

5. Marchés: le lien entre les ménages et l'économie

Ces deux dernières décennies ont été marquées par une forte croissance économique et une nette amélioration des moyens de subsistance, dont ont particulièrement bénéficié les populations urbaines partout dans le monde. Toutefois, malgré ces progrès, près de la moitié de la population des pays en développement vit encore avec moins de 2 dollars par jour. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, la plupart de ces populations pauvres, qui dépendent majoritairement de l'agriculture pour leur subsistance, vivent dans des zones rurales, où elles ne profitent pas de la croissance dans les zones urbaines. La hausse des revenus mondiaux entraîne une augmentation plus rapide encore des dépenses consacrées aux produits alimentaires autres que les denrées de base. Cette évolution devrait générer des opportunités permettant aux petits exploitants ruraux de participer indirectement au processus de croissance urbaine à travers la production et la commercialisation de produits alimentaires à forte valeur ajoutée, notamment ceux issus de l'élevage. Cependant, ces perspectives de développement agroalimentaire, d'amélioration de la sécurité alimentaire nationale et d'accélération de la réduction de la pauvreté sont loin de se réaliser, car de nombreux obstacles pratiques et institutionnels continuent de limiter l'accès effectif au marché des ruraux pauvres.¹⁷

Ce chapitre examine les liens qui existent entre participation au marché et moyens de subsistance, en se penchant tout particulièrement sur les liens entre les ruraux pauvres et la croissance urbaine à travers les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires. Le chapitre présente d'abord une évaluation des relations entre taux de pauvreté, densité de pauvreté et proximité des marchés. Il examine ensuite la croissance de la demande d'AOA dans les pays en développement, et la manière dont l'offre y répond. Le chapitre met en évidence la diversité des chaînes d'approvisionnement et de valeur dans les pays en développement et les nombreuses barrières à l'accès au marché auxquelles sont régulièrement confrontés les petits producteurs. La conclusion de ce chapitre propose des solutions pour surmonter ces obstacles à l'accès au marché et identifie des mesures que les gouvernements pourraient/devraient mettre en œuvre en vue de soutenir la lutte contre la pauvreté grâce à l'intégration des petits producteurs aux marchés.

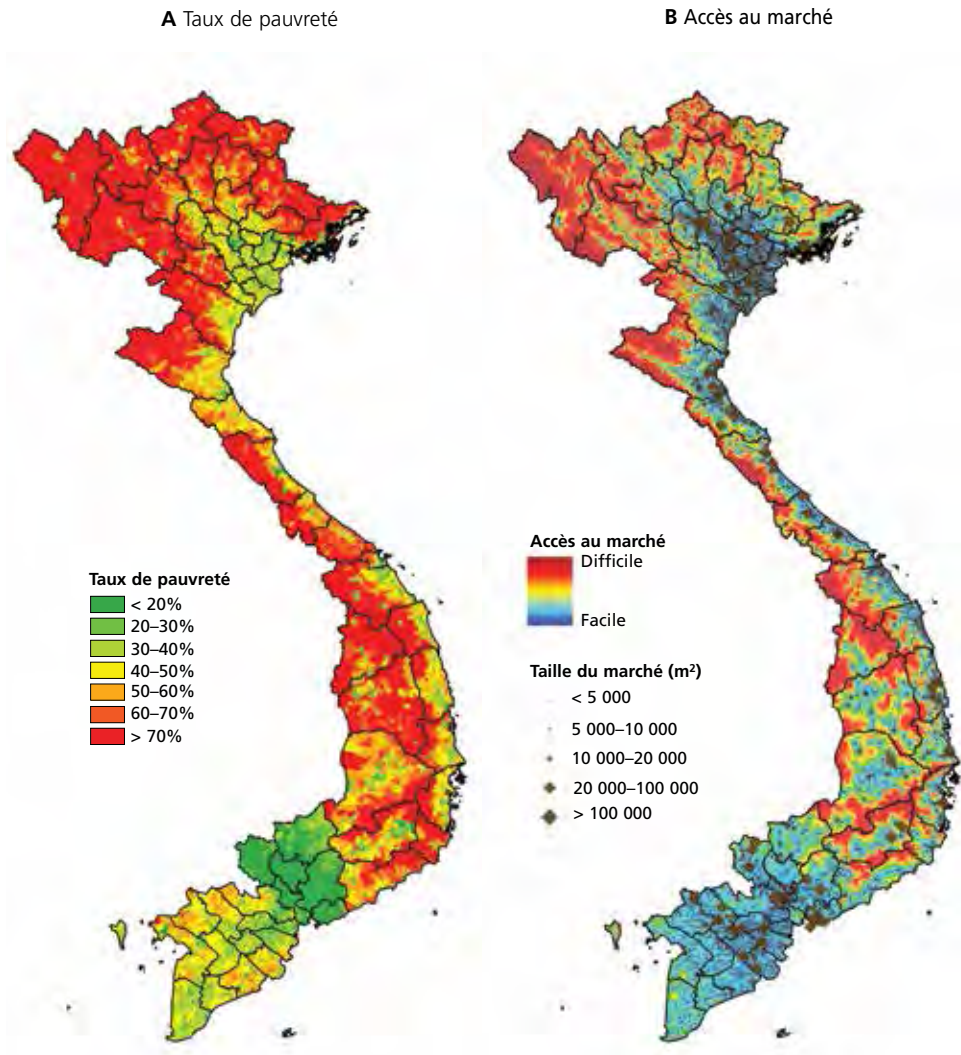
CROISSANCE ÉCONOMIQUE URBAINE ET MOYENS DE SUBSISTANCE RURAUX

Les marchés¹⁸ sont des déterminants majeurs des moyens de subsistance dans les économies modernes. Améliorer l'accès au marché s'est avéré être un puissant catalyseur de la

¹⁷ Le Rapport sur le développement mondial 2008 (Banque mondiale, 2008) s'est notamment penché sur cette question. Ce chapitre examine plus en détail certains aspects concernant l'élevage.

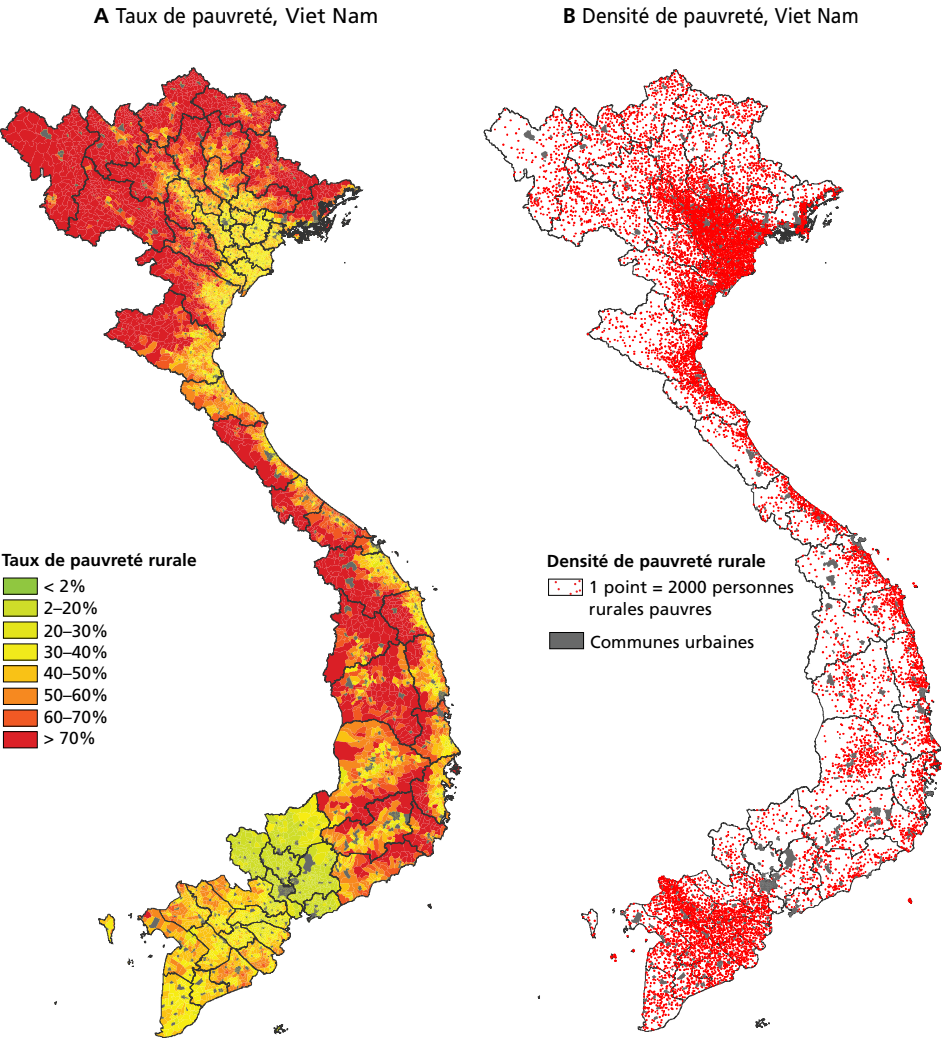
¹⁸ Les liens entre les ménages et les marchés sont multidimensionnels. Les ménages peuvent offrir leur force de travail sur les marchés des facteurs de production, acheter des biens de consommation et des intrants agricoles sur les marchés des matières premières et commercialiser des produits agricoles directement ou vendre à des intermédiaires dans les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires.

FIGURE 5.1
Accès au marché et taux de pauvreté au Viet Nam



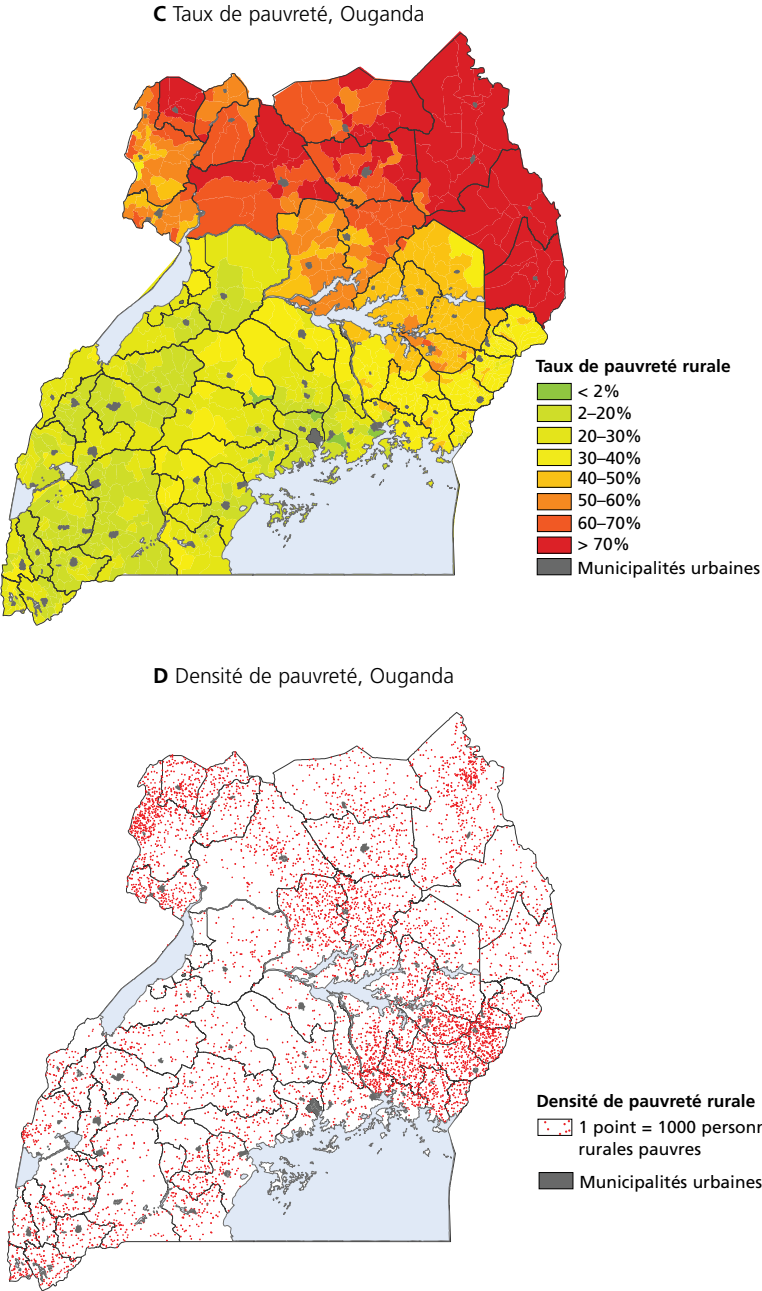
Source: Epprecht et Robinson, 2007.

FIGURE 5.2A
Taux de pauvreté et densité de pauvreté au Viet Nam, 1999



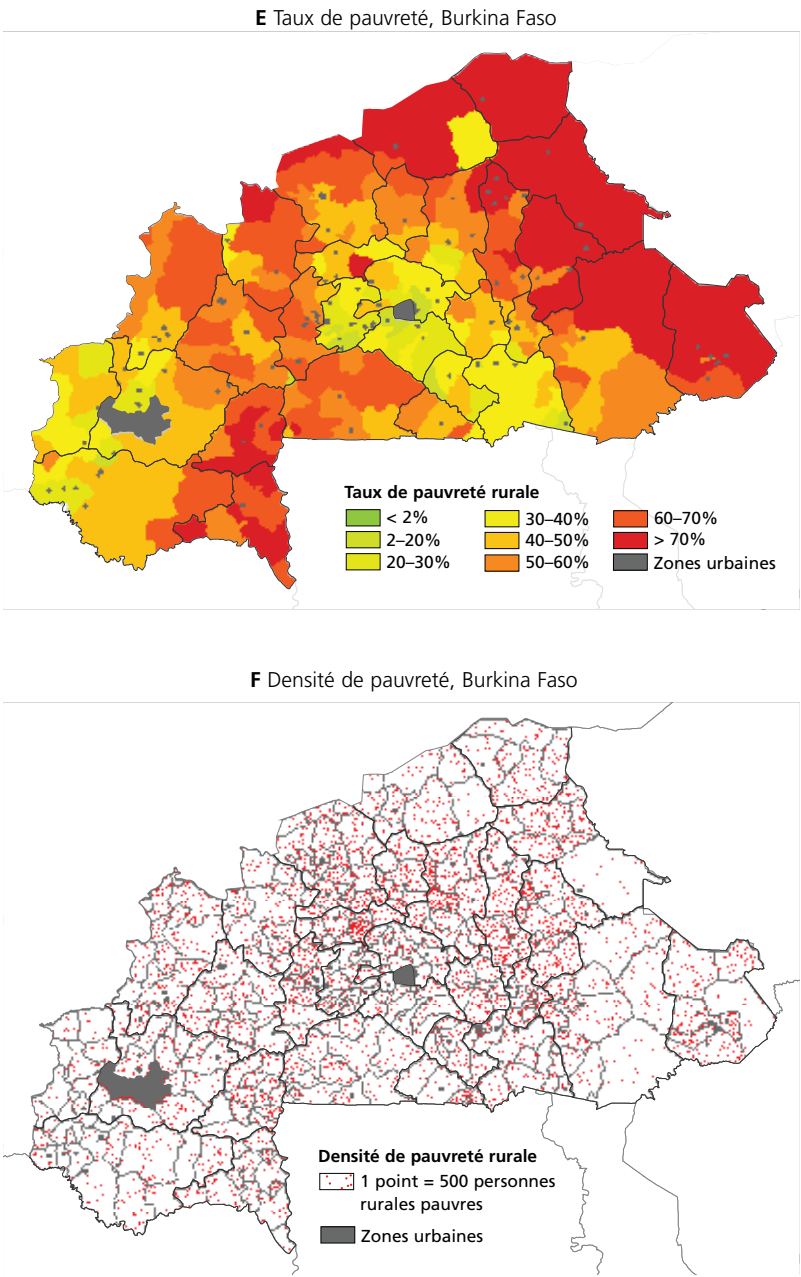
Source: Données de Epprecht *et al.*, 2007.

FIGURE 5.2B
Taux de pauvreté et densité de pauvreté en Ouganda, 2005



Source: Données du MAAIF et al., 2010.

FIGURE 5.2C
Taux de pauvreté et densité de pauvreté au Burkina Faso, 2006



Source: Données de Kabore, Kone et Ouoba, 2009.

réduction de la pauvreté dans les économies en transition. Dans les pays en développement, afin de sortir durablement de la pauvreté, les ruraux pauvres doivent devenir des acteurs du marché. La figure 5.1 illustre la relation entre l'accès au marché et la pauvreté au Viet Nam. La figure 5.1A fait apparaître la répartition de la pauvreté sur le territoire (pourcentage de la population locale au-dessous du seuil de pauvreté, le rouge pour le pourcentage le plus élevé et le vert pour le plus bas). Dans la figure 5.1B, les marchés formels sont représentés par des carrés (dont la taille est proportionnelle à la taille du marché). De toute évidence, le taux de pauvreté est inférieur à proximité des marchés, et augmente à mesure que l'accès au marché diminue. Ce constat s'applique à la grande majorité des pays en développement.

Toutefois, le taux de pauvreté décrit seulement dans quelle mesure la pauvreté est commune dans une zone donnée, il ne permet pas de connaître le nombre de personnes pauvres qui pourraient bénéficier d'une politique ou d'un programme ciblés sur cette zone. Comme la figure 5.1 l'indique clairement, l'ampleur de la pauvreté peut être très élevée dans les régions éloignées qui n'ont que peu, voire pas d'accès aux marchés.¹⁹ Les politiques d'accès au marché ciblées, en vue de réduire la pauvreté dans ces régions, peuvent se révéler très coûteuses et nécessiter des investissements publics importants, dans des pays où les ressources publiques sont limitées, pour améliorer les infrastructures de transport, de communication, de santé et d'éducation sans que cela ne touche la majorité des pauvres. Dans les pays à faible revenu, les fonds publics ont des coûts d'opportunité élevés, ce qui rend ces dépenses difficiles à justifier pour des raisons de rapport coût-efficacité.

Une autre implication de cette comparaison porte sur les liens entre croissance, commerce et réduction de la pauvreté. Les personnes pauvres vivant à proximité des zones urbaines peuvent être en mesure de participer à la croissance générée par l'industrialisation axée sur le commerce, tandis que les pauvres en milieu rural ne seront pas touchés directement par ces forces. À long terme, les ménages ruraux peuvent être en mesure de participer indirectement à la croissance urbaine à travers la migration et la participation aux marchés alimentaires, en particulier s'ils diversifient leur production au profit de produits ayant une élasticité-revenu relativement élevée (par exemple, la viande, certains légumes, les fruits, etc.).²⁰

La plupart des économies en développement connaissent des transitions démographiques profondes et durables provoquées par la migration des populations rurales vers les zones urbaines. Ce processus entraîne une forte hausse de la demande urbaine de produits agroalimentaires et génère de nombreuses opportunités pour ceux qui restent dans le secteur rural. La part des bénéfices issus de la croissance de la demande alimentaire urbaine, dont tireront profit les petits exploitants ruraux et l'industrie agro-alimentaire, dépendra dans une large mesure des décisions politiques. Sans volonté politique de promouvoir la participation au marché des petits exploitants, il est probable que ce groupe sera économiquement marginalisé, tandis que la croissance urbaine continuera de masquer l'accroissement des inégalités.

¹⁹ Dans le nord du Viet Nam, le taux de pauvreté semble être presque proportionnel à l'élévation moyenne, atteignant près de 100 pour cent dans les zones montagneuses.

²⁰ La première grande amélioration de la distribution des richesses dans la Chine moderne a eu lieu durant la période de réforme au début des années 1980, lorsque les agriculteurs ont été autorisés à vendre leurs propres produits sur les marchés urbains, plutôt que de les livrer aux intermédiaires de l'État.

CROISSANCE DE LA DEMANDE DE PRODUITS DE L'ÉLEVAGE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Ces vingt dernières années, la demande de produits de l'élevage a connu une augmentation rapide dans les pays en développement. Cette croissance s'explique principalement par l'accroissement continu de la population et la hausse des revenus par habitant dans les pays en développement (voir le chapitre 2). Dans les pays à faible revenu, les produits de l'élevage ont des élasticités-revenu de la demande élevées, ainsi la hausse de la consommation de produits de l'élevage par habitant au cours de cette période dans les économies émergentes s'explique principalement par la hausse des revenus par habitant dans ces pays.

Comme le montre le tableau 5.1, de 1995 à 2005, la consommation de produits d'origine animale dans les pays en développement a augmenté beaucoup plus vite que la population et que la consommation dans les pays développés. Cependant, la croissance de la consommation a été plus rapide dans certaines régions en développement et pour certaines catégories de produits de l'élevage. À l'exception des viandes bovine et porcine en Amérique latine et en Asie du Sud, la croissance de la demande annuelle de tous les principaux produits de l'élevage dans toutes les régions en développement oscille entre un minimum de 1,8 pour cent (viande de porc au Proche-Orient et Afrique du Nord et produits laitiers en Amérique latine et Caraïbes) et un maximum de 8,1 pour cent (viande de volaille en Asie du Sud). Dans l'ensemble, ce sont la viande de volaille, les œufs et les produits laitiers qui ont enregistré les croissances de la demande les plus rapides.

Les taux de croissance du secteur de l'élevage ont été impressionnants, ce qui s'est traduit par une évolution de l'importance de l'élevage dans les pays. Le développement économique se caractérise à la fois par un recul de la part relative de l'agriculture dans les

Tableau 5.1
CROISSANCE ANNUELLE DE LA CONSOMMATION DE PRODUITS DE L'ÉLEVAGE, PAR RÉGION, DE 1995 À 2005 (POURCENTAGES)

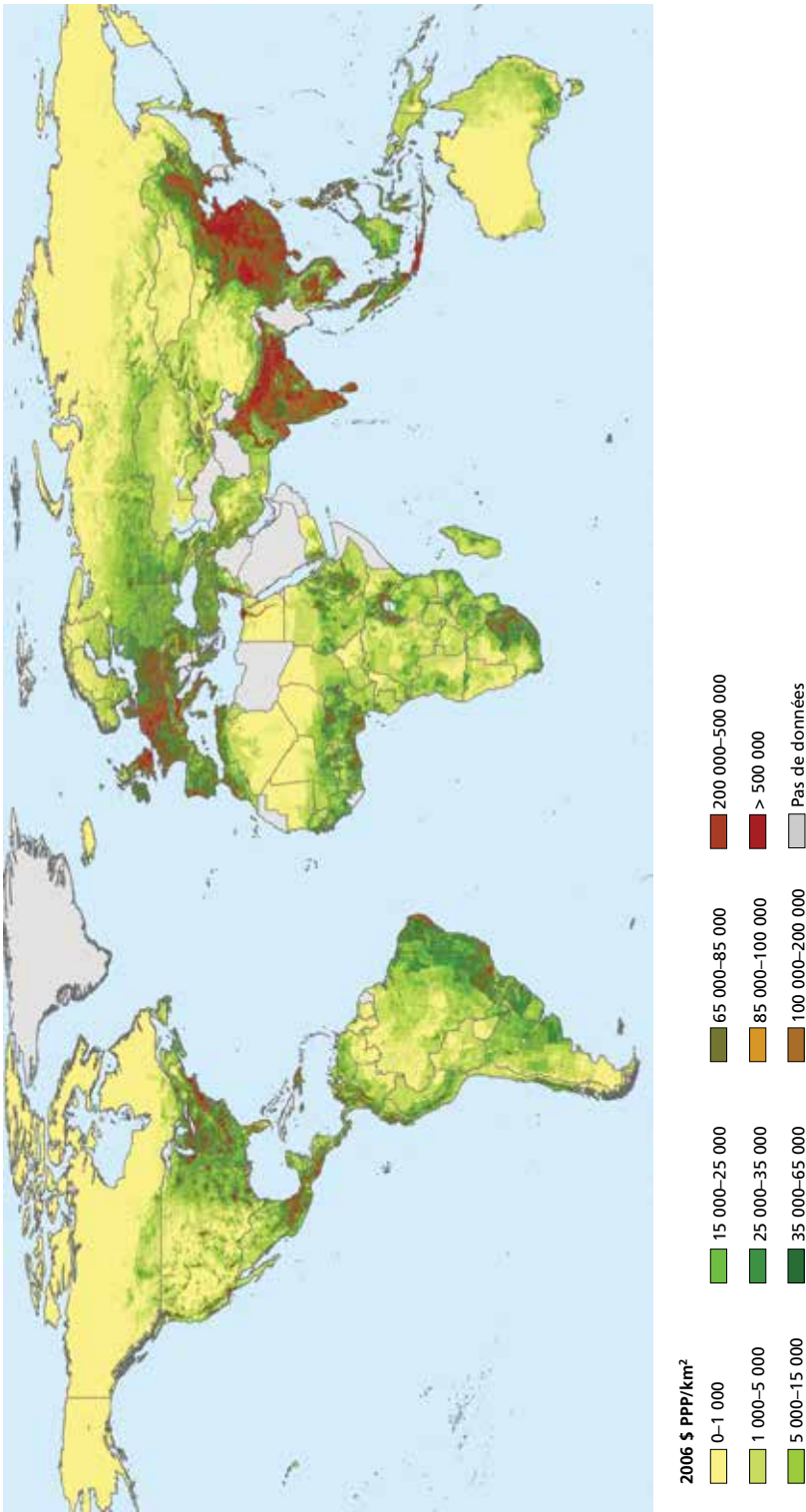
Région/pays	Viande bovine	Viande porcine	Viande de volaille	Œufs	Lait ^a
AEP	4,0	3,6	4,7	3,6	9,3
Chine	4,8	3,5	4,9	3,7	12,7
EEAC	-2,7	-1,1	5,2	1,4	0,6
ALC	1,6	2,0	4,4	3,0	1,7
POAN	2,6	1,9	5,9	2,9	3,1
Asie du Sud	0,2	0,5	5,2	5,1	3,3
Inde	-1,2	0,4	4,8	5,3	3,0
ASS	3,0	2,6	5,4	3,0	2,3
Ensemble des régions	1,3	2,8	4,9	3,3	2,9
Pays à revenu élevé ^b	0,2	0,9	2,6	0,8	0,8

^a Sauf le beurre.

^b Selon la classification établie en 2010 par la Banque mondiale.

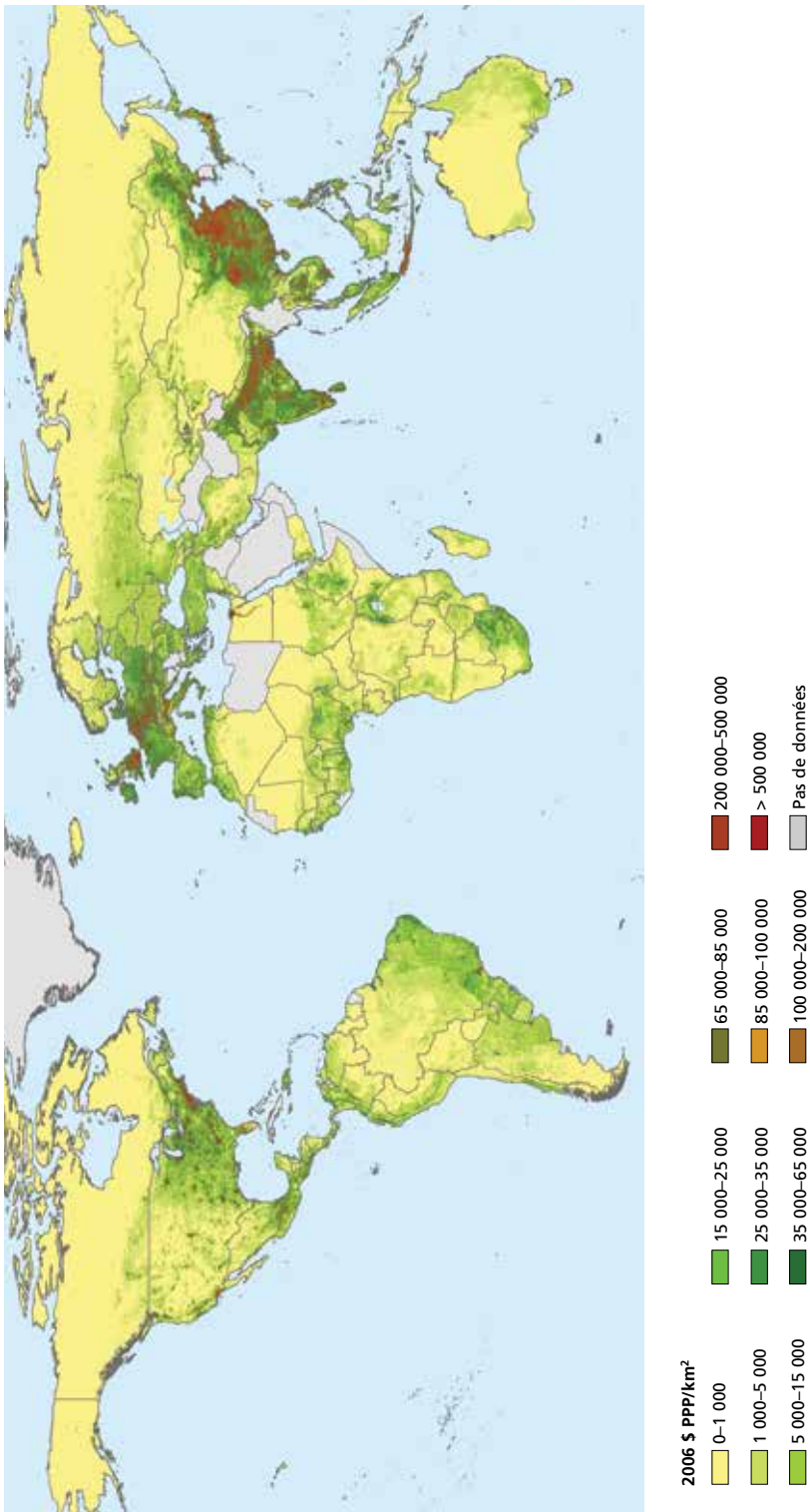
Source: FAOSTAT, 2010.

FIGURE 5.3
Densité des dépenses alimentaires



Source: Otte et al., 2008.

FIGURE 5.4
Densité des dépenses consacrées à la viande et aux produits laitiers



Source: Otte et al., 2008.

économies nationales et des changements structurels au sein du secteur agricole, notamment la part relative de l'élevage dans la valeur ajoutée agricole, qui augmente à mesure que le développement économique progresse. Dans les pays industrialisés le secteur de l'élevage représente en moyenne 53 pour cent de la valeur ajoutée agricole, alors qu'il ne représente environ que 35 pour cent dans les pays en développement (FAOSTAT, 2010). Ce changement structurel du secteur reflète l'évolution des habitudes de consommation alimentaire, comme nous l'avons vu au chapitre 2.

Bien que les pays développés aient un revenu moyen beaucoup plus élevé que celui des pays en développement, les dépenses alimentaires, y compris pour l'achat d'AOA, sont aussi concentrées (exprimées en dollars américains dépensés par kilomètre carré), voir même plus, dans les pays en développement, parce que les consommateurs consacrent une part importante de leurs revenus à l'achat de produits alimentaires (figures 5.3 et 5.4). L'expansion actuelle de ces grands marchés des AOA représente un énorme potentiel de revenus pour les pauvres, dont beaucoup élèvent déjà des animaux en milieu rural, pour l'ensemble complexe de biens et de services qu'ils leur offrent (voir chapitre 3).

Malheureusement, l'énorme potentiel de l'élevage en faveur de la réduction de la pauvreté, associé à un développement efficace du secteur et à ses effets directs et indirects, reste largement inexploité.

Il y a plusieurs raisons à cela:

- Les imperfections du marché et des institutions, notamment les carences des services publics de santé animale et l'accès limité au crédit, conjuguées à un manque d'informations et de nombreuses barrières à l'accès au marché, ne permettent pas aux pauvres tributaires de l'élevage d'accroître les investissements dans leur élevage et de faire un meilleur usage de leurs actifs.
- Le paradigme politique actuel considère l'élevage comme une composante additionnelle plutôt que comme un élément essentiel des petites exploitations agricoles. Cela se traduit par des programmes et des politiques qui ne parviennent pas à traiter les imperfections du marché spécifiques à l'élevage ou au renforcement des capacités.²¹ Ces imperfections bénéficient généralement à ceux qui opèrent à plus grande échelle au détriment des petits exploitants, et elles tendent à favoriser l'industrialisation et la concentration le long des chaînes d'approvisionnement du bétail. Elles peuvent en fait aggraver la pauvreté rurale et l'instabilité démographique.
- L'expansion non réglementée du secteur de l'élevage peut avoir des conséquences néfastes pour la société, y compris des risques pour la santé publique du fait des maladies zoonotiques et/ou de la dégradation de l'environnement causées par une mauvaise gestion des systèmes de production animale. Ces externalités affectent de manière disproportionnée les pauvres, qui dépendent fortement des ressources naturelles pour leurs besoins fondamentaux et ont une capacité limitée à faire face aux chocs.

Les décideurs des pays en développement et la communauté internationale du développement devraient veiller à ce que le secteur de l'élevage se développe de manière durable tout en contribuant à la réduction de la pauvreté. Actuellement, les petits producteurs constituent

²¹ Par exemple, les questions liées à la saisonnalité de la disponibilité des aliments pour animaux, aux ressources de propriété commune, à l'eau et à l'assurance du bétail, ne font pas partie des priorités politiques de la plupart des gouvernements des pays en développement.

une part importante des éleveurs, et cela devrait durer encore plusieurs décennies (Nagayets, 2005), c'est pourquoi cette approche contribuera à la sécurité civile et alimentaire nationale, en augmentant la capacité agricole de bas en haut tout en réduisant les inégalités. Les avantages du développement durable du secteur seront amplifiés par de puissants effets multiplicateurs en faveur des pauvres, qui devraient se propager à travers les réseaux des petites sociétés et entreprises à faible revenu, urbaines et péri urbaines, qui caractérisent les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires dans les pays en développement (voir le chapitre 4).

La croissance rapide de la demande de produits d'origine animale dans les pays en développement mobilise des ressources du côté de l'offre. En effet, la transition démographique des zones rurales vers les zones urbaines exige une productivité supérieure du travail dans l'agriculture, et des infrastructures de transport pour déplacer de plus grands volumes de produits agroalimentaires. Les marchés fournissent un soutien essentiel pour cela, ils permettent de rapprocher la demande urbaine et les sources d'approvisionnement en servant d'intermédiaire entre la consommation et la production à travers un réseau d'activités de transformation de produits et de services de la ferme à la fourchette. Pour répondre à la croissance de la demande, les petites entreprises familiales doivent engager des ressources et prendre des décisions concernant la production et la commercialisation, en fonction, entre autres, de leur capital initial, de leurs capacités, de leurs stratégies habituelles de subsistance, de leurs connaissances et de leurs comportements face au risque.

Il a été amplement démontré que lorsque les exploitations agricoles familiales passaient d'une production de subsistance à une production orientée vers le marché, leurs revenus pouvaient augmenter de manière significative. La croissance des revenus via une hausse de la participation au marché peut avoir deux origines: une augmentation du volume des ventes et une hausse des bénéfices par unité. Dans le premier cas, la croissance résulte d'un accroissement de la production et/ou d'une affectation d'une part plus importante de la production à la vente plutôt qu'à la consommation. Dans le deuxième cas, la croissance peut provenir d'une amélioration de la qualité des produits, d'économies d'échelle ou d'autres avantages en termes de coût et/ou d'un renforcement du pouvoir de négociation. Le tableau 5.2 présente un exemple de la mesure relative dans laquelle les revenus

Tableau 5.2
ENSEMBLE ET PART RELATIVE DES REVENUS AGRICOLES DES MÉNAGES, PAR ORIGINE ET NIVEAU DE PARTICIPATION AU MARCHÉ AU VIET NAM (EN MILLIERS DE DONG [VND])

Origine des revenus	Orientation vers le marché du ménage agricole					
	Subsistance ^a		Semi-commerciale ^b		Commerciale ^c	
	Revenu total	(%)	Revenu total	(%)	Revenu total	(%)
Agriculture	3 277	94	6 370	83	15 245	84
Autre	195	6	1 307	17	2 989	16
Ensemble des sources	3 472	100	7 677	100	18 234	100

^a < 25 pour cent de la production vendue sur le marché.

^b 25–75 pour cent de la production vendue sur le marché.

^c > 75 pour cent de la production vendue sur le marché.

Source: Maltsoglou et Rapsomanikis, 2005.

et l'origine des revenus des ménages agricoles augmentent avec le degré de participation au marché.

En observant les différences de revenus moyens, il semblerait qu'une augmentation de la participation au marché, en vue de passer à une agriculture semi-commerciale, permette de doubler, voire plus, le revenu moyen des ménages. Au Viet Nam, la plupart des ménages agricoles (59 pour cent) sont déjà dans une structure semi-commerciale, tandis que les 11 pour cent les plus pauvres sont restés des agriculteurs de subsistance. Bien sûr, il n'y a pas nécessairement de lien de causalité direct entre la commercialisation et les revenus pour ce groupe, mais les résultats suggèrent fortement que les ménages peuvent améliorer leurs perspectives de revenu en augmentant leur participation au marché.

À mesure que les revenus augmentent dans les pays en développement, la demande de produits de l'élevage progresse, en termes non seulement de quantité mais aussi en termes de qualité et de variété des produits. Les entreprises, petites ou grandes, des fournisseurs locaux aux supermarchés urbains, tendront à différencier leur capacité de production pour répondre à l'évolution des goûts, qu'ils opèrent sur des marchés locaux, nationaux ou étrangers. Il existe une littérature abondante sur l'émergence de ces marchés, mais il reste encore très difficile d'identifier où et comment les politiques peuvent favoriser l'inclusion des ruraux pauvres dans ce processus. La plupart des ménages agricoles et ruraux des pays en développement ont peu de chances d'être recrutés directement pour participer à l'industrialisation agroalimentaire. Même les étapes intermédiaires de la consolidation du secteur agricole, comme l'agriculture contractuelle, semblent être effectuées à une échelle qui dépasse largement celle de l'agriculteur moyen. L'industrialisation du secteur agroalimentaire est inévitable dans la plupart des pays, mais si la transition se déroule trop rapidement, elle peut sérieusement compromettre l'équité et la stabilité sociales. À l'heure actuelle, la croissance de la demande urbaine représente une opportunité importante pour tous les producteurs alimentaires, qui devrait être appréciée pour son potentiel de développement inclusif. Il pourrait en résulter une réduction autonome de la pauvreté, qui dans la plupart des pays serait une alternative bienvenue à l'augmentation de la marginalisation rurale et/ou aux engagements financiers soutenus pour effectuer des paiements de transfert.

Cependant, actuellement, le potentiel de croissance de la demande de produits de l'élevage pour améliorer les moyens de subsistance nationaux dans les pays en développement est non seulement loin d'être réalisé, mais il est peut-être même en recul. Le tableau 5.3 présente l'évolution des balances commerciales pour plusieurs catégories de produits animaux dans les régions en développement, de 1990 à 2007 (l'année la plus récente pour laquelle des chiffres étaient disponibles au moment de la rédaction). Pour plus de simplicité, les quantités de viande bovine et ovine sont combinées dans la catégorie viande de ruminants, et celles de porc et de viande de volaille, dans la catégorie viande de non-ruminants.

Comme le montre le tableau 5.3, la plupart des régions en développement sont importatrices nettes de produits d'origine animale. Les seules exceptions sont la région Europe de l'Est et Asie centrale, exportatrice nette de produits laitiers, et la région Amérique latine et Caraïbes, exportatrice nette de viande de ruminants et de viande de non-ruminants. L'Asie du Sud était également dans une situation d'exportations nettes de viande de ruminants les deux années choisies, mais en 2007, elle est devenue importatrice nette de viande de volaille. La comparaison des données pour les deux années, et les taux de croissance annuelle des

Tableau 5.3
IMPORTATIONS NETTES DE PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE, ET VARIATION ANNUELLE,
PAR RÉGION, ENTRE 1990 ET 2007

Région/pays	1990 ^a ('000 tonnes)			2007 ^a ('000 tonnes)			Variation annuelle ^a (%)		
	Produits laitiers ^b	Viande de ruminants	Viande de non-ruminants	Produits laitiers ^b	Viande de ruminants	Viande de non-ruminants	Produits laitiers ^b	Viande de ruminants	Viande de non-ruminants
AEP	5 850	780	409	12 502	1 479	3 253	5	4	13
Chine	974	[123]	[415]	2 308	73	179	5	3	5
EEAC	[520]	22	19	[2 585]	645	19	[10]	22	0
ALC	4 361	[595]	[111]	2 389	[2 357]	[3 126]	-4	[8]	[22]
POAN	4 627	405	36	4 687	641	265	0	3	12
Asie du Sud	645	[71]	0	582	[496]	13	0	[12]	33
Inde	1 009	[72]	0	[519]	[494]	[3]	-3	[12]	[17]
ASS	1 496	102	115	2 710	115	847	4	1	12
Ensemble des régions	16 459	643	468	20 285	27	1 271	1	-17	6

^a Les valeurs entre crochets sont les exportations nettes/taux de croissance des exportations nettes.

^b En équivalent lait.

Source: FAOSTAT, 2010.

balances commerciales (trois dernières colonnes) démontrent l'expansion rapide des importations et des exportations, en particulier de viandes de porc et de volaille, qui ont augmenté davantage que les importations et les exportations de viande de ruminants. En général, les régions qui étaient importatrices nettes en 1990 ont augmenté leur dépendance vis-à-vis des importations en 2007, jusqu'à 33 pour cent par an pour les viandes de non-ruminants en Asie du Sud. Pour faire face à cette dépendance croissante vis-à-vis des importations dans de nombreux pays en développement, les exportations nettes de toutes les principales viandes et principaux produits laitiers en provenance des pays développés sont restées élevées.

Cette situation semble indiquer que les producteurs dans les pays en développement subissent un handicap concurrentiel, tant au niveau national qu'à l'étranger. Le manque de capacités et/ou les coûts unitaires plus élevés les empêchent de profiter des avantages de la croissance vigoureuse de la demande sur le marché intérieur et limitent leur faculté à pénétrer les marchés étrangers. Les contraintes en termes de capacité peuvent être quantitatives, résultant de l'insuffisance des investissements, du manque de ressources ou de la faiblesse des institutions, ou qualitatives, lorsque les producteurs nationaux ne sont pas en mesure de satisfaire les normes de produits, qui ont tendance à augmenter avec les revenus urbains, et de concurrencer des acteurs agroalimentaires internationaux plus avancés. Dans un cas comme dans l'autre, les pays en développement ne tirent pas profit des avantages macroéconomiques générés par la croissance de la demande et de la valeur ajoutée sur les marchés intérieurs comme sur les marchés d'exportation. Plus important encore pour la réduction de la pauvreté, les petits producteurs alimentaires risquent d'être tenus complètement à l'écart de ce processus, à mesure que les industries nationales évoluent en vue de rivaliser directement avec les intérêts alimentaires industriels étrangers.

Cependant, l'émergence d'exportations nettes significatives de certains produits de l'élevage en Amérique latine et Caraïbes, et en Asie du Sud ne doit pas être ignorée. Ces balances commerciales positives suggèrent que dans certains pays et régions en développement, des capacités d'exportation ont été mises en place et pourraient être étendues. Les exportations ne doivent pas être uniquement axées sur les marchés des pays développés, où la qualité des produits et les normes de sécurité sont très strictes. Elles doivent également être orientées vers les circuits commerciaux Sud-Sud, afin d'exploiter les opportunités commerciales offertes par les carences dans d'autres régions et pays en développement. En raison de l'ampleur démographique et des taux de croissance de la demande en question, ce type de commerce pourrait constituer un important stimulus de croissance.

L'évolution des balances commerciales régionales permet de conclure que si l'objectif clé du marché des régions exportatrices nettes, comme l'Amérique latine et Caraïbes et éventuellement l'Asie du Sud, est de maintenir et de développer leurs exportations, pour les importateurs nets l'objectif est plutôt la substitution des importations. Dans un cas comme dans l'autre, le succès passe par une augmentation de la production nationale à un coût compétitif, tout en respectant les normes de sécurité sanitaire des aliments et autres normes de qualité. Les normes et les règles fixées par les pays importateurs à revenu élevé, harmonisées et coordonnées par l'Organisation mondiale du commerce, imposent des contraintes plus lourdes aux pays dépendant des exportations qu'à ceux qui sont axés sur la substitution des importations.

DIVERSITÉ DES CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT ET DE VALEUR

La croissance de la demande globale de produits de l'élevage dans les pays en développement ne suffit pas à augmenter les revenus des ménages ruraux; en l'absence de marchés plus inclusifs et plus efficaces, de nombreux petits éleveurs continueront de produire principalement pour leur propre consommation. D'une façon générale, un marché peut être défini comme le lieu où les producteurs et les consommateurs échangent des biens et des services, via des réseaux d'intermédiaires qui mettent en relation les vendeurs et les acheteurs. Ces réseaux de la chaîne d'approvisionnement peuvent prendre diverses formes, des systèmes agro-industriels les plus avancés aux simples particuliers qui vendent des animaux de basse-cour.

Chaînes d'approvisionnement modernes

À mesure que le système alimentaire globalisé se développe, on assiste à une intégration verticale de plus en plus poussée le long des chaînes d'approvisionnement des produits animaux. Pingali, Khwaja et Meijer (2005) soutiennent que les processus de production agricole autres que les systèmes agricoles purement de subsistance se renforcent rapidement à travers les marchés des produits industriels, la transformation, la distribution et la commercialisation des produits agroalimentaires. En outre, la commercialisation croissante de l'agriculture est en train de transformer les systèmes alimentaires traditionnels. L'étendue des multinationales et la diffusion des technologies harmonisent à la fois la production et les pratiques de gestion, alors que la mondialisation des campagnes de marketing encourage une convergence des goûts à l'échelle mondiale.

À mesure que les systèmes d'approvisionnement modernes se développent, les technologies, les institutions et les informations qui supportent la production agro-alimentaire

sont de plus en plus complexes, et des quantités croissantes d'informations et de compétences (opérationnelles, de gestion, réglementaires, financières, etc.) doivent être assurées au sein et entre chaque maillon de la chaîne d'approvisionnement. Il est nécessaire d'investir constamment pour s'adapter aux nouveaux produits, aux nouveaux processus, et aux nouvelles normes de sécurité et de qualité. En outre, à mesure que l'agriculture se commercialise, elle nécessite des unités de production hautement spécialisées, qui doivent être contrôlées et surveillées de manière plus stricte tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Par voie de conséquence, dans les systèmes alimentaires modernes sur les marchés agricoles fortement commercialisés, les producteurs, pour être compétitifs, font face à de nouveaux frais d'entrée et coûts de transaction (voir, par exemple, Pingali, Khwaja et Meijer, 2005 pour plus de détails).

Dans une large mesure, ces évolutions technologiques ont été induites par la concurrence nationale et internationale, en particulier dans les secteurs de l'agroalimentaire à forte valeur ajoutée. Les économies d'échelle sont exploitées quand elles existent (Narrod, Tiongco et Costales, 2007; Costales, Gerber et Steinfeld, 2006), et les grands marchés peuvent conférer un contrôle plus strict de la qualité des produits et d'autres caractéristiques des transactions au niveau de l'entreprise, tandis que l'avènement des réglementations concernant la traçabilité favorise clairement le développement des chaînes d'approvisionnement intégrées. Cette consolidation permet également de réduire les incertitudes et la complexité des transactions, grâce à des investissements axés sur les actifs comme les chaînes d'approvisionnement à «identité préservée» qui intègrent l'offre à travers un système d'acquisitions et de contrats sous marque (Da Silva 2005; Hobbs et Young, 2001).

Ces changements se produisent au sein de, et sont dans une large mesure facilitée par, un environnement commercial globalisé dans lequel les marchés des pays développés et en développement sont de plus en plus étroitement liés ou connaissent de facto une forme de coordination du fait de la diffusion à l'échelle internationale des technologies «dures» et «douces». Ces évolutions sont en train de transformer les systèmes agroalimentaires nationaux et internationaux, conduisant à une convergence indirecte et à une intégration commerciale directe des activités de production, de transformation, de distribution et de commercialisation (Kirsten et Sartorius, 2002; Da Silva, 2005). Pour les pays en développement, cela signifie que les possibilités d'expansion du marché au niveau national et à l'étranger sont freinées par la forte concurrence étrangère et par les normes plus sévères concernant les produits, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale. Sur les marchés extérieurs, les normes réglementaires font pression sur les pays en développement exportateurs qui doivent améliorer l'efficacité technique, assurer la qualité des produits et réduire les coûts de production, en vue de surmonter les barrières à l'entrée et de se constituer des parts de marché.²² Parallèlement, la perspective de concurrents étrangers exerce des pressions similaires sur les marchés intérieurs, la plupart du temps lorsque les entreprises nationales sont fortement désavantagées en termes de technologies et de coût moyen de production (en fonction de l'échelle de production).

Pour ce qui concerne la distribution, l'évolution lors de la dernière décennie vers des systèmes de production agricole plus industrialisés est associée à une forte expansion des

²² Les coûts, même s'ils sont élevés, visant à se conformer aux normes sanitaires et phytosanitaires internationales (SPS) peuvent être dérisoires par rapport aux coûts visant à s'assurer que les produits sont compétitifs sur leurs marchés de destination (Perry et Dijkman, 2010).

supermarchés modernes et des services de restauration rapide dans les pays en développement (Reardon et Timmer, 2005). L'émergence des centres commerciaux et des chaînes de magasins de proximité dans les pays en développement, en grande partie du fait d'investissements directs étrangers, a également entraîné un changement, en amont, des systèmes agroalimentaires, à travers des moyens novateurs et efficaces de se procurer des produits agricoles. Ces évolutions sont facilitées par les progrès des technologies de l'information, qui peuvent réagir rapidement face aux incertitudes de l'offre et s'adapter aux conditions de la demande sur les marchés urbains intérieurs et les marchés d'exportation. La modernisation des chaînes d'approvisionnement et leurs liens avec les principaux marchés urbains et d'exportation créent de nouvelles relations entre les exploitations agricoles et les entreprises de transformation. La pression concurrentielle constante accroît la nécessité d'utiliser des technologies efficaces afin de lier les différents maillons des chaînes d'approvisionnement, des systèmes complexes de production au transport et à la commercialisation des biens et des services agroalimentaires.

De nombreux économistes du développement (voir par exemple, Kaplinsky et Morris, 2000; Humphrey, 2005; Reardon et Timmer, 2005; Pingali, Khwaja et Meijer, 2005; Barrett, 2008) ont souligné le fait que les petits producteurs ne pourront tirer profit de l'accroissement des débouchés sur les marchés alimentaires intérieurs que s'ils sont en mesure d'améliorer les processus de production pour satisfaire les standards modernes des marchés. Ce point de vue semble excessivement pessimiste, et l'expérience montre que les petits exploitants peuvent conquérir des parts importantes sur les marchés intérieurs de certains produits en adoptant des pratiques et des technologies appropriées, lorsque des politiques complémentaires les aident à surmonter les imperfections du marché.

Demande des consommateurs et chaînes d'approvisionnement dans les pays en développement

Les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires dans de nombreux pays en développement sont encore loin des systèmes hautement technologiques et fortement intégrés des pays de l'OCDE. La diffusion des supermarchés à travers le monde ne peut pas changer la réalité des pays en développement, où la demande de produits agricoles et de produits de l'élevage de toutes sortes dépend principalement des niveaux de revenu des populations locales, mais aussi de leurs habitudes, de leurs comportements et de leurs attentes vis-à-vis de ce que les différents fournisseurs peuvent proposer.

Dans leur représentation de la pyramide économique mondiale (tableau 5.4), Prahalad et Hart (2002) affirment que près de 4 milliards de personnes, soit les deux tiers de la population mondiale, ne sont pas considérés par les multinationales comme des marchés économiquement viables pour les produits haut de gamme et de haute qualité. Bien qu'environ un milliard de ces personnes vivent dans l'extrême pauvreté, ensemble, ces consommateurs, pour lesquels les produits alimentaires sont particulièrement importants, représentent un pouvoir d'achat considérable.

Pour les marchés des produits de l'élevage, Aho (2010) présente une analyse similaire des relations entre le revenu par habitant, les préférences des consommateurs et la demande de différents types de produits animaux en fonction du degré de transformation du produit. Comme pour Prahalad et Hart (2002), à l'échelle mondiale, seul le décile de

Tableau 5.4
LA PYRAMIDE ÉCONOMIQUE MONDIALE

Niveau	Description	Revenu par habitant (\$ EU/an)	Population (en millions)
1	Consommateurs aisés des ménages à revenus moyens et supérieurs dans les pays développés, et quelques consommateurs riches dans les pays en développement	> 20 000	70–100
2 et 3	Consommateurs pauvres dans les pays développés, classes moyennes émergentes dans les pays en développement	1 500–< 20 000	1 500–1 750
4	Consommateurs pauvres des pays en développement	< 1 500	4 000*

* Dont plus d'un milliard vivent avec moins de 1\$ par jour.

Source: Prahalad et Hart, 2002.

revenu supérieur - dont le revenu annuel par habitant dépasse largement les 20 000 \$ EU - représente un marché viable pour les produits transformés à valeur élevée et les produits de la chaîne du froid prêts à consommer, alors que les 60 pour cent de consommateurs qui composent les trois quintiles inférieurs de revenu achètent normalement les AOA sur les marchés traditionnels d'animaux vivants et autres marchés de produits frais, et n'acquièrent qu'occasionnellement des produits partiellement transformés de la chaîne du froid.

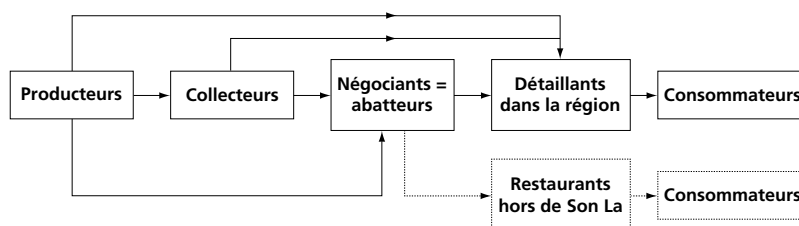
Ces résultats suggèrent que, même si un sous-ensemble des consommateurs nationaux dans les pays en développement ont accès à des produits animaux haut de gamme, ces personnes sont encore une minorité, représentant principalement la classe moyenne supérieure urbaine. Les besoins de ces consommateurs relativement aisés peuvent être satisfaits soit par des éleveurs commerciaux haut de gamme - dans une large mesure des entreprises - à travers des chaînes d'approvisionnement qui atteignent les centres urbains, soit par des importations en provenance des pays développés. La grande majorité des consommateurs dans les pays en développement ont un pouvoir d'achat plus faible et des préférences plus traditionnelles en ce qui concerne la façon dont la nourriture est préparée et vendue pour la consommation des ménages. Ainsi, les marchés de produits animaux dans les pays en développement sont très divers, ce qui contredit l'idée commune d'un modèle dominant pour les systèmes de production et de commercialisation modernes et intégrés. En particulier, le concept de chaînes d'approvisionnement haut de gamme ou à valeur élevée, fondées sur la production animale industrielle, la transformation des produits et les supermarchés, concept généré ou accompagné par le développement des marchés d'exportation, ne concernera pas la plupart des ménages dans les pays à faible revenu. Au lieu de cela, les producteurs de bétail à petite échelle dans ces pays seront face à une grande variété de systèmes de marché, chacun avec sa ou ses chaîne(s) d'approvisionnement respective(s), et de nombreux parcours alternatifs, de la ferme à la fourchette (Ramsay et Morgan, 2009). Parmi les différents types de marché et de chaînes d'approvisionnement, Ramsay et Morgan

(2009) identifient les deux extrêmes auxquels les producteurs de produits animaux sont confrontés: le marché local et le marché des produits industriels, où les produits animaux primaires sont transformés en produits destinés à la consommation finale des ménages.

Les chaînes d'approvisionnement des marchés locaux passent principalement par des réseaux informels et coutumiers, qui prévalent en raison de leurs coûts de transaction relativement faibles. Les types de produits et les normes de production sont définis par les consommateurs, qui montrent leur agrément en achetant le produit, et le confirment en répétant leur achat. On trouve habituellement des marchés locaux dans les petites villes, les zones rurales et les périphéries urbaines. La figure 5.5 illustre un exemple de chaîne d'approvisionnement typique d'un marché local, plus précisément la chaîne d'approvisionnement d'une race indigène de porcs (Ban) dans la province de Son La dans le nord-ouest du Viet Nam (Huong, 2007). La chaîne d'approvisionnement est courte et se limite principalement à la province ou à la région (nord-ouest). Les produits peuvent soit passer par les collecteurs ou les abatteurs des villages, soit aller directement chez les détaillants qui se chargent de vendre la viande au consommateur. Bien que le produit puisse parfois atteindre des restaurants ou des consommateurs extérieurs à la région (par exemple, à Ha Noi), où les prix pour la viande de porc indigène sont plus élevés, les échanges commerciaux se déroulent principalement dans la ville ou la province. Dans ce type de marchés locaux, les accords entre fournisseurs et acheteurs sont généralement informels mais contraignants, la violation d'un accord rend peu probable son renouvellement. Lorsque les acheteurs ont identifié des fournisseurs fiables, ils prévoient des mesures d'incitation afin de s'assurer que les fournisseurs leur réserveront leurs prochains lots de porcs Ban.

À l'opposé, les chaînes d'approvisionnement des marchés des produits industriels sont régulées par des normes commerciales formelles. Les normes de produits dépendent des exigences des consommateurs, mais elles sont définies et appliquées par des acteurs commerciaux le long de la chaîne d'approvisionnement (normes privées), et/ou sont codifiées et appliquées par des réglementations nationales (normes publiques). Pour ce qui est de la demande finale, les marchés des produits industriels sont normalement liés aux grands centres urbains

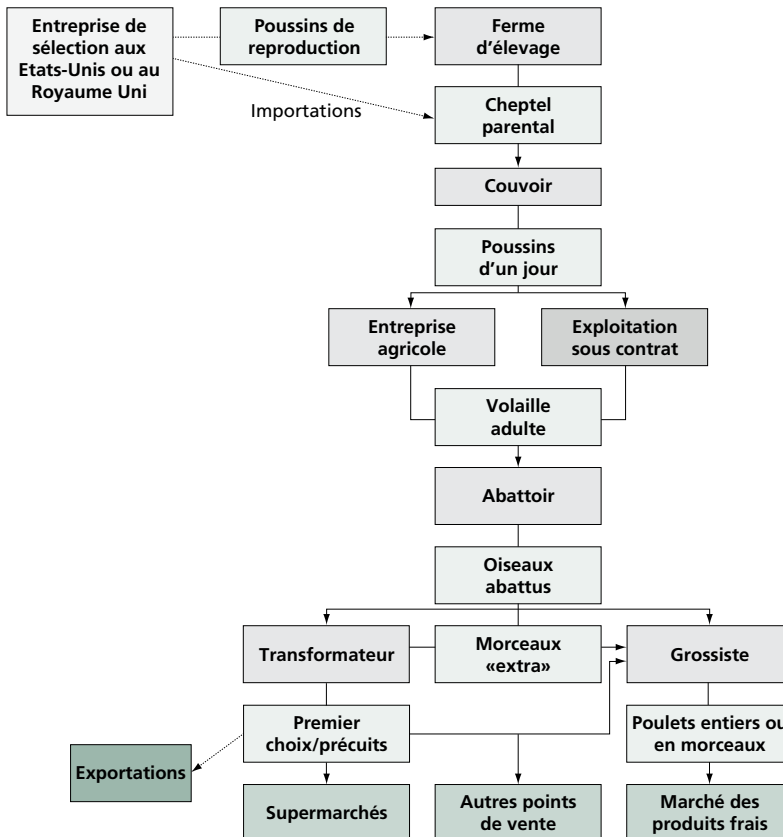
FIGURE 5.5
Chaîne d'approvisionnement typique des porcs indigènes (Ban)
dans la province de Son La, Viet Nam



Source: Huong, 2007.

où la consommation de masse s'effectue. Le marché des poulets de chair en Thaïlande est un exemple typique de système de marché dominé par des contrats formels entre producteurs et acheteurs. Grâce à un secteur de la volaille industrielle bien développé, la Thaïlande est l'un des principaux exportateurs mondiaux de viande de volaille. Bien que les troupeaux de poulets de basse-cour représentent plus de 90 pour cent des troupeaux du pays, environ 90 pour cent des poulets de chair sont produits dans des entreprises agricoles commerciales ou dans de grandes exploitations sous contrat, des systèmes hautement intégrés, comme le montre la figure 5.6. Dans ce schéma, une seule entreprise peut contrôler toutes les activités dans les

FIGURE 5.6
Production moderne intégrée de volaille en Thaïlande

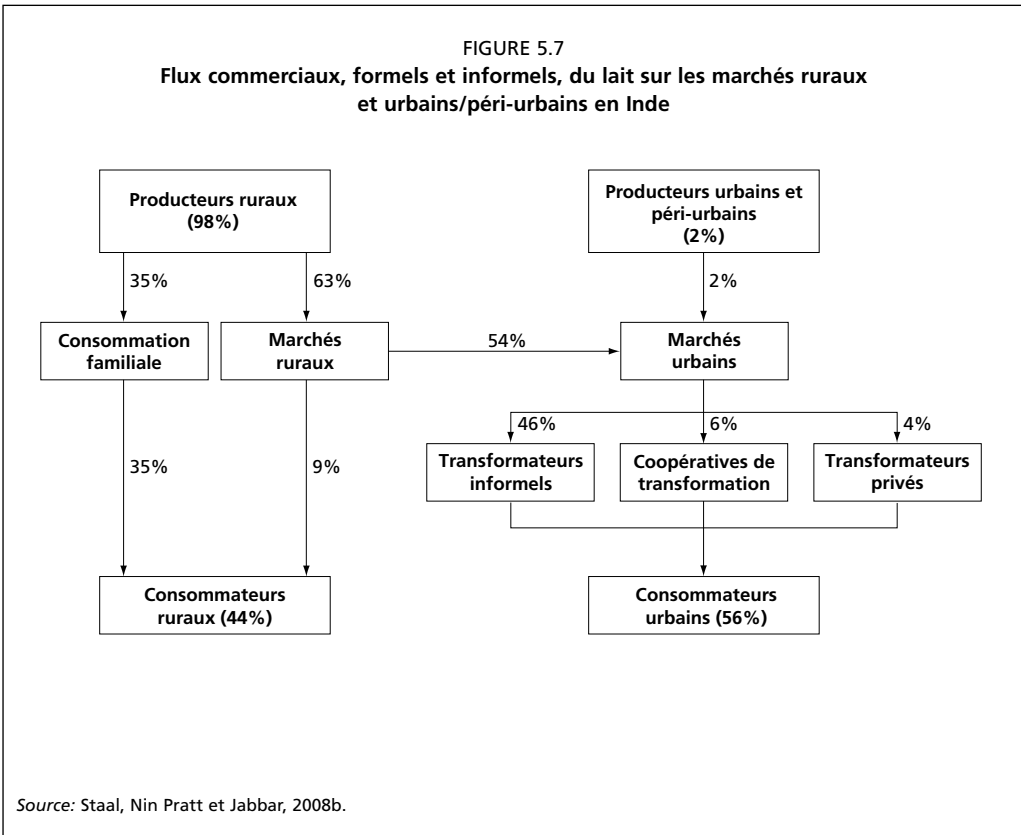


Source: Heft-Neal et al., 2009.

cases ombrées tout en profitant d'un pouvoir de marché substantiel dans ses relations avec d'autres acteurs du marché. Même si une telle chaîne d'approvisionnement peut apporter une contribution substantielle au revenu national et à la production alimentaire, les petits exploitants n'y participent pas. Les poulets de chair produits par de grandes entreprises et des exploitations sous contrat sont destinés aux marchés intérieur (deux tiers) et d'exportation (un tiers). Les poulets de chair destinés au marché intérieur deviennent un intrant industriel qui subit le même traitement dans les abattoirs de l'entreprise que ceux destinés aux marchés d'exportation. Il convient de noter qu'en dépit de cela, près de la moitié des produits sur le marché des produits industriels ne parvient pas aux consommateurs haut de gamme dans les restaurants et les supermarchés, mais sont dirigés vers les grossistes des marchés grand public de produits frais (Heft-Neal *et al.*, 2008).

Toutefois, dans les pays en développement, il existe un large éventail de marchés intermédiaires entre ces deux extrêmes, entre les marchés locaux très informels et les marchés formels très sophistiqués et haut de gamme des produits industriels. À mesure que l'on progresse du marché local vers le marché des produits industriels, le degré de formalité des transactions augmente. La figure 5.7 illustre un exemple de ces marchés intermédiaires, à l'aide d'un schéma représentant les flux sur les marchés ruraux et urbains/périurbains du lait et des produits laitiers en Inde. Dans cet exemple, les producteurs ruraux représentent 98 pour cent de la production laitière, mais environ 85 pour cent de leur production commercialisée est écoulee sur des marchés urbains éloignés alors que le reste est vendu sur des marchés ruraux locaux (Staal, Nin Pratt et Jabbar, 2008b). La production rurale vendue sur les marchés urbains n'est pas forcément traitée et transformée comme les produits industriels distribués sur les marchés haut de gamme, tels que les supermarchés, les hôtels ou les restaurants. Plus de 80 pour cent de la production rurale passe à travers des transformateurs informels ou des crémeries produisant du lait écrémé et des produits laitiers traditionnels destinés à être vendus à des confiseries, des salons de thé, des petits restaurants et des ménages urbains. Ces crémeries informelles ont également des liens avec des entreprises laitières formelles et des transformateurs privés, auxquels ils fournissent la crème issue de leurs propres processus de transformation, qui subira ensuite un raffinage supplémentaire pour les marchés haut de gamme (Fairoze *et al.*, 2006).

Dans d'autres pays en développement, les marchés intermédiaires peuvent prendre une forme différente de celle représentée sur la figure 5.7, avec une répartition différente des parts des secteurs formel et informel du marché. Les différences dépendent du produit, de la qualité des infrastructures de commercialisation en termes de transport et de chaîne du froid, et des goûts, des préférences et du pouvoir d'achat des consommateurs urbains. Il existe cependant une caractéristique fondamentale: les ménages ruraux et péri-urbains produisent des produits de l'élevage aux côtés de producteurs à plus grande échelle et plus axés sur le commerce et ils se livrent concurrence pour des parts de marché dans les centres urbains en s'appuyant sur des filières informelles ou formelles, voire les deux. Un examen des accords contractuels formels et informels passés entre les ménages de producteurs et les transformateurs de produits de l'élevage dans les pays en développement montre que, en termes de couverture du marché, les systèmes de marché intermédiaires l'emportent sur les systèmes de marché des produits industriels (Catelo et Costales, 2008).

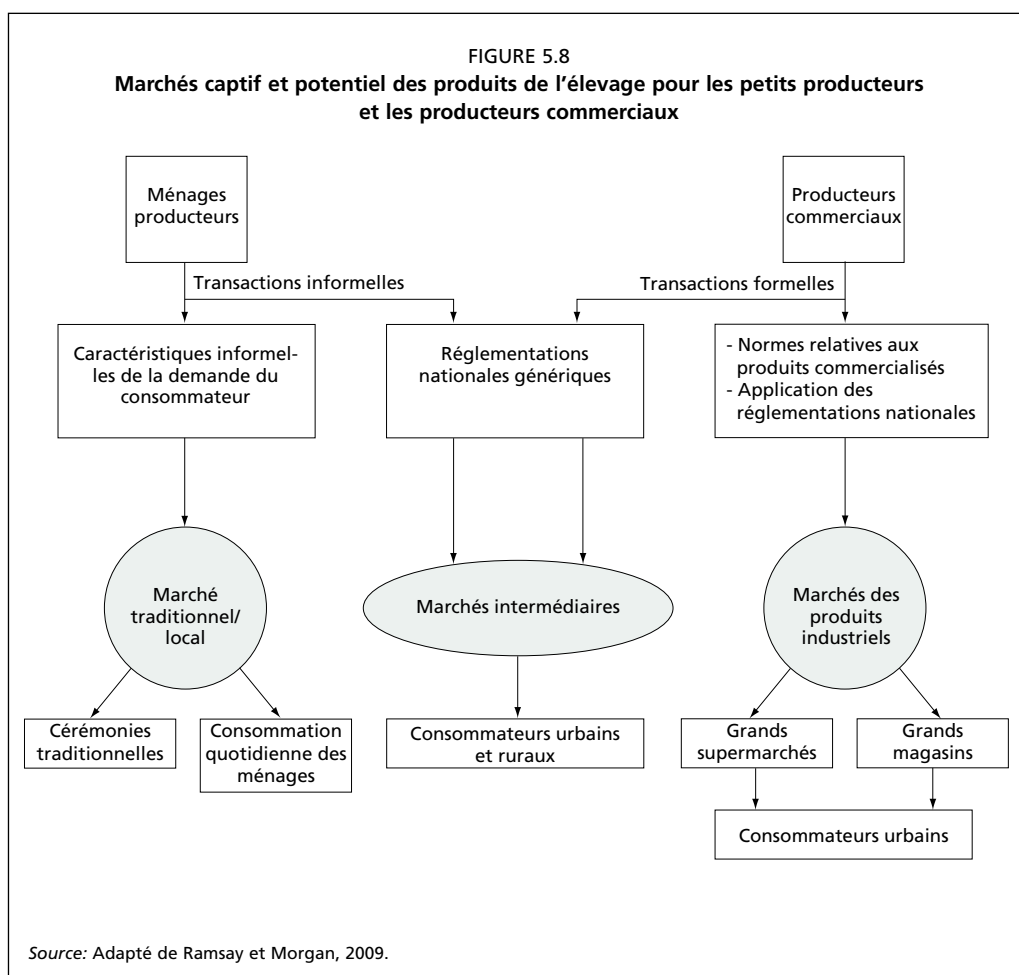


Les petits exploitants sont menacés dans les zones rurales comme dans les zones urbaines. En raison de leur grande mobilité, les grandes entreprises commerciales établies dans les villes peuvent facilement développer des réseaux de distribution dans les villes et les villages. En ce sens, les ménages ruraux et les fournisseurs commerciaux urbains ont des marchés captifs et des marchés cibles opposés. Un acteur du marché peut être établi dans le premier, mais avoir des vues sur le second en vue d'une expansion. Pour les acteurs du marché, les marchés auxquels ils ne participent pas de manière intensive peuvent représenter des marchés potentiels, qu'ils essaieront de pénétrer lorsque l'occasion se présentera.

La figure 5.8 présente un schéma des marchés captifs et potentiels des produits de l'élevage des petits exploitants et des producteurs commerciaux. Le marché traditionnel ou local est un marché captif pour les ménages producteurs, mais aussi un marché potentiel pour les producteurs commerciaux, pour lesquels il peut représenter une stratégie intéressante de diversification et/ou d'expansion. Les petits producteurs peuvent viser une part des marchés intermédiaires, et certains ménages se penchent peut-être déjà sur les possibilités offertes par le marché des produits industriels.

BARRIÈRES À L'ACCÈS AU MARCHÉ

La croissance rapide de la demande de produits de l'élevage, parallèlement à une croissance lente de l'offre nationale dans les pays en développement, laisse penser qu'il existe encore



des débouchés commerciaux que les éleveurs peuvent exploiter dans la plupart de ces pays. Ces opportunités devraient participer à l'augmentation des revenus des petits exploitants et à la réduction de la pauvreté en milieu rural, à la fois directement et indirectement, grâce à la création d'emplois et de valeur ajoutée le long des chaînes d'approvisionnement. Toutefois, la participation aux marchés en expansion des produits de l'élevage ne se fait pas automatiquement. Dans tous les nouveaux secteurs de consommation urbaine, où il y a des profits à faire, les grands fournisseurs commerciaux se font concurrence pour gagner des parts de marché pour tous les produits. Lorsque les petits exploitants ne sont pas en mesure de participer au développement des marchés qui attirent des producteurs commerciaux à plus grande échelle, c'est généralement en raison de barrières à l'entrée ou à l'accès au marché. On parle de barrière à l'entrée lorsqu'un concurrent potentiel est incapable de vendre un produit à un prix raisonnable dans un marché où il existe une demande pour ce produit. On considère qu'un prix est raisonnable quand il permet au moins de couvrir les coûts de production et de commercialisation (Ramsay et Morgan, 2009). Les petits exploitants des pays en développement sont confrontés à un grand nombre de ces barrières.

En empêchant la concurrence, ces barrières confèrent un certain pouvoir de monopole aux entreprises déjà présentes sur le marché. En plus de nuire à l'allocation efficace des ressources²³ et au transfert des richesses, ces distorsions encouragent davantage encore des comportements non-concurrentiels du fait que les acteurs en place essaient de maintenir, voire même d'augmenter les barrières et les revenus qu'ils génèrent. Cela crée un cercle vicieux dans lequel une partie des ressources des entreprises est consacrée à accroître leur influence, notamment politique, et à des pratiques anti-concurrentielles. Cette situation se traduit d'une part par un gaspillage des ressources, et d'autre part elle empêche un accès à une plus grande variété de produits et limite la progression du pouvoir d'achat des consommateurs. Les concurrents potentiels sont également victimes de ces processus, car ils se voient refuser l'accès au marché. Dans les économies industrielles modernes, ce sont par exemple de grandes entreprises qui doivent simplement renoncer à une gamme de produits. En revanche, pour les petits exploitants ruraux, le résultat est plus grave, car ils n'ont que deux options pour améliorer leurs moyens de subsistance: migrer ou vendre leur production.

Accès au marché des petits exploitants

Considérons la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire à sa plus petite échelle, au niveau de la ferme: un ménage vend son produit à un négociant, initiant ainsi une chaîne de rapports d'échange via un système de marché qui achemine le produit à travers un certain nombre d'étapes jusqu'aux consommateurs finaux. Dès la première étape, cette chaîne d'approvisionnement agroalimentaire de base est compliquée par de nombreuses barrières à l'accès au marché et des insuffisances dans les informations relatives au marché, qui, individuellement et collectivement compromettent le potentiel de subsistance généré par les activités des agriculteurs. Les chaînes d'approvisionnement des petits éleveurs sont victimes des imperfections suivantes:

- *Mauvaise qualité des intrants*: il est vrai que le régime naturel des animaux élevés en libre parcours peut être un facteur important pour le goût de la viande et d'autres caractéristiques positives des produits, mais il peut également être incompatible et inadapté au développement physique complet et à l'état de santé des animaux. Bien que certains additifs alimentaires puissent être considérés comme artificiels, une alimentation régulière, un régime complet et équilibré, et la prise de médicaments en cas de besoin peuvent améliorer la qualité des produits de l'élevage sans compromettre leurs caractéristiques.
- *Insuffisance des normes sanitaires*: comme les agriculteurs ne sont pas nécessairement récompensés lorsqu'ils investissent dans la protection de l'état sanitaire de leurs animaux, ils acceptent souvent des taux de pertes plus élevés et les effets négatifs sur la qualité provoqués par les maladies, les parasites, etc. En aval, la valeur inférieure des animaux conduit à la baisse des investissements dans les infrastructures de transport et de distribution (conteneurs, véhicules, etc.) et des normes de manutention à la baisse.

²³ On parle d'allocation efficace des ressources lorsque la discipline concurrentielle garantit que les ressources sont allouées à une utilisation à des prix qui reflètent la valeur de la meilleure utilisation possible des ressources - leur coût d'opportunité. En situation de monopole, par exemple, les entreprises peuvent restreindre l'offre en dessous des niveaux socialement souhaitables, et surfacturer la société pour l'utilisation des ressources.

- *Faible pouvoir de négociation*: beaucoup de petits exploitants sont obligés de vendre à des commerçants ou à des transformateurs en position de monopole qui visitent leurs fermes de manière irrégulière et souvent imprévisible. Lors des négociations avec ces parties, il existe généralement une asymétrie significative d'information concernant les valeurs de marché, qui profite aux acheteurs, parce que les agriculteurs possèdent une expérience du marché plus limitée et font face à des coûts élevés pour la collecte des informations de marché.
- *Risque moral*: les producteurs et les commerçants ont tout intérêt à déformer autant qu'ils le peuvent les caractéristiques concernant la santé et la qualité des animaux. Cette déformation peut être directe, en exagérant les caractéristiques de qualité d'un animal ou indirecte, en mélangeant des troupeaux en vue de masquer la qualité inférieure de certains animaux. Cette pratique est particulièrement grave car, elle peut notamment entraîner la propagation de maladies au sein et entre les troupeaux, les fermes et les marchés.
- *Méfiance et faible volonté de payer*: la plupart des acheteurs ont au moins une connaissance instinctive de toutes les défaillances du marché et des asymétries d'information susmentionnées, et de l'inévitable sélection adverse qui en résulte. Lorsqu'ils ne peuvent pas déterminer la véritable qualité des produits ou s'assurer de la fiabilité des producteurs, les acheteurs ne sont pas disposés à payer autant pour des produits de l'élevage qu'ils ne le feraient en l'absence de telles incertitudes.²⁴

Toutes ces incertitudes minent la volonté de payer et contribuent à un grave biais de sélection adverse sur les marchés. En fin de compte, ce problème se répercute sur les producteurs, qui ont peu d'intérêt à produire des animaux de plus grande valeur pour le marché.²⁵ Tant que ces imperfections du marché ne seront pas surmontées, les petits exploitants auront tendance à ne pas investir dans la qualité de la production et de leurs produits, et ne pourront pas tirer pleinement profit du potentiel des marchés des produits de l'élevage.

Coûts de commercialisation et accès au marché des petits exploitants

Les coûts de commercialisation constituent une barrière importante à l'accès au marché, en particulier pour les petites entreprises. Pour les ruraux pauvres, qui sont plus isolés et ont moins de choix en matière de transport, les coûts de logistique et de recherche représentent une part très élevée de leurs revenus, de leurs économies et de la valeur de leurs produits. Cela limite les interactions entre l'offre et la demande des populations rurales pauvres et les grands marchés. Ces coûts peuvent être définis comme une marge, qui correspond à l'effet ad valorem (pourcentage de la valeur) de la vente, du transport et d'autres coûts de transit. Les marges commerciales sont plus élevées pour ceux qui sont éloignés des marchés et pour les petits opérateurs qui ne peuvent pas profiter des économies d'échelle. Elles ont deux principaux effets indésirables:

- *Réduction de l'avantage comparatif*: dans un monde où les différences en termes de ressources, de compétences et d'autres conditions initiales sont importantes, les différences de coûts offrent la perspective de gains commerciaux. La spécialisation

²⁴ De vastes enquêtes dans les pays en développement confirment que les consommateurs sont prêts à payer un prix plus cher pour des produits de l'élevage dont la qualité est fiable (par exemple, Chadwick *et al.*, 2007).

²⁵ L'ouvrage de référence à ce sujet, sur la base de l'exemple du marché des voitures d'occasion, est Akerlof (1970).

aux niveaux international, régional ou local peut augmenter le bien-être global si elle permet de réduire les coûts moyens de ressources et d'augmenter le pouvoir d'achat réel. Malheureusement, les marges commerciales sapent les différences de coûts mais également les avantages comparatifs. En outre des marges élevées étouffent les possibilités d'échange et de spécialisation entre les diverses zones économiques, y compris les marchés ruraux et urbains.

- *Réduction des termes de l'échange rural/des produits agricoles*: les termes de l'échange rural sont déterminés par le rapport entre les prix ruraux pour les produits ruraux (ou prix à la production des ménages ruraux), pratiqués pour la distribution sur le marché national et les prix ruraux pour les produits urbains (ou prix d'achat des ménages ruraux), y compris les frais d'expédition des marchés urbains nationaux. Ainsi, les termes de l'échange rural (le pouvoir d'achat de produits agricoles) sont inversement proportionnels aux marges commerciales, lorsque les marges commerciales augmentent, les termes de l'échange rural diminuent.

Des données concernant le Viet Nam montrent que le taux de pauvreté, la spécialisation agricole, l'éloignement moyen du marché et les termes de l'échange des produits agricoles sont intimement liés. On peut en déduire que pour éradiquer la pauvreté rurale, il est nécessaire de diversifier la production, de réduire les coûts d'accès au marché et d'augmenter les prix à la production.

LEVER LES BARRIÈRES À L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PETITS ÉLEVEURS

Dans le secteur rural de la plupart des pays en développement, les exploitations familiales sont de petites entreprises diversifiées, dont une grande partie de la production est destinée à la subsistance effective ou éventuelle. La diversification est donc une stratégie de gestion des risques, liée à l'espoir que le poids des chocs externes sera supporté individuellement. Pour améliorer leur situation, les petits producteurs ont besoin d'une stratégie efficace de commercialisation, de spécialisation et d'investissements en vue d'accroître la valeur ajoutée de leur production. Malheureusement, du fait de leur situation, les petits exploitants ont peu de chances de concurrencer les entreprises agroalimentaires commerciales déjà en place sur les marchés urbains. Pour réussir, les petits producteurs doivent mettre l'accent sur leurs points forts - la variété des produits traditionnels et les faibles coûts de ressources - tandis que des politiques de développement inclusif doivent être mises en œuvre pour faciliter leur accès au marché.

Choix des produits

Les théories économiques relatives aux barrières à l'entrée au marché commencent généralement par la présentation du concept de produit homogène. Lorsque deux entreprises produisent le même produit, un petit avantage en termes de coût d'accès peut suffire à attribuer l'ensemble du marché à une entreprise indéfiniment. Toutefois, ce résultat ne s'applique pas dans un monde où les produits sont différenciés et où les consommateurs sont prêts à payer plus chers des produits considérés plus attractifs. Par exemple, les enquêtes réalisées auprès de consommateurs de volailles dans quatre pays à faible et à moyen revenu d'Asie du Sud-Est ont révélé qu'une majorité significative des ménages urbains dans les villes petites et moyennes faisaient clairement la différence entre les variétés génétiques

locales de volailles élevées en plein air et celles produites industriellement, et qu'ils étaient prêts à payer plus cher les volailles locales (Chadwick *et al.*, 2007).

Une enquête détaillée, réalisée auprès des consommateurs de volailles à Ha Noi, au Viet Nam, fournit des informations supplémentaires sur les préférences alimentaires des ménages urbains dans les pays en développement et suggère que les politiques axées sur la demande offrent des possibilités intéressantes de favoriser la participation des petits exploitants au marché de certaines catégories de produits (IFFIT, Roland-Holst et Zilberman, 2009a; 2009b; 2011). Les sondés étaient des consommateurs expérimentés du marché. L'étude révèle notamment que, bien que ces ménages vivent dans la capitale, plus de 30 pour cent d'entre eux achètent des poulets vivants, et plus de 40 pour cent ont déclaré acheter des volailles entières adultes. La grande majorité (87 pour cent) des ménages achètent des variétés locales, bien qu'elles coûtent deux fois plus cher que les variétés produites industriellement. Ainsi, dans ce pays à revenu relativement faible, la variété préférée est la plus chère. Ce résultat est particulièrement significatif, parce que les petits agriculteurs sont les principaux producteurs de ces oiseaux.

Pour identifier les raisons de ces achats malgré les prix, des questions ont été posées directement aux consommateurs concernant leurs préférences en matière de consommation de viande de volaille. Comme les résultats précédents le suggéraient, le prix n'était pas une priorité. Au contraire, pour les consommateurs interrogés les caractéristiques de qualité étaient primordiales, notamment le goût, l'état de santé et la régularité de l'offre. Les scores des critères de qualité (goût et hygiène) étaient deux fois plus élevés que ceux reflétant l'importance du prix. Manifestement, les acheteurs de Ha Noi apprécient les variétés locales de poulets – qu'ils achètent vivants – en raison de leur saveur, et sont prêts à payer presque le double du prix pour leurs caractéristiques de qualité. Des situations similaires ont été observées pour ce qui est de la consommation de porcs au Viet Nam et de volaille au Cambodge, en RDP lao et en Thaïlande. Le fait que les consommateurs soient prêts à payer plus cher pour des espèces locales, élevées traditionnellement, révèle que les petits exploitants ne sont pas obligés de rivaliser directement avec des concurrents commerciaux. Au lieu de cela, ils peuvent tirer davantage de profit en investissant dans la qualité de leurs produits et en renforçant leurs élevages tout en maintenant un système de production traditionnel et économe en ressources.

Malgré ces préférences, 75 pour cent des ménages ayant répondu à l'enquête réalisée à Ha Noi ont dit qu'ils croyaient que la qualité des poulets pouvait être améliorée, suggérant un potentiel encore supérieur de valeur ajoutée pour les petits producteurs qui approvisionnent ce grand marché urbain. Les améliorations possibles sont de deux types: une meilleure saveur et une plus grande sécurité sanitaire des produits. Ces résultats montrent que les consommateurs qui sont conscients des risques alimentaires prennent la sécurité sanitaire des aliments très au sérieux, et que les incertitudes de la chaîne d'approvisionnement et des institutions sont une source importante des risques perçus. Le risque de maladie est la principale préoccupation, suivie de près par les principaux facteurs publics et privés déterminant la sécurité sanitaire réelle et perçue. L'origine alimentaire est incertaine sur les marchés étudiés, étant donné que les oiseaux passent entre plusieurs intermédiaires, qui mélangent et transportent les animaux. Bien que ces intermédiaires fournissent des services de distribution essentiels, ils nuisent au flux d'informations concernant l'origine et la qualité du produit,

contribuant ainsi à des risques de sécurité sanitaire du fait du risque moral élevé et de la sélection adverse. La nature complexe de certaines de ces interactions et les incertitudes qu'elles créent sont de notoriété publique, et les consommateurs écartent inévitablement certains produits en conséquence, décourageant les agriculteurs à investir dans la qualité. Des systèmes fiables de traçabilité des produits contribueraient largement à surmonter ce cycle qualité/valeur défavorable.

Mécanismes institutionnels

L'orientation commerciale des petits exploitants peut être renforcée par des politiques et institutions complémentaires visant à surmonter les imperfections du marché mentionnées précédemment, notamment des politiques qui ciblent directement les défaillances du marché, et des mesures relatives à des enjeux essentiels, tels que les caractéristiques systémiques des systèmes financiers et juridiques. D'un point de vue financier, il semble judicieux d'octroyer des micro-crédits ciblés pour promouvoir les investissements des petits exploitants dans la production et la commercialisation des produits animaux. D'un point de vue juridique, le droit des contrats doit être amélioré afin de faciliter les micro-contrats ou les accords entre petites entreprises en matière de transactions simples (voire uniques). Ces deux mesures pourraient considérablement accroître la capacité et l'efficacité des chaînes d'approvisionnement des petits exploitants.

Microfinancements pour le développement de l'élevage: les produits de l'élevage fournissent non seulement des services essentiels d'un point de vue nutritionnel, productif et environnemental, mais également des revenus directs et des services financiers qui jouent le rôle d'actifs de stockage des richesses et d'assurance contre les chocs sur le revenu. Étant donné que la plupart des ménages ruraux n'ont pas accès aux institutions financières formelles, leurs coûts de transaction pour ce genre de services sont très élevés, le bétail leur offre ainsi un substitut. Malheureusement, l'épargne sous forme de bétail est elle-même sujette à des chocs négatifs, en particulier les maladies animales. L'élevage représente donc une possibilité d'épargne pour les pauvres en milieu rural, mais qui présente tout de même un degré de risque relativement élevé. Cette situation est aggravée par les contraintes financières susmentionnées, qui limitent la capacité des petits exploitants à remplacer des effectifs d'animaux après des pertes provoquées par des maladies ou des catastrophes naturelles. La solution est un système de crédits, tels que les micro-crédits, qui reconnaît la manière particulière dont les petits exploitants gèrent leurs actifs financiers, en s'engageant à faire suivre les ventes et les revenus, et en faisant progresser les accords de prêt.

De précédentes recherches sur l'accès au financement en milieu rural ont démontré les limites des circuits financiers formels et semi-formels pour les ménages, et suggéreraient qu'il existait d'importants besoins non satisfaits, notamment des modèles établis de remboursement méthodique de la dette (par exemple, Binswanger et Khandker, 1995; Boucher, Guirkinger et Trivelli, 2005; Carter, 1989; Feder *et al.*, 1989; Rutherford, 2000). Un travail d'enquête réalisé au Laos par la FAO-PPLPI renforce ces conclusions et relève un défi supplémentaire, en identifiant les contraintes financières auxquelles sont confrontés les petits agriculteurs (Channgakham *et al.*, 2010). Les contraintes de crédit sont largement répandues, les ressources financières nationales sont limitées pour les petits producteurs dans les pays à faible revenu, et généralement inaccessibles aux ruraux pauvres et aux

petites exploitations agricoles périurbaines et entreprises connexes. Les marchés financiers en République démocratique populaire lao, comme dans les autres pays en développement, sont fortement limités et restreignent l'accès des éleveurs aux capitaux nécessaires pour augmenter la taille de leur cheptel, racheter des animaux après l'apparition de foyers de maladies, ou investir en vue d'améliorer la qualité de leurs produits ou leur accès au marché. En conséquence, la plupart des éleveurs de bétail à petite échelle sont enfermés dans un système de subsistance au sein duquel la production n'est suffisante que pour satisfaire les besoins du ménage et la commercialisation des animaux n'est qu'une activité résiduelle.

Naturellement, l'apport de capitaux vers les zones rurales et les petits agriculteurs représente un énorme défi, non seulement logistique, mais aussi en termes de ressources. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire d'identifier les régions et les ménages qui sont susceptibles de bénéficier le plus de l'augmentation des services financiers à destination des petits éleveurs, afin de cibler ceux qui pourraient faire le meilleur usage de ressources limitées. En utilisant cette approche au Laos, Channakham *et al.* (2010) ont conclu que les provinces du centre et du sud du corridor du Mékong étaient celles qui semblaient pouvoir tirer le meilleur profit des services de micro-finance, en ciblant les petits producteurs de volaille. Ces zones abritent un grand nombre d'agriculteurs de plaine qui pourraient utiliser les fonds afin d'accroître la production pour répondre à la demande croissante dans les marchés urbains de Vientiane, de Savannakhet et de Paksé.

Micro-contrats pour les filières de l'élevage: étant donné qu'il existe de nombreux facteurs de défaillance du marché le long des filières de l'élevage, les mécanismes institutionnels qui créent des liens plus directs entre les agriculteurs et les consommateurs, ou au moins entre les agriculteurs et les vendeurs au détail, semblent prometteurs pour surmonter certaines défaillances du marché. Les différentes parties impliquées dans la plupart des marchés urbains ont peu d'informations les unes sur les autres, ce qui compromet l'intégrité des certificats d'origine des produits et la valeur qu'ils confèrent au produit (du moins depuis que l'industrie du vin français a développé son système d'appellation). Pour résoudre ce problème, il est possible de mettre en place un système de micro-contrats qui établit des modalités de livraison et qui lie les agriculteurs et les commerçants.

Dans les chaînes d'approvisionnement avicoles industrielles, les systèmes contractuels ont prouvé qu'ils étaient efficaces pour créer des liens directs entre les producteurs et les négociants, augmentant à la fois la qualité et la valeur des produits. Toutefois, les contrats classiques ne conviennent pas aux petites exploitations, en raison de leur complexité, de leurs structures rigides et des forts engagements qu'ils exigent. Adapter le système de contrats aux besoins des petits exploitants pourrait aider à réduire les défaillances de la filière avicole. Les micro-contrats sont des accords informels qui permettent de créer un lien direct entre les producteurs et les vendeurs tout en autorisant plus de souplesse que les contrats formels. Ces micro-contrats représentent une solution possible aux défaillances du marché qui se produisent dans la filière avicole à petite échelle, et méritent un examen plus approfondi.

Les micro-contrats semblent atténuer les problèmes d'asymétrie de l'information en établissant des liens directs entre les petits producteurs et les négociants. Toutefois, les données concernant la RDP lao montrent que les petits producteurs sont le groupe le moins susceptible d'utiliser des micro-contrats (Behnke, Roland-Holst et Otte, 2010), tandis que les acteurs intermédiaires sont le groupe le plus susceptible d'en faire usage. Les revendeurs



Crédit: ©FAO/Giulio Napolitano

et les commerçants gagnent leur vie en vendant des biens qu'ils ne se produisent pas eux-mêmes, et les accords contribuent à assurer leurs marges de profit. En utilisant l'approche adoptées par les agents intermédiaires, qui établissent des accords visant à fixer les prix, les quantités et les délais de vente, les petits exploitants pourraient s'approprier une partie des profits de la marge des agents intermédiaires (par exemple, Prahalad, 2004).

Groupements d'agriculteurs/organisations de membres/coopératives: les coopératives de producteurs et autres organisations associatives sont une troisième catégorie d'institutions qui pourraient améliorer l'accès au marché des petits exploitants (par exemple, Bonin, Jones et Putterman, 1993; Moran, Blunden et Bradly, 1996). Ces mécanismes offrent de nombreux avantages aux petits exploitants, ils permettent de faire baisser les coûts de production et de transaction en réalisant des économies d'échelle en matière de logistique, de distribution et de commercialisation, tout en améliorant la rentabilité grâce à un pouvoir de négociation renforcé sur les marchés en amont et en aval. Il existe de nombreux exemples de ces types d'arrangements dans les pays à revenu élevé. Pendant des décennies, le développement des coopératives de producteurs a été essentiel à la survie du modèle de l'entreprise agricole familiale dans le secteur agricole des pays de l'OCDE, en facilitant la modernisation tout en limitant la consolidation à grande échelle dans les pays qui avaient mis en place des politiques de soutien. Dans les pays de l'OCDE, les coopératives ont été des instruments précieux pour la dissémination des technologies et des normes, et ont servi de plateformes efficaces pour le partage des informations entre les exploitations. Dans les pays de l'OCDE, la diversité des tailles des exploitations dans les secteurs agroalimentaires démontre clairement le rôle essentiel des politiques. Aux États-Unis d'Amérique, par exemple, la consolidation à grande échelle a fortement progressé, tandis qu'en France, au Japon, au Royaume-Uni et dans d'autres pays, des modèles de petites exploitations agricoles ont été promus à travers des systèmes de certification et autres initiatives politiques (Bonin, Jones et Putterman, 1993; Fearn, 1995).

Les organisations de petites exploitations agricoles dans les pays en développement sont fortement influencées par les forces du marché mondial (et national), axées sur les intérêts financiers internationaux et urbains, qui poussent à la consolidation. Avant d'adhérer à ces

intérêts, les pays en développement devraient prendre attentivement en considération des politiques visant à permettre une transition en douceur du secteur, à maintenir la diversité des produits, à garantir le respect des valeurs traditionnelles des consommateurs et à limiter la dislocation du tissu social parmi les pauvres. Historiquement, certains pays en développement ont défendu le gradualisme à travers la promotion des organisations de petits producteurs, tandis que d'autres ont été ouvertement hostiles à cette voie de développement (Binswanger et Deininger, 1993).

Comme pour le système de micro-contrats, cette approche devrait permettre de stabiliser les populations rurales des pays en développement. En effet, permettre aux petits producteurs d'accéder à des réseaux de production plus importants devrait limiter les migrations vers les villes. Cette stratégie pourrait ainsi limiter l'ampleur et la persistance de la pauvreté dans les zones rurales et urbaines.

DISCUSSION ET CONCLUSIONS

Ce chapitre s'est penché sur le rôle des marchés pour améliorer les moyens de subsistance ruraux dans les pays en développement, notamment sur les opportunités de production et de commercialisation des produits animaux pour les ménages ruraux. La hausse régulière des revenus urbains et péri-urbains dans ces pays entraîne une augmentation rapide du volume et du chiffre d'affaires de la demande agroalimentaire, en particulier de la demande des produits à forte valeur ajoutée tels que certains fruits et légumes et les produits de l'élevage. En raison des migrations vers les villes, les populations de ces pays dépendent de plus en plus des produits alimentaires commercialisés. Cette évolution représente un défi pour la sécurité alimentaire, mais offre aussi des débouchés sans précédent pour les fournisseurs de produits alimentaires. Cette conjoncture pourrait renforcer l'aspect inclusif du développement national, réduire de manière significative la pauvreté et améliorer la sécurité alimentaire, à condition que les ruraux pauvres soient impliqués dans les processus d'approvisionnement alimentaire.

La transition vers ce cercle vertueux permettant la création d'un vaste système d'approvisionnement alimentaire national est compliquée par deux facteurs: de nombreuses barrières à la participation au marché effective des petits exploitants, et des conditions de concurrence qui favorisent la consolidation de la filière de l'élevage et la concurrence internationale. Dans de nombreux pays en développement, les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires nationales sont en proie à des défaillances systémiques du marché et des informations, qui nuisent à la qualité des produits et dissuadent les petits exploitants de renforcer leur participation et leurs capacités. Parallèlement, les intérêts des multinationales agro-industrielles déjà bien ancrées sont protégés par des barrières à l'entrée sur le marché, y compris la course au nivellement par le bas des prix, des licences préférentielles, des normes de réglementation et des arrangements contractuels à grande échelle inaccessibles aux petites entreprises. Il en résulte souvent une marginalisation des variétés locales d'aliments et de leurs producteurs, un choix plus limité pour les consommateurs et l'accroissement des disparités entre les revenus ruraux et urbains.

Des études concernant la volonté de payer, réalisées dans de nombreux pays, indiquent que les consommateurs sont prêts à dépenser plus pour des races animales locales, traditionnellement élevées par de petits exploitants. Étant donné que les consommateurs sont prêts à payer pour des produits animaux traditionnels, les animaux des petits exploitants devraient

continuer à contribuer aux marchés et aux régimes locaux. En outre, les petits producteurs sont liés aux consommateurs en aval à travers des réseaux d'entreprises intermédiaires à faible revenu, de sorte que leur viabilité assure des effets multiplicateurs en faveur des pauvres dans l'économie dans son ensemble. Cela signifie que de nombreuses initiatives visant à favoriser le développement et l'amélioration des produits pourraient même être autofinancées - une solution intéressante pour éviter le versement sans fin de subventions. La volonté de payer pour du bétail traditionnel suggère également que le grand public a une nette préférence pour ces produits, alors que les intérêts commerciaux du secteur agroalimentaire industriel visent à les éliminer – avec les systèmes de production qui y sont associés.

Malheureusement, le potentiel des marchés et des réseaux traditionnels pour l'amélioration des moyens de subsistance n'est pas exploité. Les décideurs doivent s'efforcer de concevoir des stratégies durables et socialement efficaces visant à promouvoir la participation des petits exploitants aux marchés des produits de l'élevage. La transition du secteur de l'élevage devrait se poursuivre partout dans le monde, mais la lenteur à laquelle celle-ci progresse suggère que le fort potentiel du secteur pour améliorer les conditions de vie des populations rurales économiquement vulnérables, est actuellement négligé.

Les gouvernements ont un rôle essentiel à jouer pour renforcer les réseaux d'approvisionnement en faveur des pauvres, en soutenant les coopératives et les services de vulgarisation à destination des producteurs locaux et en maintenant un environnement général propice au développement des petites entreprises. Cela signifie, entre autres, renforcer les services de santé animale, protéger les droits de propriété intellectuelle, soutenir le développement de normes privées et le renforcement de la réputation à travers la création de certifications et de labels, améliorer les infrastructures de marché existantes, et développer des petits marchés de gros avec des abattoirs agréés dans des zones urbaines stratégiques.

Il est essentiel d'améliorer l'accès des petits agriculteurs aux informations et aux technologies, en particulier en ce qui concerne la qualité des produits, les prix et les autres conditions du marché. Sur le plan financier, des programmes de micro-crédit peuvent accélérer l'adoption des technologies et la modernisation des petites entreprises, en vue d'améliorer la qualité/fiabilité des produits et de renforcer la réputation et l'image de marque, permettant d'accroître la valeur ajoutée à long terme tout en garantissant un coût de transaction moins élevé. Le renforcement des capacités en matière de contrats, de négociation et de résolution des conflits permettrait d'améliorer la participation au marché des petits exploitants. Les gouvernements peuvent également appuyer les efforts des groupes d'agriculteurs qui ont déjà adopté des méthodes de production économiquement viables, et recruter des agriculteurs qui souhaitent suivre ces exemples. Ces efforts peuvent s'inspirer des coopératives de producteurs agricoles des pays occidentaux, qui sont maintenant les principales garantes de la qualité des produits et de l'accès au marché agricole dans les pays de l'OCDE.

RÉSUMÉS ET POINTS CLÉS

- Bien que la pauvreté soit très répandue dans les zones peu peuplées (et reculées), la plupart des ruraux pauvres vivent à une relative proximité de centres urbains, petits et grands. Ainsi, une stratégie de réduction de la pauvreté pourrait consister à promouvoir l'accès au marché des petits producteurs progressivement, en rayonnant autour des zones urbaines.

- La plupart des économies en développement connaissent actuellement des transitions démographiques profondes et durables, à mesure que leurs populations se déplacent des régions rurales vers les zones urbaines. Ce processus accroît fortement la demande urbaine de produits d'origine animale. La plupart des pays en développement sont importateurs nets de produits d'origine animale, et leur dépendance vis-à-vis des importations tend à augmenter. Ainsi, les pays développés n'ont cessé d'enregistrer des exportations nettes de toutes les principales viandes et principaux produits laitiers.
- À mesure que les systèmes modernes d'approvisionnement se développent, les systèmes technologiques, institutionnels et d'informations qui soutiennent la production agro-alimentaire ont gagné en complexité. Des investissements réguliers sont nécessaires pour suivre l'évolution des produits, des processus et des normes de qualité et de sécurité. En conséquence, dans les systèmes alimentaires modernes sur les marchés agricoles fortement commercialisés, pour être compétitifs, les producteurs déjà sur le marché ou qui souhaitent y accéder, sont confrontés à une nouvelle série de coûts d'entrée et de transaction.
- Les chaînes d'approvisionnement agroalimentaires dans de nombreux pays en développement sont encore loin des systèmes hautement technologiques et fortement intégrés qui prévalent dans les pays de l'OCDE. Dans les pays à faible revenu, la demande de tous les types de produits agricoles et de produits de l'élevage dépend principalement des niveaux de revenu des populations locales. En outre, seuls les ménages du décile de revenu supérieur représentent un marché viable pour les produits transformés à forte valeur ajoutée de la chaîne du froid. Les consommateurs des trois quintiles inférieurs de revenu achètent normalement les AOA sur les marchés d'animaux vivants et de produits frais, où les chaînes d'approvisionnement sont principalement régies par des réseaux informels et coutumiers.
- L'expansion actuelle des marchés des AOA dans les pays en développement, et leur grande diversité, représentent un énorme potentiel de génération de revenus pour les populations rurales pauvres, dont la plupart possède du bétail. Cependant, la part des bénéfices issus de la croissance de la demande alimentaire urbaine dont tireront profit les petits exploitants ruraux et l'industrie agro-alimentaire dépendra dans une large mesure de décisions politiques.
- Malheureusement, le potentiel de l'élevage en faveur de la réduction de la pauvreté, associé à un développement efficace du secteur, reste largement inexploité. Les raisons qui expliquent cette situation sont, entre autres, les imperfections du marché et des institutions; les paradigmes politiques dominants qui tendent à systématiquement privilégier l'industrialisation et la concentration, favorisant ainsi les grandes entreprises au détriment des petits acteurs du marché; et l'insuffisance des biens et des services publics, dont les conséquences affectent les pauvres de manière disproportionnée.
- La plupart des ménages agricoles et ruraux des pays en développement ont peu de chances d'être recrutés directement pour participer à l'industrialisation agroalimentaire. Même les étapes intermédiaires de la consolidation du secteur de l'agriculture, comme l'agriculture contractuelle, semblent être effectuées à une échelle qui dépasse

largement celle de l'agriculteur moyen. Néanmoins, la croissance de la demande urbaine représente actuellement une opportunité importante pour tous les producteurs alimentaires, y compris les petits exploitants, et doit être appréciée pour son potentiel de développement inclusif.

- De part leurs situations, les petits exploitants ont peu de chances de concurrencer les entreprises agroalimentaires commerciales déjà établies sur les marchés urbains. Pour pouvoir participer à la croissance du marché, les petits producteurs ont besoin d'élaborer une stratégie crédible de commercialisation, de spécialisation et d'investissements pour accroître la valeur ajoutée de leur production. Pour y parvenir, les petits producteurs doivent mettre l'accent sur leurs points forts - la variété des produits traditionnels et des coûts de ressources peu élevés – tandis que des politiques de développement inclusives sont nécessaires pour faciliter leur accès au marché.
- Pour que les marchés nationaux des produits animaux soient plus inclusifs, des politiques fermes doivent être mises en œuvre en vue de surmonter les barrières à l'entrée sur le marché, les défaillances institutionnelles et de l'information et le biais historique au profit du développement des entreprises agroalimentaires intégrées. La participation des petits exploitants et la création de valeur peuvent être facilitées par de nombreux mécanismes politiques, y compris des systèmes de certification des produits, la création de coopératives de producteurs et la mise en place de micro-contrats. Grâce à ces mécanismes, associés à d'autres politiques en faveur des investissements et du transfert de technologie, l'élan créé par la demande émergente d'AOA peut favoriser un développement plus inclusif et la réduction de la pauvreté.