environ 6 à 8 % de la consommation mondiale.²² De nombreux pays, comme la Tanzanie,

avec son café du Kilimandjaro (ou initiative KILLICAFE), ciblent ces marchés pour développer les marchés d'exportation et accroître les revenus.²³

Plusieurs voies vers la libéralisation des marchés intérieurs

En Afrique, les marchés de produits d'exportation en vrac étaient traditionnellement contrôlés par des organismes parapublics, qui disposaient souvent de pouvoirs monopolistiques sur la commercialisation nationale, l'exportation et la fourniture d'intrants aux agriculteurs (semences, engrais, crédits ou services de vulgarisation). Ces organismes parapublics avaient également pour objectif de stabiliser les prix reçus par les producteurs agricoles. Dans de nombreux cas, des arrangements à coordination verticale, dans la production et la commercialisation, ont permis aux agriculteurs de palier aux déficiences des marchés des intrants, du crédit et de l'assurance. Ils ont également rendu possible un approvisionnement constant en produits de qualité assurée pour l'exportation. Mais ces organismes ont été très critiqués pour des pratiques non efficaces et des mauvaises

Figure 5.5 L'augmentation du revenu par habitant détermine la croissance des supermarchés



Sources : Reardon and Berdegué, 2006 ; Banque mondiale, 2006.

gestions qui ont eu pour effet de diminuer les prix payés aux producteurs agricoles et d'accroître les coûts fiscaux des gouvernements.²⁴ Pour corriger ces dysfonctionnements, les marchés de produits en vrac, dans plusieurs pays africains, ont été libéralisés dans les années 1980 et 1990, et de nombreux organismes parapublics ont été supprimés ou restructurés.

Les pays africains qui ont restructuré leurs marchés de produits en vrac ont emprunté des voies différentes, allant de la restructuration de la propriété parapublique, afin de faire participer le secteur privé et les agriculteurs (par exemple, pour le coton au Burkina Faso), à une libéralisation complète du marché (pour le coton en Ouganda et le cacao et le café au Cameroun et en Côte d'Ivoire), en passant par le zonage du marché (pour le coton au Ghana).²⁵ Dans le monde entier, les programmes de libéralisation ont généré des bénéfices immédiats : un afflux de capitaux, de gestion et d'expertise en marketing provenant du secteur privé et une concurrence du marché réduisant les coûts de transactions, augmentant les prix payés aux agriculteurs et menant généralement à un paiement plus rapide des denrées achetées.²⁶ Selon une étude, 85 % des producteurs de café en Tanzanie bénéficiaient du fait que les gains engendrés par des prix plus élevés à la production compensaient largement les pertes dues à un accès réduit au crédit de sources publiques.²⁷

Après la libéralisation, aborder les problèmes de deuxième génération

Dans de nombreux pays, la restructuration du marché a créé des problèmes de deuxième génération, judicieusement illustrés par le cas du coton dans les principaux pays producteurs en Afrique. L'absence de cadre légal et réglementaire clair pour guider les pas du secteur privé et des agriculteurs dans un contexte de libre concurrence ou en cas de non respect des contrats a créé un climat de confusion et permis à certains abus de s'installer et de persister (cf. encadré 5.4). Pour aider les négociants privés à exécuter les contrats, la Côte d'Ivoire et la Zambie ont adopté des mesures de zonage visant à réglementer la commercialisation du coton

et qui ont relativement bien fonctionné.²⁸ Cependant, la concurrence de nouveaux acheteurs, au Zimbabwe et en Tanzanie, a nuit au respect de la qualité.²⁹

Quelle est la cause de ces problèmes de deuxième génération ? Les faiblesses et le manque de crédibilité des institutions publiques, dans l'application des règles de conduite imposées au secteur privé, sont une partie de la réponse. L'intervention publique, en matière de classements et normes et d'exécution des contrats, est essentielle au bon fonctionnement des marchés privés. La libéralisation a également exposé le sous-développement des systèmes financiers ruraux, qui doit également être abordé (cf. chapitre 6). L'expérience africaine met également l'accent sur le potentiel des associations et organisations professionnelles (groupes d'agriculteurs en Tanzanie) pour parer au manque de vision à long terme caractérisant les producteurs et acheteurs.³⁰ Au Burkina Faso, une privatisation partielle a conféré davantage de propriété aux producteurs agricoles mais a généré de lourdes dépenses fiscales (encadré 5.4).

Les marchés urbains à plus forte valeur ajoutée : connecter les producteurs aux chaînes d'approvisionnement modernes

L'augmentation des revenus, l'urbanisation, la participation plus importante des femmes à la population active, la pénétration plus grande des médias : tous ces facteurs stimulent la demande en produits à forte valeur ajoutée, demi-produits et produits transformés, et produits alimentaires prêts à l'emploi (cf. figure 5.4). Ils font également en sorte d'augmenter la vigilance des consommateurs sur la qualité et la salubrité des produits alimentaires. Les régimes alimentaires s'uniformisent au niveau mondial également, les préférences locales étant influencées par les goûts internationaux. Ces tendances ouvrent de nouveaux marchés pour une vaste gamme de produits agricoles à plus forte valeur ajoutée et accélèrent l'évolution du système de commercialisation dans de nombreux pays en développement, avec l'arrivée et le développement rapide de chaînes de supermar-

chés et des industries alimentaire et de la restauration.

Pour de nombreux pays en développement, la révolution des supermarchés a commencé entre le début et le milieu des années 1990. Au début des années 2000, les ventes au détail de produits alimentaires dépassaient 50 % du total des ventes au détail de produits alimentaires dans plusieurs pays d'Amérique latine et, ailleurs, dans les grands centres urbains (cf. figure 5.5). Accélération l'expansion, d'importants investissements directs étrangers sont effectués dans les pays en développement par des chaînes multinationales de supermarchés, soit directement, soit en projet conjoint avec des firmes locales.

La demande changeante du consommateur détermine également la croissance des industries alimentaires et de la restauration. Les aliments transformés représentent environ 80 % des ventes mondiales de produits alimentaires, pour un montant total estimé à 3 200 milliards de dollars pour l'année 2002.³¹ Si les dépenses en aliments transformés restent faibles dans les pays en développement (143 \$ par an et par habitant dans la tranche inférieure des pays à moyen revenu et 63 \$ par habitant dans les pays à faible revenu), c'est dans ces pays qu'elles croissent le plus rapidement – 28 % par an dans la tranche inférieure des pays à moyen revenu et 13 % par an dans les pays à faible revenu. « Manger dehors » devient également populaire. Ainsi, les dépenses en restauration représentent aujourd'hui 22 % des budgets consacrés à l'alimentation au Brésil et en Indonésie et 15 % des dépenses alimentaires dans les milieux urbains en Chine.

Les difficultés en matière d'infrastructure

La nature périssable de la plupart des produits agricoles à forte valeur ajoutée requiert un traitement précautionneux, des équipements particuliers (emballages, chambres froides et transport réfrigéré) et une livraison rapide aux consommateurs, afin de maintenir la qualité et de réduire les pertes physiques et nutritionnelles. Dans de nombreux pays en développement, la longue chaîne d'approvisionnement, le

mauvais accès aux routes et à l'électricité et l'inadéquation de l'infrastructure et des services dans les marchés au comptant amplifient les coûts de transactions et génèrent une détérioration de la qualité ainsi que des rejets de production importants. En Inde, l'on estime que les pertes post-culturales en fruits et légumes s'élèvent à environ 40 % de la production annuelle totale, ce qui équivaut à la quantité consommée en un an au Royaume-Uni.³²

L'infrastructure et les équipements de marché, dans les pays en développement, sont souvent limitées ou congestionnées, ce qui accroît encore les difficultés liées au commerce de biens périssables. Selon une étude menée dans quatre états indiens, 17 % des marchés de gros de produits frais n'étaient pas pourvus d'échoppes couvertes, environ la moitié ne disposaient pas d'allées pavées sur la place de marché, environ 40 % des échoppes n'étaient pas alimentées en électricité et seulement 6 % des marchés étaient munis de chambres froides.³³ Dans le Tamil Nadu, toujours en Inde, une enquête apparentée a conclu que les producteurs agricoles les plus riches avaient tendance à monopoliser une part disproportionnée des avantages liés aux équipements présents sur les marchés de gros encombrés.³⁴ Néanmoins, des investissements dans les équipements de marché seraient favorables aux pauvres car, proportionnellement, les ventes des agriculteurs pauvres augmenteraient davantage que celles des agriculteurs plus aisés.

Les systèmes d'approvisionnement modernes

Le développement des supermarchés dans la plupart des pays suit des tendances de diffusion similaires en termes d'espace, de segments de consommateurs et de catégories de produits.³⁵ Basés dans les grandes villes, les supermarchés s'étendent d'abord aux villes et agglomérations intermédiaires et, plus tard, aux petites agglomérations des zones rurales – en réponse à la concurrence et à la saturation du marché. Généralement, ils ciblent, par ordre de priorité, le consommateur à revenu supérieur (national et expatrié), la classe moyenne et, enfin, les ménages urbains à revenu inférieur.

Tableau 5.1 Options publiques et privées pour renforcer les liens des agriculteurs avec le marché

Problématique	Secteur public		
	Investissements publics	Environnement politique	Secteur privé
Manque d'accès aux marchés	Investir dans l'éducation, l'infrastructure rurale (routes, marchés, électricité, irrigation) ; appuyer la formation des organisations de producteurs	Libéraliser le commerce intérieur ; stimuler le développement des marchés d'intrants et du crédit	Assister les agriculteurs dans la formation d'organisations de producteurs
Faible capacité technique	Appuyer la vulgarisation axée sur le marché	Installer un environnement favorisant la vulgarisation privée	Fournir de la vulgarisation et des intrants clés aux agriculteurs
Respect des normes de qualité	Appuyer la formation des agriculteurs aux bonnes pratiques agricoles pour le renforcement de la qualité et de la salubrité	Etablir des classements et normes	Fournir des intrants aux fermiers et les former à la gestion de la qualité et à la salubrité alimentaire
Respect des clauses contractuelles	Entraîner les entreprises à l'élaboration et la gestion de contrats ; former les fermiers sur leurs droits et obligations	Encourager les institutions à la résolution des conflits ; renforcer les organisations de producteurs	Installer la confiance, développer des contrats à effets auto-disciplinaires
L'exposition des agriculteurs aux risques	Favoriser le développement de bourses d'échanges et de marchés à terme ; entraîner les fermes à l'utilisation des instruments du marché pour couvrir les risques	Créer un environnement favorable à l'émergence d'un marché de l'assurance	Utiliser des contrats qui partagent les risques, aider les fermiers à accéder à l'assurance

Source : Adapté de Banque mondiale, 2007e.

Les premiers produits prédominants dans les supermarchés sont les aliments transformés (aliments en conserves, déshydratés et emballés), en raison d'économies d'échelle dans l'approvisionnement et de relations directes avec les fabricants d'aliments transformés. La sélection de produit s'étend alors progressivement aux produits semi transformés (produits laitiers, viande et produits à base de fruits). La préférence des consommateurs pour les produits frais et la proximité de petites épiceries de produits frais et de marchés traditionnels offrant une alternative compétitive, les derniers types de produits à être ajoutés sont les fruits et légumes. Ceux-ci représentent généralement la part la plus faible des ventes des supermarchés et les petites épiceries et marchés traditionnels resteront probablement des canaux de commercialisation importants dans les années à venir.³⁶

Des inefficacités significatives dans les systèmes de commercialisation de gros traditionnels et la concurrence poussent les supermarchés, les entreprises de transformation de produits alimentaires et les fournisseurs de services alimentaires à recourir aux chaînes d'approvisionnement pour réduire les coûts de coordination, réaliser des économies d'échelle et augmenter la qualité et la salubrité alimentaires. Ces

modifications affectent profondément la structure de production et la commercialisation de gros dans de nombreux pays en développement. Des études récentes montrent que les premiers systèmes d'approvisionnement affectés sont ceux des aliments transformés, de la viande et des produits laitiers, suivis ultérieurement par ceux des fruits et légumes frais.³⁷

Les systèmes d'approvisionnement revêtent de nombreuses formes et varient selon la chaîne de supermarchés, le produit et le pays.³⁸ Ils peuvent impliquer un approvisionnement centralisé, se déplaçant d'approvisionnements fragmentés par magasin à l'exploitation de centres de distribution desservant un secteur (comme en Chine), tout un pays (comme au Mexique) ou une région entière (comme c'est le cas en Amérique centrale). Ils peuvent également impliquer une transition des marchés de gros au comptant traditionnels vers une collaboration avec des grossistes spécialisés ou des sociétés logistiques (comme, par exemple, en Amérique centrale et Asie de l'Est) ou vers des ententes directes (comme c'est le cas en Asie de l'Est et en Europe de l'Est) afin d'éliminer les coûts de transaction, de coordination et de recherche et d'assurer un contrôle accru sur la qualité et la conformité des approvisionnements.³⁹ La compagnie China Resources

ENCADRÉ 5.5 Connecter les petits producteurs aux chaînes de haute valeur : trois approches

Philippines : un agriculteur principal et des pôles de petits producteurs

NorminVeggies est une association multilatérale fournissant des légumes à l'industrie du fast-food, aux supermarchés et aux légumes, aux Philippines. En décembre 2003, elle créa Normincorp, une société de commercialisation qui relie directement l'agriculteur à l'acheteur, en échange d'une prime de facilitation de 6 %. Le fermier, responsable du produit, en garde la propriété tout au long de la chaîne. Normincorp forme des pôles de production : un groupe de 10 petits agriculteurs alliés à un agriculteur commercial, qui aide à mettre sur pied une production de qualité. Ces pôles s'engagent à entreprendre une production et un plan de commercialisation communs, pour un produit particulier et un marché identifié. L'agriculteur principal coordonne les processus de production du groupe de fermiers et est responsable de leur formation, de sorte à veiller à la qualité spécifiée par le marché. Normincorp est devenu le fournisseur privilégié de plusieurs clients, grâce à sa capacité à répondre aux besoins changeants du marché. Ses ventes mensuel-

les de légumes assortis ont doublé – de 30 à 40 tonnes lors du démarrage en mai 2006, à 80 tonnes deux mois plus tard.

Chine : la commercialisation par des agriculteurs réunis en coopérative

Soutenu par le gouvernement local, un groupe de planteurs de petite échelle ont enregistré la marque « Yulin » pour leurs pastèques, et normalisé la production par des plantations coordonnées, un contrôle qualité et l'emballage. Ces producteurs ont formé la coopérative Ruoheng pour breveter leurs techniques et étendre leur réseau de commercialisation. La coopérative vend directement aux grossistes (40 %), aux supermarchés (25 %) et aux vendeurs de détail (35 %), qui l'ont choisie comme fournisseur car elle peut livrer des volumes importants sur une base régulière et à temps et parce qu'elle respecte les normes de qualité. La marque « Yulin » étant associée à une haute qualité, le prix de ses pastèques est plus élevé (3,0 yuan par kilo contre 1,2 yuan pour les autres pastèques), ce qui augmente le revenu des membres de la coopérative. Grâce à ce suc-

cès, le nombre de membres de la coopérative est passé de 29 à 152 et sa surface cultivée, de 0,2 hectare en 1992, comptait en 2005 des milliers d'hectares, avec une capitalisation totale de 21 millions de RMB la même année.

Croatie : le supermarché aide les fermiers à obtenir des prêts d'investissement

En Croatie, la chaîne de supermarchés Konzum a mis en place un programme de fournisseur privilégié pour l'approvisionnement en fraises. Elle encourage les fournisseurs à utiliser l'irrigation et les serres pour réduire la saisonnalité de la production de fraises et améliorer la qualité du produit. De tels investissements requièrent un capital substantiel, que de nombreux fermiers ne possèdent pas, pas plus qu'ils ne possèdent de biens à donner en garantie pour un prêt bancaire. Ainsi, Konzum a négocié avec les banques locales pour utiliser le contrat des fermiers avec le supermarché en tant que « substitut à la garantie ».

Sources : Concepcion, Dugal & Uy, 2006 ; Dries, Reardon & Swinnen 2004 ; Zuhui, Qiao & Yu 2006.

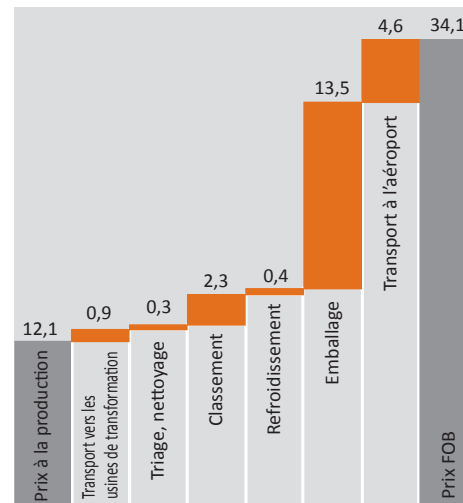
Enterprise estime qu'elle économise 40 % sur les coûts de distribution en combinant des méthodes logistiques modernes à la distribution centralisée dans ses deux grands nouveaux centres du sud de la Chine.⁴⁰

Les systèmes d'approvisionnement modernes peuvent aussi impliquer des ententes avec les entreprises de transformation d'aliments et les producteurs agricoles ou l'utilisation de listes de fournisseurs privilégiés. C'est souvent le cas dans les régions où les entreprises de transformation et les agriculteurs sont groupés ou sont de grande taille pris individuellement (comme aux Philippines, en Russie et en Thaïlande).⁴¹ Les contrats constituent des incitations aux fournisseurs à continuer la collaboration avec le même acheteur et à investir dans des actifs leur permettant de s'adapter aux spécifications de produits du détaillant. Les conventions peuvent inclure une assistance directe ou indirecte aux producteurs agricoles dans les investissements qu'effectuent ces derniers dans la formation, la gestion, les intrants et les équipements de base.

En outre, l'approvisionnement moderne se traduit par des normes privées et leur application, ces normes servant deux objec-

Figure 5.6 Au Bangladesh, le transport, le conditionnement et l'emballage sont des coûts importants pour l'exportation de haricots à filet

\$ par 100 kilogrammes, 2004



Source : données Global Development Solutions LLC, 2004.

tifs principaux.⁴² Elles aident à coordonner les chaînes d'approvisionnement en standardisant les besoins en produits pour les fournisseurs, qui sont répartis sur plusieurs régions et pays, renforçant ainsi l'efficacité et diminuant les coûts de transaction. Et elles permettent de s'assurer que les normes publi-

ques de salubrité alimentaire sont respectées dans tous les marchés desservis par la chaîne de distribution ou l'entreprise de transformation d'aliments, en distinguant les produits des différents concurrents par le signalement.⁴³ A mesure que ces normes privées se généralisent, les préoccupations grandissent quant à la capacité des petits agriculteurs d'y satisfaire.

L'impact sur les petits exploitants et les vendeurs au détail

La modernisation des systèmes d'approvisionnement affecte différemment les agriculteurs en fonction des pays et des produits. Certaines études récentes menées pour des produits sélectionnés ont conclu que les systèmes modernes d'approvisionnements laissent pour compte les fermiers dépourvus d'actifs. Les acheteurs des supermarchés préfèrent traiter avec les exploitations agricoles de taille moyenne ou grande s'ils le peuvent (comme, par exemple, pour les tomates au Mexique et les pommes de terre en Indonésie) ; si les grands ou moyens producteurs disposent de quantités suffisantes, il n'est pas fait appel aux petits exploitants.⁴⁴ Dans les régions où les petites exploitations constituent la structure dominante, les supermarchés n'ont pas d'autre choix que de s'approvisionner chez eux. Les supermarchés peuvent aussi s'appuyer sur les petits paysans pour les produits spéciaux ou de niche que ceux-ci sont les seuls à produire, avec une main-d'œuvre abondante. Parfois, les supermarchés recherchent un outil publicitaire dans le but de promouvoir les ventes auprès des consommateurs socialement engagés : « acheter aux petits paysans locaux ».⁴⁵

Le déterminant le plus important pour la participation des petits paysans n'est pas toujours la taille de l'exploitation. Il pourrait en effet s'agir de l'accès aux actifs physiques, humains et sociaux, à l'éducation, à l'irrigation, aux transports, aux routes et autres actifs physiques tels que les puits, les chaînes du froid, les serres, l'eau d'irrigation de bonne qualité (sans contaminants), les véhicules et les hangars.⁴⁶ Une organisation de producteurs efficace – un autre actif important – peut également aider les petits paysans à entrer dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée.

La plupart des producteurs qui manquent de ces actifs sont exclus.⁴⁷ Au Guatemala, les cultivateurs de laitue participant aux chaînes d'approvisionnement modernes possèdent des exploitations deux fois plus grandes (deux hectares contre un) et sont en moyenne 40 % plus éduqués que les producteurs ne participant pas. En outre, ils ont environ deux fois plus de chances d'être irrigués, quatre fois plus de chances de posséder un camion et deux fois plus de chances d'être situés à proximité de routes praticables et d'appartenir à une organisation de producteurs agricoles. Les producteurs participants ont recours à des pratiques beaucoup plus exigeantes en main-d'œuvre, en raison des besoins pour les travaux au champ, le triage et l'emballage. Parce qu'ils sont plus susceptibles de moissonner deux fois par an, les producteurs participants engagent 2,5 fois plus de main-d'œuvre (généralement issue des ménages locaux sans actifs). Ainsi, même s'ils ne participent pas directement, les petits paysans peuvent tirer avantage de ces chaînes d'approvisionnement modernes par l'intermédiaire de l'emploi salarié (cf. chapitre 9). Une étude menée auprès des planteurs de tomates d'Indonésie et les cultivateurs de chou vert du Kenya ont produit des résultats similaires.

La participation aux chaînes d'approvisionnement modernes peut accroître le revenu des producteurs agricoles de 10 à 100 % (comme au Guatemala, en Indonésie et au Kenya).⁴⁸ Des études récentes consacrées aux producteurs sous contrat montrent que ceux-ci ont des revenus nettement plus élevés que les autres agriculteurs. Etant donné que les producteurs participants ont tendance à engranger des bénéfices substantiels, les gains à retirer d'un appui aux agriculteurs pour les « investissements seuils » requis peuvent être élevés.

Selon certaines études, les petites entreprises de transformation d'aliments sont exclues de la chaîne d'approvisionnement, les grandes et moyennes entreprises leur étant préférées pour les contrats à long terme.⁵⁰ Le nombre de petits magasins de détail a tendance à diminuer à mesure que les parts de marché des grandes surfaces augmentent – ce qui a des implications en

termes d'emploi. Dans les villes d'Argentine, entre 1984 et 1993, c'est-à-dire la période la plus intense en termes de multiplication des supermarchés, le nombre de petites épicerie a chuté de 209 000 à 145 000.⁵¹ Cela dit, la concurrence pousse également certains petits magasins de détail et entreprises de transformation à grandir et à mettre leurs services à niveau (comme en Inde).⁵²

Aider les petits paysans à répondre aux critères

L'Etat et le secteur privé peuvent aider les petits exploitants à développer et mettre à niveau leur gamme d'actifs et de pratiques de manière à satisfaire aux nouveaux critères des supermarchés et autres chaînes d'approvisionnement coordonnées (cf. tableau 5.1). Les options incluent les investissements en biens publics, pour augmenter la productivité des producteurs agricoles et leur connexion aux marchés, des change-

ments de politiques pour faciliter le développement des échanges et du marché et des efforts conjoints entre le secteur public et le secteur privé pour promouvoir l'action collective et bâtir la capacité technique des petits paysans pour leur permettre de satisfaire aux nouvelles normes.

Certains supermarchés et entreprises de transformation ou leurs agents aident les paysans à surmonter les contraintes liées à leurs actifs et à améliorer leur image commerciale en leur fournissant de l'assistance, parfois dans le cadre de partenariats avec le secteur public.⁵³ Parmi les exemples figurent des efforts conjoints de vulgarisation par du personnel des chaînes de supermarché sur le terrain et les vulgarisateurs agricoles du gouvernement, de l'assistance technique pour l'acquisition d'intrants et l'obtention d'homologations et de formation pour améliorer la qualité des produits et la salubrité alimentaire.

ENCADRÉ 5.6 Expansion de l'emploi et réduction de la pauvreté dans le Sénégal rural

Les exportations de fruits et légumes frais du Sénégal vers l'Union européenne (UE) a augmenté considérablement dans les 15 dernières années, malgré le resserrement des normes sanitaires et phytosanitaires. La principale exportation sénégalaise est le haricot à filet, qui représente 43 % des exportations de fruits et légumes frais, et qui a plus que doublé, passant de 3 000 tonnes en 1991 à 7 000 tonnes en 2005. Les normes SPS changeantes de l'UE forcent les exportateurs à investir davantage pour satisfaire à ces normes et accroître la coordination verticale avec les

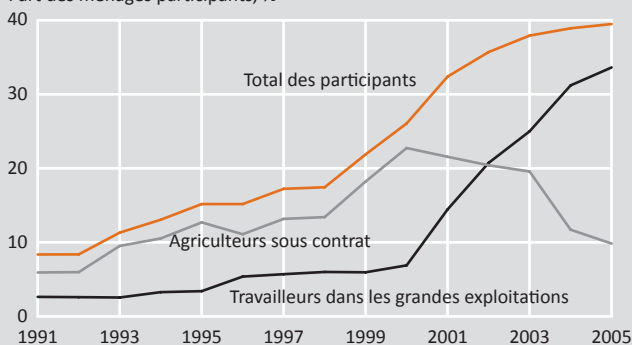
acheteurs d'aval (pour assurer les marchés) et les fournisseurs d'amont (pour garantir la qualité, la salubrité et les délais de production). Le renforcement de la coordination verticale a mené à une transition entre l'agriculture sous contrat avec les petits producteurs à une production de grande échelle dans des fermes agroindustrielles.

L'incidence de l'agriculture sous contrat a diminué (de 23 à 10 % des ménages participants), mais l'emploi dans les fermes agroindustrielles ont augmenté (de 10 à 34 % des ménages). Alors que l'agriculture sous

contrat favorisait les agriculteurs de grande échelle, les ménages pauvres participaient en tant qu'ouvriers agricoles. La participation à la production de fruits et légumes frais d'exportation, que ce soit en tant qu'ouvrier ou fermier sous contrat, a augmenté les revenus (voir figure ci-dessous). Les revenus des ouvriers des fermes agroindustrielles étaient de 1,2 à 2,3 millions de francs CFA plus élevés que ceux des ménages non participants, alors que les fermiers sous contrat avaient des revenus de 2,4 à 4,1 millions de francs CFA plus élevés;

Participation des ménages à la production de haricots à filet pour l'exportation, Sénégal

Part des ménages participants, %



Source : Maertens & Swinnen, 2006.

Incidence de la pauvreté et de l'extrême pauvreté chez les ménages participants, 2005

Part des ménages, %

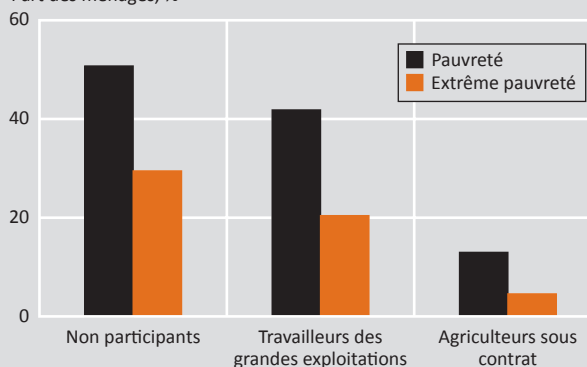


Tableau 5.2 Les rôles des secteurs public et privé dans le renforcement de la conformité aux SPS à des fins commerciales et de la capacité de gestion de la qualité

Secteur public	Secteur privé
<p>Environnement politique et réglementaire Mener un dialogue international ; adopter la législation intérieure sur la sécurité alimentaire, les normes correspondant aux conditions et préférences locales et se conformer aux obligations en matière de commerce, dont celles de l'OMC</p> <p>Evaluation et gestion des risques Renforcer les systèmes nationaux ou sous-nationaux de surveillance des nuisibles, maladies animales et du marché ; appuyer la recherche sur la sécurité alimentaire et les problèmes de santé liés à l'agriculture</p> <p>Sensibilisation et promotion des bonnes pratiques Appuyer les campagnes de sensibilisation des consommateurs à la sécurité alimentaire ; promouvoir l'hygiène dans l'agriculture et les pratiques de traitement des aliments à intégrer dans les programmes de vulgarisation ; investir dans des infrastructures de recherche adéquates ; accréditer des laboratoires privés</p> <p>Investissements dans l'infrastructure Améliorer les équipements d'approvisionnement et d'épuration de l'eau</p>	<p>Bonnes pratiques de gestion Mettre en œuvre des pratiques de gestion appropriées (analyse des risques et point critique à maîtriser, « bonnes » pratiques agricoles) ; obtenir une certification formelle si le contexte le permet</p> <p>Traçabilité Développer des systèmes et procédures pour permettre la traçabilité des matières premières et produits intermédiaires et finaux</p> <p>Développer des services de formation, de conseil et d'évaluation de la conformité ; renforcer le capital humain, l'infrastructure physique et les systèmes de gestion pour fournir des services d'assistance à l'agriculture, l'industrie et l'administration pour les questions de gestion de la qualité et de la sécurité alimentaire</p> <p>Action collective et auto-régulation Auto-régulation moyennant l'adoption de « codes de conduite » dans l'industrie ; sensibiliser les pouvoirs publics aux problématiques émergentes ; faire pression pour des meilleurs services publics</p>

Source : adapté de Banque mondiale, 2007e.

D'autres supermarchés et entreprises de transformation concluent des contrats de production impliquant parfois la fourniture d'intrants, de crédit et de services de vulgarisation (par exemple, à Madagascar et en Slovaquie).⁵⁴ Pour de nombreux petits paysans, ces contrats représentent le seul moyen d'acquiescer des intrants et d'avoir recours à des services d'assistance. En fournissant des intrants et des marchés et prix assurés, les entreprises contractantes partagent les risques de production et de commercialisation avec les producteurs. La réduction de ces risques contribue à stabiliser les revenus des agriculteurs, ce qui est primordial en l'absence de marchés d'assurances. L'assistance technique aux fermiers génère également des bénéfices indirects en termes de productivité, étant donné que les petits paysans appliquent à leurs autres cultures les pratiques améliorées apprises dans le cadre des cultures sous contrats.

Les supermarchés s'approvisionnent également par le biais de fournisseurs ou grossistes privilégiés qui concluent des contrats avec des organisations de producteurs ou des producteurs commerciaux « leaders » qui complètent leur propre production à l'aide de celle de petits agriculteurs individuels. (cf. encadré 5.5). Les organisations de producteurs ou producteurs leaders fournissent de l'appui technique afin d'assurer la qualité, la quantité et le délai de livraison. En outre, les four-

nisseurs ou grossistes privilégiés attendent souvent des organisations de producteurs ou des producteurs leaders qu'ils assemblent les produits (nettoyage, triage, classement, emballage et étiquetage), de sorte qu'ils soient prêts à être disposés dans les rayons des supermarchés. De nombreuses associations de producteurs ne possèdent pas la capacité de fournir à leur membre l'appui technique requis pour permettre le respect collectif des exigences en matière de qualité, quantité et délai de livraison (cf. chapitre 6). Une assistance technique et financière correctement ciblée des bailleurs de fonds, gouvernements ou organisations non gouvernementales est souvent nécessaire pour permettre aux organisations de producteurs de surmonter ces premiers obstacles et devenir des entrepreneurs professionnels.⁵⁵ L'assistance doit être fournie avec un engagement à long terme mais avec, aussi, une stratégie bien établie de retrait progressif et une vision claire en ce qui concerne le passage du relais (cf. chapitre 6).

Les produits d'exportation à forte valeur ajoutée : satisfaire aux normes

Les exportations agricoles se sont considérablement diversifiées au cours des vingt dernières années, en particulier vers les produits frais et transformés à forte valeur

ajoutée, en raison du comportement changeant du consommateur et grâce à des progrès en termes de production, de transport et d'autres technologies liées aux chaînes d'approvisionnement (cf. chapitre 2). Le niveau comparativement bas des barrières tarifaires, qui continuent à s'assouplir, ainsi que l'offre pendant toute l'année de produits saisonniers ont également accru la compétitivité des exportations des pays en développement.⁵⁶ Les fruits et légumes frais et transformés, le poisson et les autres produits de la pêche, la viande, les fruits secs, les épices et la floriculture représentent environ 47 % des exportations agricoles de ces pays, qui, en 2004, se sont élevées à 138 000 milliards de dollars (cf. chapitre 2). La croissance continue de ces exportations à forte valeur ajoutée requerra des chaînes de valeur efficaces, en particulier sur les plans du transport, du traitement et de l'emballage, qui constituent une part non négligeable des coûts finaux (cf. figure 5.6).

Satisfaire aux normes sanitaires et phytosanitaires

Pour les produits agroalimentaires, des normes sanitaires et phytosanitaires régissent le commerce international pour lutter contre les risques pour la salubrité alimentaire et la santé dans l'agriculture, associés aux parasites (mouches des fruits), intoxications alimentaires et maladies zoonotiques (fièvre aphteuse, grippe aviaire et maladie de la vache folle) et pathogènes microbiens et autres contaminants (mycotoxines et pesticides). La croissance et la diversification rapides des exportations agricoles attirent l'attention sur la mesure dans laquelle les normes de salubrité des aliments divergent selon les pays, de même que la capacité des gouvernements et des chaînes d'approvisionnement commerciales à les gérer.

En réaction aux « psychoses alimentaires » qui surviennent périodiquement dans les pays industrialisés et qui donnent lieu à des progrès en termes de connaissance scientifique et à une vigilance accrue du public à l'égard de ces risques divers, de nombreux pays ont renforcé leurs normes sanitaires et phytosanitaires ou étendu leur couverture à de nouveaux domaines. Des normes publiques ont également été

introduites afin d'assurer une concurrence loyale, de réduire les coûts de l'information au consommateur (pour les aliments biologiques) et de promouvoir la qualité en tant qu'atout concurrentiel.⁵⁷ Parallèlement, le secteur privé a introduit de nouvelles normes et des protocoles du fournisseur pour assurer la conformité aux réglementations officielles, combler les manquements perçus dans ces réglementations, différencier leurs marques sur un marché concurrentiel et gérer différemment les risques commerciaux et ceux liés à leur réputation.⁵⁸ Ces normes tendent à répondre tant aux préoccupations de salubrité alimentaire qu'à celles liées à la gestion de la qualité, ou à intégrer des protocoles qui combinent des paramètres environnementaux, sociaux (travail des enfants, conditions de travail et protection des animaux) et de salubrité alimentaire (par exemple, le protocole développé par l'EUREP : le référentiel des bonnes pratiques agricoles sur les exploitations agricoles – EurepGAP –, auquel adhèrent 33 compagnies de distribution et de restauration en Europe et au Japon).⁵⁹

Le renforcement général des normes de salubrité alimentaires et des mesures sanitaires sur les marchés d'exportation constitue une préoccupation pour les pays en développement. Nombreux sont ceux qui redoutent que les normes émergentes soient discriminatoires ou revêtent un caractère protectionniste. Les pays en développement craignent d'être exclus des marchés d'exportation à cause de leur manque de capacités administrative et technique à se conformer aux critères ou que les coûts engendrés par l'alignement sur ces exigences n'érodent leur avantage compétitif. En outre, les normes pourraient marginaliser davantage les acteurs économiques faibles, c'est-à-dire les pays, entreprises et exploitants de petite taille. Des recherches anecdotiques fournissent de l'évidence soutenant la thèse selon laquelle les normes représenteraient des obstacles.⁶⁰

Un autre point de vue met en évidence les opportunités émergeant dans un environnement de normes évolutives et l'intérêt de capitaliser sur celles-ci.⁶¹ Des normes communes aux secteurs privé et public, à

l'échelle des marchés internationaux, peuvent réduire les coûts de transaction. Les normes peuvent également fournir des incitations à la modernisation des chaînes d'approvisionnement dans les pays en développement et aider à clarifier les fonctions gouvernementales nécessaires et appropriées de gestion du risque. La plus grande attention accordée aux bonnes pratiques dans l'agriculture et la transformation d'aliments peut non seulement augmenter la compétitivité à l'exportation mais aussi générer des retombées profitables aux consommateurs du marché intérieur. Même s'il y aura inévitablement des gagnants et des perdants, ce point de vue suggère qu'une capacité renforcée à se conformer à des normes plus strictes peut jeter les bases pour des exportations agroalimentaires plus viables et plus rentables à long terme.

Il est communément admis que les normes sanitaires et phytosanitaires affectent les échanges agroalimentaires mais il n'existe aucun consensus sur l'importance relative des mesures individuelles par rapport à d'autres mesures qui causent des distorsions ou sur les effets globaux de ces mesures. L'absence de consensus n'est pas surprenante, car estimer l'impact de telles normes présente des difficultés d'ordre empirique considérables. Plusieurs études basées sur des modèles économétriques ont conclu à des pertes commerciales potentiellement très importantes.⁶² Par contraste, la plupart des études de cas d'industries identifient une série de facteurs concurrentiels ayant un impact sur les échanges (les normes ne comptant que pour un seul de ces facteurs) et identifient généralement aussi bien des « gagnants » que des « perdants », mais pas de baisses absolues dans les échanges. Lorsque l'industrie guatémaltèque de la framboise a été confrontée à des problèmes d'accès aux marchés publics et privés par suite d'une flambée d'intoxications alimentaires aux Etats-Unis, plusieurs des principaux exploitants ont décidé de déplacer leur base de production de l'autre côté de la frontière mexicaine. Alors que l'industrie guatémaltèque ne s'en est jamais remise, les exportations mexicaines et chiliennes approvisionnent un marché en expansion.⁶³

Supporter les coûts de la mise en conformité avec les normes

Malgré la crainte que les normes sanitaires et phytosanitaires et les coûts de l'alignement sur ces normes ne pénalisent les pays en développement, des études récentes concluent à une importance limitée des coûts de mise en conformité⁶⁴ en regard de l'échelle de la plupart des industries d'exportation. Les coûts fixes extraordinaires représentent généralement 0,5 à 5 % des exportations sur trois à cinq ans, alors que les charges récurrentes équivalent à 1 à 3 % des exportations annuelles.⁶⁵ L'attention portée aux coûts de cette mise en conformité distrait les pays des bénéfices de la conformité aux normes, dont plusieurs sont à long terme et intangibles. Les gains en productivité, la réduction du gaspillage, la sécurité des travailleurs, les bénéfices environnementaux et la valeur d'un accès permanent au marché peuvent être sous-estimés ou ne pas être comptés comme étant des bénéfices. La conformité peut aussi générer des retombées profitables aux consommateurs nationaux sous la forme d'une sensibilisation accrue aux risques de salubrité alimentaire et d'accès à des produits plus sains.

Les travaux empiriques sur l'impact de normes plus rigoureuses sur la participation des petits exploitants aux chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée dressent un tableau mitigé. Théoriquement, les économies d'échelle que permettent la traçabilité des produits, les homologations et les opérations de testage tendent à donner un avantage comparatif aux grandes unités de production. Néanmoins, dans de nombreux pays, les petits exploitants restent les fournisseurs dominants des firmes d'exportation, en raison des limites sur les acquisitions de terres et d'autres caractéristiques de structure agraire.⁶⁶ En conséquence, des arrangements institutionnels ont été élaborés afin de gérer les risques concomitants et les coûts de transaction du sourcing des produits d'exportation, moyennant des normes rigoureuses, chez les petits exploitants.

La forte augmentation des opportunités de travail non agricole liée à celle des exportations agroalimentaires constitue également un point important. Au Sénégal, malgré des normes d'exportation strictes

qui ont donné lieu à une transition vers la production intégrée à grande échelle au détriment de la petite agriculture sous contrat, la croissance des exportations horticoles a permis une augmentation des revenus et réduit la pauvreté rurale d'environ 12 % et l'extrême pauvreté de moitié.⁶⁷ Les ménages pauvres ont davantage bénéficié de ces modifications à travers les marchés de l'emploi qu'à travers ceux des produits (cf. encadré 5.6).

Les perspectives de bénéfices et de choix

Dans les pays en développement, les fournisseurs sont rarement confrontés à des choix « tout ou rien » au moment de déterminer les changements et investissements visant à se conformer aux normes émergentes. Ils disposent de toute une gamme de choix. L'un est la conformité : prendre les mesures nécessaires en vue de satisfaire aux normes. Un autre est la prise de parole : chercher à influencer les règles du jeu. Un troisième choix est la réorientation : rechercher d'autres marchés et pays ou modifier la combinaison de produits.⁶⁸ Les fournisseurs doivent mesurer les coûts et les bénéfices pour différents produits et segments de marché. Dans certains cas, il peut exister des opportunités plus grandes et plus rentables de desservir le marché national, un marché régional ou des segments dans les pays industrialisés qui imposent des normes moins strictes ou laissent plus de temps pour les mettre en œuvre.

Des efforts conjoints entre secteur public et privé sont nécessaires pour aborder les défis liés aux normes sanitaires et phytosanitaires sur les exportations. Le secteur public doit prendre les devants sur le plan politique (en matière de normes et de législation sur la salubrité alimentaire), dans la recherche sur l'évaluation du risque et les bonnes pratiques de gestion et dans la surveillance épidémiologique (cf. tableau 5.2). Quant au secteur privé, il doit prendre la tête dans la sensibilisation, la formation et l'alignement en matière de salubrité alimentaire et de critères d'utilisation de produits chimiques agricoles, par une action soit individuelle, soit collective par l'intermédiaire d'associations corporatives.

Il apparaît de plus en plus clairement que les pays qui se conforment aux critères techniques et commerciaux et anticipent les changements à venir se sont repositionnés dans des segments de marchés plus rémunérateurs.⁶⁹ Pour renforcer la capacité locale à satisfaire aux normes, les pays en développement peuvent obtenir l'appui du Mécanisme pour l'élaboration des normes et le développement du commerce (Standards and Trade Development Facility), un programme mondial destiné à procurer une assistance financière et technique aux pays pour améliorer leur expertise et leur capacité à analyser et à mettre en œuvre les normes sanitaires et phytosanitaires et à améliorer leur état sanitaire humain, animal et végétal.⁷⁰

Decommodification in specialty markets

La « démarchandisation » de certains produits agricoles traditionnels ouvre des marchés alternatifs aux produits à forte valeur ajoutée des pays en développement. L'utilisation de connotations géographiques (par l'étiquetage, comme pour le café Blue Mountain de Jamaïque), destinée à capitaliser sur le savoir-faire local ou des conditions agro-écologiques particulières pour établir la notoriété de la marque, en est un exemple. Les produits biologiques, du commerce équitable ou certifiés Rainforest Alliance en sont un autre. Les produits bio sont cultivés sans recours aux pesticides conventionnels, engrais artificiels ou boues d'épuration, et transformés sans rayonnement ionisant ni additifs alimentaires. Le commerce équitable cherche à atteindre une plus grande égalité dans le commerce international et à contribuer au développement durable par l'amélioration des conditions de marché et la concrétisation des droits des producteurs et travailleurs marginaux.⁷² Quant aux produits certifiés Rainforest Alliance, leur production répond à des normes environnementales et sociales rigoureuses.

Les ventes au détail, principalement pour répondre à la demande croissante des pays à revenu élevé, et les espaces plantés de ces produits se sont considérablement développés. L'espace planté total pour les cultures biologiques a atteint 31 millions

d'hectares en 2005, avec des ventes au détail s'élevant, en 2006, à 23,9 trillions de dollars dans l'UE, en Amérique du Nord et en Asie.⁷³ Parmi les pays en développement, les plus gros producteurs de produits bio sont la Chine et les pays à revenu moyen d'Amérique latine. Les pays subsahariens sont responsables d'une large proportion de la production biologique de coton, tandis que l'Asie et l'Amérique latine dominent la production de café et de cacao bio. Les ventes au détail de produits certifiés du commerce équitable ont atteint 1,4 milliard de dollars dans les pays à revenu élevé en 2005. Les bananes et le café sont les produits du commerce équitable les plus vendus.⁷⁴

Le commerce équitable : vraiment équitable ?

La plupart des études de cas mettent en avant l'impact positif du commerce équitable sur les prix à la production, les revenus et le bien-être. Parmi les bénéfices de ce commerce figurent la création de capacités (services d'assistance, amélioration de l'information des marchés et de la sensibilisation), l'habilitation des intervenants locaux, l'atténuation des déséquilibres basés sur le sexe et la provision de bénéfices environnementaux évidents.⁷⁵ Toutefois, il existe des préoccupations au sujet de la durabilité du commerce équitable. Dans certains pays en développement, les producteurs sont confrontés à des problèmes de rationnement parce que les prix du commerce équitable sont fixés au-dessus des niveaux d'équilibre du marché et l'offre potentielle excède la demande. D'autres préoccupations concernent les effets à long terme sur l'investissement et la productivité et l'efficacité des canaux du commerce équitable. Cela dit, peu d'évaluations ont été effectuées.

Des études récentes montrent que les coûts et marges pour le café vendu par le biais du commerce équitable sont élevés et que ce sont les intermédiaires, et non pas les agriculteurs, qui perçoivent la plus grande part des bonifications. L'on estime que les cultivateurs reçoivent 43 % de la bonification payée par le consommateur pour du café torréfié par le biais du commerce équitable et 42 % pour du café soluble.⁷⁶

Les coûts plus élevés de transformation et de commercialisation s'expliquent partiellement par les déséconomies d'échelle dues aux volumes limités et aux coûts associés élevés : homologation des intervenants de la chaîne d'approvisionnement, droits d'adhésion, publicité et campagnes.⁷⁷

La saturation du marché : une production plus importante à des prix inférieurs ?

La saturation du marché des exportations à forte valeur ajoutée constitue une autre source de préoccupation, car les pays en développement tentent de tirer avantage des mêmes opportunités d'exportation. Ce problème est également désigné par le terme « d'erreur de composition ». Si tous les pays, et particulièrement les grands pays, tentent d'accroître substantiellement leurs exportations pour un même produit, le risque existe qu'ils se trouvent confrontés à une augmentation des protections de la part des pays industrialisés – ou que les termes de l'échange diminuent à un point tel que les bénéfices d'un accroissement éventuel des volumes d'exportation soient plus que neutralisés par une baisse des prix d'exportation. Si certains éléments indiquent que les pays en développement rencontrent des tendances protectionnistes dans le chef des pays développés (et même parfois dans certains autres pays en développement) dès que les exportations dépassent un certain seuil, les règles définies par l'Organisation mondiale du commerce réduisent toutefois ce risque. Le risque de protection est moins grand pour les produits tropicaux, qui rencontrent moins de concurrence de la part des pays développés et plus élevé en haute saison pour les produits également cultivés dans les régions tempérées.⁷⁸

Une augmentation des exportations non traditionnelles des pays en développement pourrait donner lieu à des problèmes de composition si plusieurs pays venaient à accroître rapidement leur production, peut-être à un point tel que les revenus des exportations baisseraient. C'est dans les marchés de produits pour les aliments non transformés que cette probabilité est la plus grande.⁷⁹ La concurrence potentielle de gros producteurs efficaces tels que le Brésil ou la Chine peut

également être significative.⁸⁰ L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture estime qu'une augmentation des exportations de haricots verts par la Chine serait susceptible de faire baisser les prix sur le marché mondial, avec des effets néfastes sur les revenus d'exportation d'autres pays en développement.⁸¹ Ainsi, dans certaines conditions, l'augmentation des exportations de produits agricoles par certains participants pourrait freiner le potentiel du marché

Il conviendra de surveiller de près les produits d'exportation dominés par un ou deux pays, ou lorsque des pays plus petits augmentent simultanément leurs parts sur le marché d'exportation. Ceci met en évidence le besoin d'organismes de promotion des exportations dans les pays en développement afin de renforcer les capacités de renseignement commercial.

Conclusion

Les marchés renforcent l'efficacité et d'importants progrès ont été réalisés dans leur développement, particulièrement sous la direction du secteur privé. Néanmoins, des gains d'efficacité supplémentaire requerront l'appui du secteur public pour délivrer les biens publics nécessaires, stimuler l'innovation institutionnelle et asseoir la compétitivité. Les marchés efficaces ne produisant pas toujours des résultats socialement désirables, des mesures d'appoint sont souvent nécessaires pour s'assurer de la participation des petits exploitants.

Il reste fort à faire pour améliorer la performance des systèmes de commercialisation dans les pays en développement. Les investissements publics visant à élargir l'accès à l'infrastructure et aux services ruraux, tels que les routes et services de transport ruraux, les marchés au comptant, les télécommunications et l'électricité, seront cruciaux pour réduire les coûts de transaction et les pertes physiques et pour renforcer la transparence et la compétitivité dans les marchés traditionnels. Les innovations techniques et institutionnelles sont également prometteuses en matière de réduction des coûts de transaction et des risques, en particulier l'utilisation accrue des technologies de l'information (téléphones mobiles, Internet et bourses de

marchandises) et les arrangements de coordination verticale avec des exploitants agricoles individuels ou des organisations de producteurs.

La demande locale et internationale, en croissance rapide, de produits agricoles à forte valeur ajoutée dégage d'importantes opportunités de croissance pour le secteur agricole dans les pays en développement. Toutefois, les normes rigoureuses des systèmes modernes d'approvisionnement, pour les chaînes d'approvisionnements intégrées et les supermarchés, suscitent des questions sur la manière de faire en sorte que les petits paysans, en particulier, puissent profiter de ces opportunités de croissance.

Des expériences internationales mettent en évidence les rôles respectifs du gouvernement et du secteur privé dans la poursuite de ces objectifs. La priorité, pour l'action publique, est d'établir un environnement politique (notamment en matière de politique de la concurrence, d'exécution des contrats, d'élaboration de classements et de normes et de législation sur la salubrité des aliments). Des institutions publiques crédibles devront également être mises en place de sorte à faire appliquer les réglementations et à se prémunir contre les comportements opportunistes et déloyaux au sein du système de commercialisation. Des partenariats entre le secteur public et le secteur privé peuvent également s'avérer utiles pour la conduite de recherches et la création de capacités à développer de bonnes pratiques agricoles, satisfaire aux nouvelles normes sanitaires et phytosanitaires aux niveaux national et international et former et assister les agriculteurs dans le cadre de leur adoption.

Le secteur public peut faciliter l'accès des petits exploitants aux grandes opportunités offertes par le développement des marchés. Un accès facilité aux actifs pour les petits paysans (les supermarchés privilégiant de façon évidente les exploitants pourvus d'actifs) et de solides organisations de producteurs pour concrétiser une emprise sur le marché sont d'autres éléments nécessaires. Les opportunités offertes par les changements d'envergure sur les marchés ne profiteront aux pauvres que si ces politiques complémentaires sont en place.

Le secteur privé peut faire en sorte que les petits paysans soient capables de participer en tant que partenaires dans les systèmes d'approvisionnement et exportations modernes. Il peut établir des arrangements de coordination verticale innovants avec les agriculteurs ou les groupes de producteurs.

Il peut faciliter l'accès des agriculteurs au crédit, aux intrants, à la vulgarisation et à l'homologation. Enfin, il peut fournir des formations en bonnes pratiques agricoles, afin de satisfaire aux exigences de qualité et de salubrité des aliments, ainsi qu'aux normes sanitaires internationales.