

---

# Chapitre 9

---

## Contraintes pesant sur la participation des petits exploitants à une agriculture à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest\*

Johan SWINNEN, Liesbeth COLEN et Miet MAERTENS<sup>1</sup>

---

\* Référence exacte : Swinnen, J., L. Colen, et M. Maertens (2013), ***Contraintes pesant sur la participation des petits exploitants à une agriculture à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest***, Dans : *Reconstruire le potentiel alimentaire de l'Afrique de l'Ouest*, A. Elbehri (ed.), FAO/FIDA..

---

<sup>1</sup> Les auteurs travaillent au le Centre LICOS pour les Institutions et la Performance économique et le Département des études économiques, Université de Louvain (KUL).

# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>311</b>
<b>2. Importance grandissante des denrées alimentaires de haute valeur</b>	<b>311</b>
<b>3. Organisation et structure des filières à forte valorisation</b>	<b>316</b>
3.1 La multiplication des normes alimentaires	316
3.2 Une consolidation accrue dans le domaine de la transformation alimentaire et de la vente au détail	317
3.3 Coordination verticale	318
<b>4. Participation des petits exploitants agricoles aux chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité</b>	<b>319</b>
4.1 Arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits producteurs	320
4.2 Données empiriques	321
4.3 Le rôle des organisations de producteurs dans l'inclusion des petits agriculteurs	323
<b>5. Bénéfices directs et indirects procurés aux petits exploitants</b>	<b>325</b>
<b>6. Politiques d'orientation et leurs répercussions</b>	<b>330</b>
6.1 Permettre et favoriser le développement des chaînes d'approvisionnement à forte valorisation	331
6.2 Favoriser la participation des petits paysans	333
<b>7. Bibliographie</b>	<b>336</b>

## 1. Introduction

L'agriculture non traditionnelle à forte valeur ajoutée a connu un essor remarquable en Afrique de l'Ouest au cours des deux dernières décennies tandis que les cultures tropicales traditionnelles destinées à l'exportation ont perdu beaucoup de leur importance. Le développement de marchés agricoles à forte valeur ajoutée s'est accompagné de changements structurels conséquents et rapides. Premièrement, seules quelques grandes multinationales dominent les chaînes de l'industrie agroalimentaire. Deuxièmement, l'agriculture à forte valeur ajoutée se caractérise de plus en plus par des chaînes d'approvisionnement à forte coordination verticale. Troisièmement, les normes alimentaires se sont multipliées très rapidement depuis le milieu des années 1990 et imposent aujourd'hui un très grand nombre d'obligations sur l'exportation des produits agricoles. Ces changements ont des conséquences de taille sur les agriculteurs de part et d'autre du globe, des agriculteurs qui font face à des pressions engendrées par la concurrence ou qui doivent s'adapter à de nouvelles opportunités résultant de ces développements. La question est de savoir s'ils auront ou non la possibilité de tirer des avantages de leur intégration aux chaînes d'approvisionnement à forte valorisation.

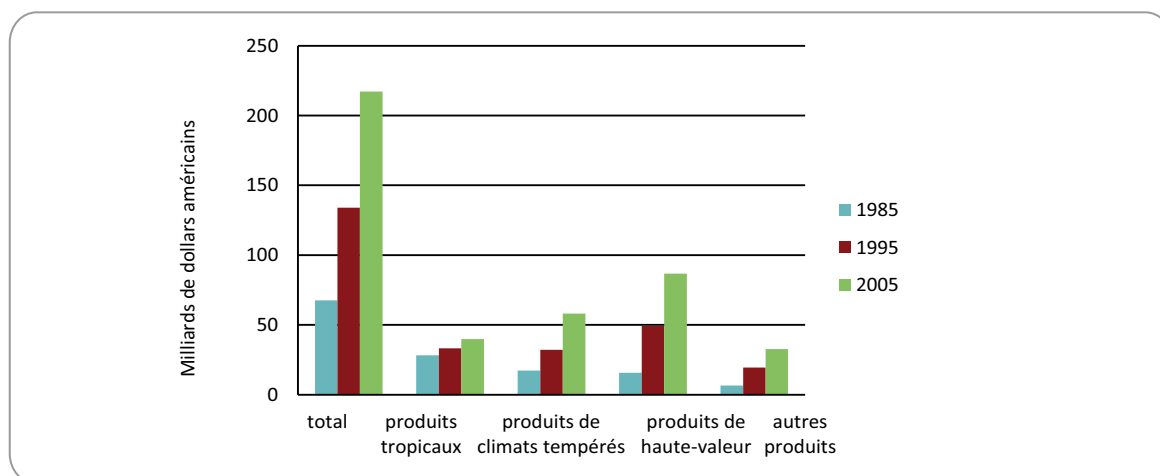
Nous nous attacherons à examiner, dans ce rapport, les changements structurels survenus dans le domaine du commerce de biens agricoles de haute valeur et leur impact sur les marchés agroalimentaires de la région ouest-africaine. Nous décrirons les incidences de ces changements sur les agriculteurs et les ménages ruraux de la région. Le rapport s'appuie sur des données secondaires et des informations issues des enquêtes de terrain que nous avons menées au cours des dernières années dans des secteurs spécifiques, en particulier le secteur de l'exportation de produits horticoles du Sénégal.

Ce travail s'organise de la façon suivante : nous nous proposons, dans un premier temps, de documenter le développement de la production agricole à forte valeur ajoutée en Afrique de l'Ouest puis nous présenterons, dans la section suivante, l'organisation et la structure des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valorisation. Nous aborderons, par la suite, la problématique des contraintes rencontrées par les petits exploitants dans la participation aux chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée, le rôle des organisations de producteurs et nous présenterons des témoignages empiriques sur l'intégration ou l'exclusion des petits agriculteurs. Puis, nous nous concentrerons sur les liens indirects pouvant être établis et les bénéfices procurés aux petits exploitants. Une dernière partie propose une série de formulations en matière de politiques visant à accroître les bénéfices que le développement de marchés agricoles à forte valeur ajoutée peut apporter aux paysans.

## 2. Importance grandissante des denrées alimentaires de haute valeur

Le commerce mondial des aliments et des produits agricoles ne cesse de croître et a presque doublé au cours des deux dernières décennies, pour passer d'un chiffre de 243 milliards de dollars américains en 1980 à 720 milliards en 2005 (FAOstat, 2009). Trente-six pour cent du commerce agricole mondial provient du monde en développement et le schéma des exportations de ces pays s'est considérablement modifié depuis les années 1980.

**Graphique 1. Modifications du schéma des exportations de produits agroalimentaires des pays en développement<sup>1</sup>, 1985 - 2005**



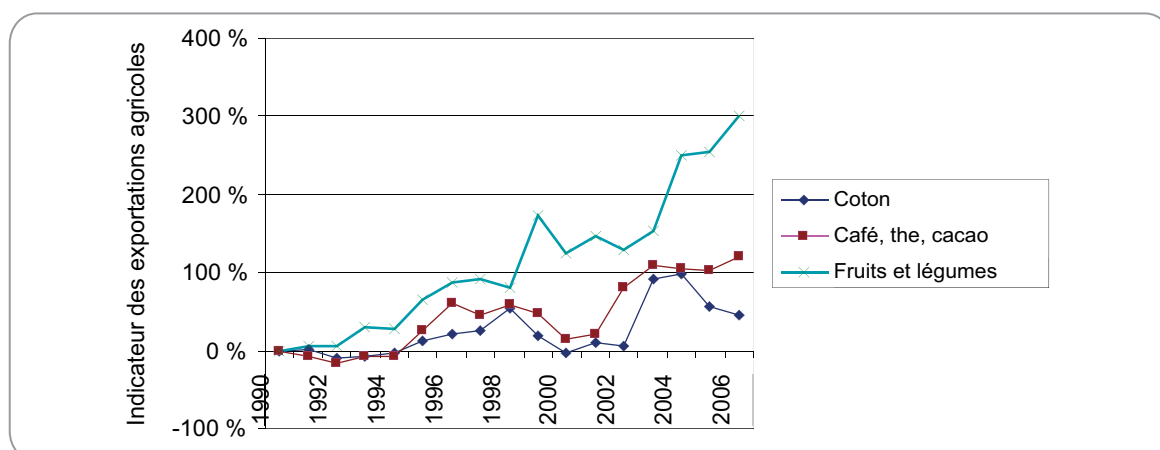
**Source:** Maertens, Minten and Swinnen (2012.)

<sup>1</sup> Les pays en développement comprennent tous les pays à faible et moyen revenu d'Afrique, d'Amérique centrale, d'Amérique du Sud et des Caraïbes, d'Asie de l'Est, du Sud, du Sud-Est et d'Asie centrale.

Les produits tropicaux sont le café, le cacao, les noix et les épices, les fibres textiles, le sucre et les confiseries ; le groupe des produits cultivés en zone tempérée comprend les céréales, les aliments pour animaux et les huiles de consommation ; les produits à forte valeur ajoutée sont les fruits, les légumes, le poisson, les fruits de mer, la viande et les produits dérivés, le lait et les produits laitiers mais également le tabac et les cigarettes, les boissons, le caoutchouc et les autres produits alimentaires transformés.

Les exportations des pays en développement se caractérisent par une nette augmentation du volume de produits agricoles non traditionnels alors que les denrées agricoles traditionnelles telles que le café, le cacao et le coton ont perdu de l'importance (Graphique 1). La part des exportations ouest-africaines des denrées tropicales traditionnelles comprenant le café, le cacao, le thé et le coton, qui représentait 24 pour cent du volume total réalisé en 1986, a chuté à 7 pour cent en 2006. Parallèlement, la valeur des échanges commerciaux de produits non traditionnels provenant de l'Afrique de l'Ouest a triplé au cours de cette période (FAOstat, 2009) (Graphiques 1 et 2).

**Graphique 2. Indices des exportations agricoles de l'Afrique de l'Ouest, 1991-2005**

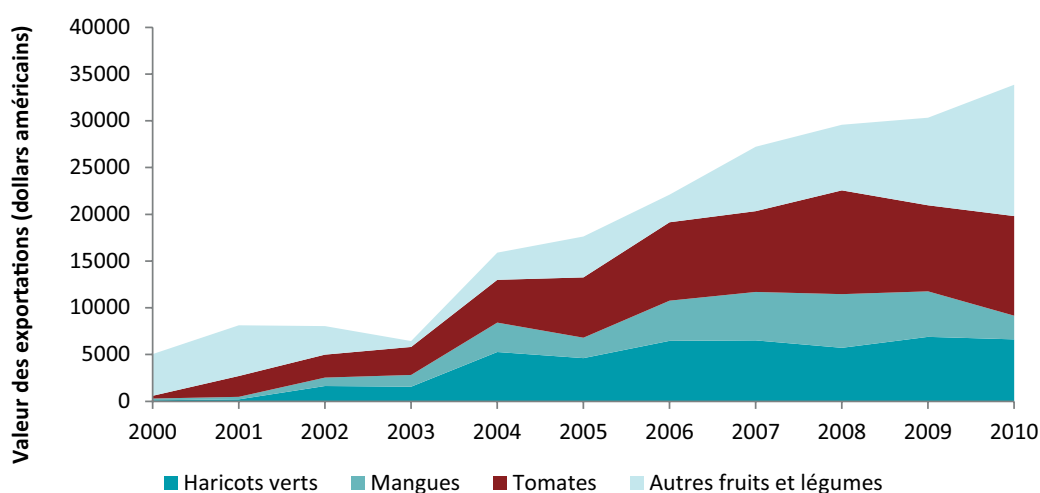


**Source:** Données calculées à partir des informations issues de FAOstat (2009).

### Encadré 1. Croissance des exportations sénégalaises de fruits et de légumes

Après l'Indépendance du Sénégal dans les années 1960, l'arachide constituait la principale denrée d'exportation. Or, la baisse de la demande mondiale du produit, à partir des années 70, et la concurrence induite par la disponibilité d'autres oléagineux, ont porté atteinte à la rentabilité du secteur d'exportation traditionnel sénégalais. Bien qu'ils ne représentent encore qu'une part relativement restreinte de marché, en comparaison avec les produits d'exportation tels que l'arachide ou le poisson, les produits d'exportation non traditionnels comme les fruits et les légumes frais occupent une place de plus en plus importante. Au cours des dix dernières années, les échanges commerciaux extérieurs concernant ces produits sont passés de 4 800 tonnes en 1998 à presque 25 000 tonnes en 2007.

### Graphique 3. Exportations de produits horticoles (tonnes) du Sénégal, 1997 - 2006



Les exportations de fruits et légumes frais se sont également diversifiées. En 1997, plus de 75 pour cent des produits exportés dérivait d'une seule culture, à savoir celle du haricot vert. Le commerce de tomates et de mangues vers l'étranger s'est également développé à partir des années 2000. La plus grande partie des fruits et légumes exportés sont acheminés vers les marchés européens, principalement la Belgique, la France, le Luxembourg et les Pays-Bas.

**Source :** Maertens, Colen et Swinnen (2008).

Les exportations de produits non traditionnels à l'échelle internationale concernent principalement des produits à forte valeur ajoutée tels que le poisson, les fruits de mer, les fruits, les légumes et les fleurs, qui sont consommés frais ou sous forme transformée, et pour lesquels la valeur – en fonction du poids ou de l'unité – est habituellement beaucoup plus élevée que celle des produits de base, les plus volumineux faisant l'objet d'un processus de transformation plus avancé, comme c'est le cas pour les denrées tropicales traditionnelles. Les produits horticoles en particulier, contribuent de manière significative à la croissance rapide du marché de produits agricoles à forte valeur ajoutée et de haute qualité.<sup>2</sup> L'exportation de fruits et de légumes de l'Afrique de l'Ouest vers des régions à revenu élevé a connu une nette augmentation et est passée de 150 millions de dollars américains en 1990 à 600 millions en 2006 (FAOstat, 2009). Plusieurs pays ouest-africains, y compris des pays pauvres comme le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la Guinée et le Sénégal, sont devenus d'importants fournisseurs de fruits et de légumes frais des marchés de l'Union Européenne (Encadrés 1 et 2).

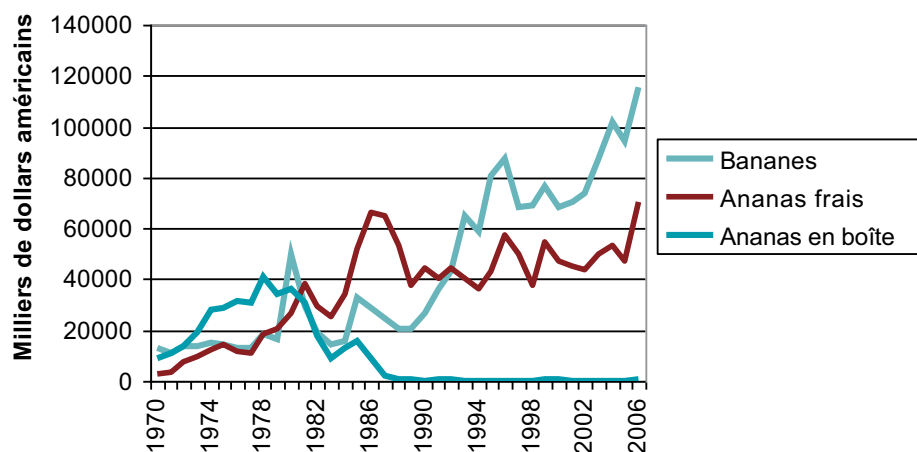
<sup>2</sup> Dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest comme le Bénin et le Sénégal, la plus grande part des exportations de produits à forte valeur ajoutée est assurée par l'exportation de poissons et de fruits de mer.

### Encadré 2. La Côte d'Ivoire : le plus gros exportateur de fruits et de légumes de l'Afrique de l'Ouest

La Côte d'Ivoire a toujours été le principal exportateur de produits agricoles de la région ouest-africaine. En 1999, le pays, qui a exporté pour une valeur de 140 millions de dollars américains de fruits et de légumes, a atteint à peu près le niveau du volume commercial du Kenya dans le domaine et la seconde place parmi les pays de l'Afrique subsaharienne, juste après l'Afrique du Sud.

Déjà dans les années 1960, après l'avènement de l'Indépendance, le gouvernement avait réussi à diversifier ses revenus en réduisant la contribution du cacao et du café aux recettes dérivant de l'exportation de produits agricoles dont la proportion, qui était de 90 pour cent en 1961 est passée à 77 pour cent en 1975, et en augmentant de façon substantielle l'exportation de bananes et d'ananas. À cette époque-là, la plus grande partie du commerce se faisait sous forme d'ananas en boîte et de jus d'ananas. Or, dans les années 1980, les prix mondiaux ont connu une baisse et la Côte d'Ivoire s'est réorientée vers l'exportation d'ananas frais acheminés par voie maritime.

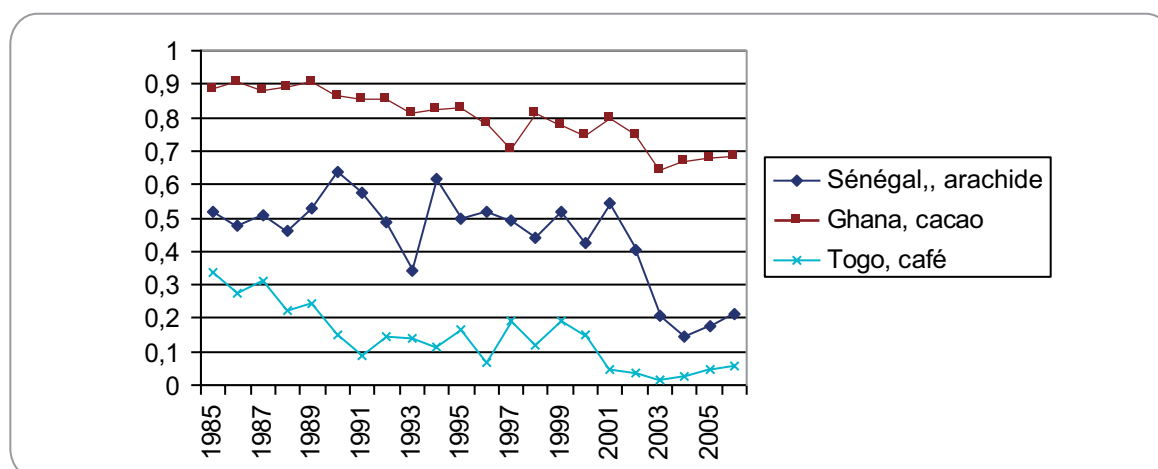
**Graphique 4. Valeur des exportations de quelques fruits par la Côte d'Ivoire**



Source : Minot et Ngigi (2004); FAOstat (2009).

Le passage de l'exportation de denrées traditionnelles à celle de produits non traditionnels est important pour deux raisons. En premier lieu, nombre de pays africains ont été fortement tributaires d'un ou de quelques produits d'exportation pendant plusieurs décennies, ce qui a augmenté leur vulnérabilité à la volatilité et aux chocs des prix des marchés mondiaux. Par exemple, la part du cacao et du café, qui représentait 88 pour cent de la valeur des exportations agricoles du Ghana en 1985, n'était plus que de 68 pour cent en 2005. De même, la part de l'arachide dans les exportations agricoles sénégalaises, qui était de 52 pour cent en 1985, a chuté à 21 pour cent en 2005, ce qui laisse entrevoir que la valeur des exportations relatives aux deux pays a subi de fortes fluctuations au cours des années, en raison de la volatilité des prix. La décision d'opter pour des denrées non traditionnelles d'exportation requiert un portefeuille d'exportation beaucoup plus diversifié, afin de réduire la vulnérabilité des économies.

**Graphique 5. Parts des principales cultures traditionnelles dans la valeur totale des exportations agricoles du Sénégal, du Ghana et du Togo (1985 - 2006)**



Source : FAOstat, 2009.

Deuxièmement, les produits d'exportation non traditionnels se caractérisent par une forte valeur ajoutée et un prix au poids ou à l'unité beaucoup plus élevé que celui des produits tropicaux typiques tels que le café, le thé et le cacao. Ceci permet d'offrir aux petits producteurs agricoles de ces pays des opportunités d'évolution du revenu en milieu rural et de résorption de la pauvreté.

En comparaison avec les autres régions africaines, l'exportation de produits à forte valeur ajoutée en provenance de l'Afrique de l'Ouest, qui a démarré assez tardivement, affiche une croissance encore relativement faible. Les activités liées à l'exportation de produits non traditionnels sont beaucoup plus importantes en Afrique orientale et australe où le commerce de produits horticoles à destination de l'étranger s'est développé bien plus tôt. L'Afrique de l'Ouest n'a connu un véritable essor dans le domaine qu'après 1994 avec la dévaluation de sa devise. Si l'Afrique de l'Ouest décide de suivre la tendance de l'Afrique orientale et australe, on peut s'attendre à ce qu'une forte croissance des exportations de produits non traditionnels se maintienne dans les années à venir.

Dans les pays en développement, l'augmentation de la production agricole à forte valorisation est liée principalement à la progression des exportations vers les régions industrialisées du monde. Toutefois, la demande de produits non traditionnels sur les marchés intérieurs de certains de ces pays s'est également accrue. Dans certains pays, en particulier en Amérique latine et en Asie, le rôle des supermarchés a très vite progressé, situation qui s'est traduite par une hausse de la demande locale pour des produits de haute qualité (Gulati *et al.*, 2007 ; Reardon *et al.*, 2003). Dans la plupart des pays ouest-africains, la consommation locale de cette catégorie de produits est faible et le rôle des supermarchés est plutôt insignifiant en comparaison aux autres régions en développement. La production agricole à forte valeur ajoutée destinée au marché intérieur est toujours très limitée et l'essentiel des produits agricoles à forte valeur ajoutée est acheminé vers le marché européen.

### 3. Organisation et structure des filières à forte valorisation

Le passage à une agriculture à forte valeur ajoutée s'est accompagné de modifications au niveau de l'organisation et de la structure de la chaîne d'approvisionnement. Les filières à forte valeur ajoutée se caractérisent par la création de produits de haute valeur, l'application de normes contraignantes relatives à la qualité et à la sécurité sanitaire des produits, le respect de normes privées qui vient s'ajouter à des impératifs d'ordre public, une forte consolidation à certaines étapes de la chaîne – et ce principalement au niveau de la transformation, de la distribution et/ou du commerce de détail – et des niveaux élevés de coordination verticale à tous les maillons de la chaîne. Ces filières ont, en fonction de leur spécificité, des répercussions de taille sur la participation des petits exploitants et la distribution des bénéfices. Dans cette section, nous nous attacherons à étudier, de façon plus détaillée, la structure et l'organisation des filières d'approvisionnement des produits agricoles à forte valeur ajoutée.

#### 3.1 La multiplication des normes alimentaires

Au cours de la dernière décennie, le nombre de normes alimentaires, y compris les réglementations émanant du secteur public et les normes privées d'entreprises, s'est considérablement accru. Les exportations de produits frais vers l'Europe doivent répondre à une série de réglementations contraignantes imposées par les autorités publiques, comprenant les normes de commercialisation, les exigences en matière d'étiquetage, les réglementations concernant la contamination des aliments, les règles d'hygiène générale et les conditions en termes de traçabilité. Les normes privées, instaurées par les grandes compagnies de l'agroalimentaire, les chaînes de supermarchés et les organisations non gouvernementales, jouent un rôle croissant dans le commerce agroalimentaire (Jaffee et Henson, 2005). Par ailleurs, ces normes peuvent aller au-delà des spécifications de qualité et de sécurité sanitaire des produits et prendre également en compte des considérations d'ordre éthique et environnemental. Même si les normes privées ne constituent pas une obligation juridique, elles sont imposées de facto en raison du fait qu'une grande partie des acheteurs exigent le respect de normes dans les marchés internationaux de l'agroalimentaire telles que le celles du GlobalGAP par exemple (Henson et Humphrey, 2008).

Les normes alimentaires imposent une réglementation stricte en particulier sur les exportations de produits non traditionnels à forte valeur ajoutée comme les fruits, les légumes, le poisson mais aussi le lait et les produits laitiers. Ces normes portent sur les denrées périssables consommées fraîches qui sont plus facilement sujettes aux risques d'insalubrité et pour lesquelles les consommateurs exigent l'assurance de la qualité. En outre, ces produits ont une valeur stratégique pour les sociétés agroalimentaires et les supermarchés et de ce fait, les normes constituent des outils de différenciation importants. Le nombre de normes privées portant sur les produits de l'horticulture s'est particulièrement accru. Quelques organismes privés se consacrant à l'élaboration de normes et de systèmes de certification comme le GlobalGAP ont mis en place des réglementations portant initialement sur les fruits et les légumes (Encadré 3).



**Encadré 3. La rigueur des normes privées : le référentiel EurepGAP/GlobalGAP**

En 1999, le Groupe de travail Euro-Retailer sur les produits frais (EUREP), qui se compose des 30 plus grands responsables de la distribution alimentaire au détail de 12 pays européens, a établi le référentiel EurepGAP, qui a couvert, en 2004, 85 pour cent des produits frais vendus au détail (Garcia-Martinez et Poole, 2004). Le référentiel EurepGAP consiste en une série de protocoles veillant à l'application des bonnes pratiques agricoles et s'est concentré initialement sur les fruits et légumes frais. Ces protocoles comprennent des prescriptions relatives à la gestion des sites, aux variétés utilisées, à l'usage d'engrais, à l'irrigation, à la protection des cultures, à la gestion des déchets et des pollutions, à certaines conditions sur la santé et la protection sociale des travailleurs et sur la préservation de la faune sauvage (Jaffee, 2003 ; Henson, 2006). Les activités d'inspection et de certification ont été confiées à des agences de contrôle indépendantes. En 2007, EurepGAP a élargi sa structure et a pris le nom de GlobalGAP. L'organisme, qui s'est, au départ, consacré essentiellement aux fruits et aux légumes frais, travaille actuellement sur un plus grand nombre de produits, ce qui indique que la demande d'une réglementation encore plus stricte de la qualité et de la salubrité pour les denrées périssables à forte valeur ajoutée reste élevée.

**Source :** Maertens, Colen and Swinnen (2011).

Les normes alimentaires, qu'elles émanent du secteur public ou privé, sont souvent considérées comme un obstacle aux activités d'exportation de produits alimentaires des pays en développement mais il est remarquable que de nombreux pays pauvres de l'Afrique subsaharienne ont connu une croissance extrêmement rapide du commerce de produits frais destinés principalement à l'Europe parallèlement à l'entrée en vigueur d'une phénoxe de normes sur la qualité et la salubrité des aliments. Face à la multiplication de réglementations sur les marchés mondiaux, plusieurs pays en développement ont élaboré leurs propres normes et labels. On peut citer, à titre d'exemple, le label Origine Sénégal qui a été récemment créé. Pour être exportés sous ce label, les fruits et les légumes sénégalais doivent répondre à une série d'exigences en termes de qualité et de sécurité sanitaire et faire l'objet de contrôles stricts avant de quitter le territoire.

### **3.2 Une consolidation accrue dans le domaine de la transformation alimentaire et de la vente au détail**

Au cours des dernières décennies, le phénomène de consolidation des chaînes alimentaires s'est accru et s'est traduit par la domination des grandes sociétés et des multinationales de l'agroalimentaire sur ces segments. La tendance est encore plus marquée dans la sphère du commerce au détail. La distribution alimentaire mondiale s'organise de plus en plus autour de grandes chaînes de supermarchés et d'hypermarchés. Cette « révolution de la distribution » s'est d'abord produite dans les pays industrialisés et s'est rapidement étendue au monde en développement. Le secteur de la distribution dans les pays à revenu élevé se concentre de plus en plus autour de quelques grandes chaînes de la vente au détail. Par exemple, dans les pays européens, le taux de concentration de cinq entreprises, c'est-à-dire des cinq premières entreprises, est particulièrement élevé et affiche une valeur de plus de 60 pour cent dans bon nombre de pays, ce qui reflète la suprématie de la grande distribution.

Le mouvement de consolidation s'est également renforcé dans les segments de la transformation alimentaire et de l'exportation. Un grand nombre de pays ne comptent plus qu'une ou que quelques sociétés exportatrices. Au Sénégal, par exemple, la transformation et l'exportation de haricots verts a fait l'objet d'un vaste regroupement et le nombre de compagnies exportatrices est passé de 27 en 2002 à 20 en 2005 pour chuter à 14 en 2008. Le secteur sénégalais de l'exportation de la tomate est aux mains d'une seule

multinationale. La même compagnie détient également une part élevée des marchés d'exportation de fruits tropicaux et de légumes de la Côte d'Ivoire, du Ghana et de la Mauritanie et destinés à l'Union européenne.

### 3.3 Coordination verticale

Les chaînes d'approvisionnement alimentaires mondiales sont de plus en plus dominées par les grandes multinationales alimentaires tandis que le commerce mondial est strictement réglementé par le biais de normes fixées par les compagnies privées ou les autorités nationales, régionales et internationales. Ceci s'est traduit par des changements dans les systèmes de gouvernance des chaînes d'approvisionnement alimentaires mondiales. Plutôt que d'effectuer des transactions au comptant, les chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité encouragent, à divers degrés, la coordination verticale des différents segments des filières.

Cette dynamique apparaît clairement aux maillons importations-exportations des chaînes à travers les relations verticales mises en place entre les supermarchés et les importateurs de denrées alimentaires ou les fournisseurs approvisionnant les marchés étrangers. Par exemple, en Afrique de l'Ouest, la plupart des exportateurs concluent des accords *ex ante* avec leurs clients européens avant le début de la saison. Certains de ces engagements sont pris verbalement et ne comprennent pas de spécifications juridiquement contraignantes en termes de prix ou de dates de livraison. Cependant, la plupart des grands exportateurs préfèrent conclure des contrats qui soient juridiquement plus formels et qui fassent état des prix (minimaux), de la quantité requise et du délai de livraison imparti. Certaines sociétés exportatrices reçoivent dans certains cas des paiements anticipés de la part de leurs partenaires étrangers (Maertens *et al.*, 2005).

En amont, les changements survenus dans les systèmes de gouvernance au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales se sont traduits par une coordination verticale accrue. Les producteurs des pays en développement ont des relations professionnelles étroites avec les exportateurs, les responsables de la transformation alimentaire et les supermarchés de leurs pays. Ceci est encore plus marqué dans le contexte de l'agriculture contractuelle et donc dans les relations établies entre les opérateurs de l'industrie agroalimentaire et les producteurs agricoles locaux. Dans les cas les plus extrêmes, la production agricole et les activités de transformation et de commercialisation font l'objet d'une intégration verticale totale.

#### A. L'agriculture contractuelle

Les contrats d'achat que les sociétés exportatrices offrent aux agriculteurs sont en général valables pour une saison et prévoient la zone à cultiver, l'itinéraire technique à suivre y compris la variété des produits, le type et la quantité d'engrais et de pesticides, la période de semis et de la récolte ainsi que les prix. Les firmes fournissent en général les intrants à crédit, en particulier les semences et les produits agrochimiques, et offrent une assistance technique pendant la période de croissance. Dans certains cas, l'assistance peut intégrer la gestion complète de l'application des engrais et des pesticides et une inspection quotidienne ou hebdomadaire des champs cultivés. D'autres compagnies laissent la responsabilité de la gestion aux agriculteurs et n'interviennent que deux ou trois fois dans la saison. Outre le crédit consenti sous forme d'intrants, certaines compagnies donnent un apport financier en espèces aux contractants. En proposant des contrats entre différents acteurs de la chaîne, les compagnies d'exportation et d'importation parviennent à résoudre le problème des défaillances des marchés des intrants et du crédit que rencontrent les petits exploitants. Par le biais de ces contrats, elles garantissent la qualité et le déroulement de la production et de la récolte en temps opportun, conditions *sine qua non* de l'accès aux marchés européens.

Par exemple, les contrats offerts dans le secteur de la production de haricots verts au Sénégal, couvrent en général une saison et portent sur une superficie de 0,5 à 2 hectares de terre. La compagnie distribue les intrants au début de la saison, prend en charge les frais d'irrigation et fournit un service de crédit en espèces ; dans certains cas, elle organise les travaux de récolte et pourvoit au paiement des travailleurs.

## B. Intégration verticale

La production agricole à forte valeur ajoutée et la mise en place de normes alimentaires toujours plus strictes sont de plus en plus associées à des degrés élevés de coordination verticale. Les gros exportateurs préfèrent se tourner vers des systèmes de production complètement intégrés au sein desquels des travailleurs sont employés pour travailler dans des plantations agricoles de grande taille. Ce phénomène, qui a affecté le secteur des exportations de fruits et légumes frais de la Côte d'Ivoire, a été documenté par Minot et Ngigi (2004) tandis que les travaux de recherche de Danielou et Ravry (2005) ont analysé les changements qu'a subis le secteur de l'exportation de l'ananas au Ghana. Le nombre croissant des prescriptions en matière de qualité et de sécurité sanitaire des aliments, et la difficulté à faire respecter ces dispositions dans un environnement caractérisé par une majorité de petits agriculteurs peu instruits, sont en général les facteurs qui ont motivé la restructuration des chaînes d'approvisionnement. Le secteur sénégalais de la tomate (Encadré 7) ne fait pas appel aux petits exploitants et la totalité de la production de tomates destinée à l'exportation provient d'une grande plantation agroindustrielle. Le secteur sénégalais de la production de haricots verts (Encadré 6) a fait également l'objet d'une coordination verticale induite par la nécessité de répondre aux normes imposées. Les sociétés exportatrices ont décidé d'accroître la part des volumes provenant de leurs propres domaines agricoles et de diminuer celle fournie par le biais de contrats d'achat auprès de petits agriculteurs. Celles-ci ont argué que ce changement était motivé par des questions relatives à la qualité et non à la quantité. Les firmes qui dépendent encore complètement de l'agriculture contractuelle ont également fait savoir que le mode d'intégration complet de la production constituait une stratégie d'une importance capitale et à prendre en compte afin de pouvoir se conformer à l'avenir aux normes alimentaires requises et, par voie de conséquence, assurer leur propre survie et leur croissance (Maertens et Swinnen, 2009).

Comme nous l'analyserons dans les sections suivantes, le système de gouvernance est un élément fondamental pour comprendre la façon dont les petits exploitants agricoles participent au secteur de l'exportation de denrées alimentaires à forte valeur ajoutée et de haute qualité.

## 4. Participation des petits exploitants agricoles aux chaînes d'approvisionnement de produits de haute qualité

Le passage à une agriculture à forte valeur ajoutée et les caractéristiques des chaînes d'approvisionnement alimentaires posent un défi de taille à la participation des petits exploitants aux marchés agricoles. Nous nous attacherons à examiner, dans cette section, les arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits exploitants puis nous passerons en revue les données empiriques et présenterons des solutions qui permettent d'améliorer la participation des petits producteurs aux filières agricoles à forte valorisation.

#### 4.1 Arguments économiques relatifs à l'inclusion ou à l'exclusion des petits producteurs

Sans l'intervention des opérateurs intermédiaires qui établissent des liens avec les secteurs de la distribution au détail, coordonnent les activités de la chaîne d'approvisionnement et fournissent une assistance technique et financière pour surmonter les imperfections des marchés auxquelles les petits agriculteurs sont soumis, il est quasiment impossible, pour ces derniers, de se conformer à la pléthore de mesures imposées par les marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Les petits producteurs ne disposent pas d'un accès suffisant à l'information sur l'évolution des réglementations et des normes alimentaires qui réglementent les marchés mondiaux et n'ont ni les compétences techniques requises pour se conformer aux dispositions complexes mises en place en matière de sécurité sanitaire des aliments et d'hygiène, ni les moyens financiers de faire les investissements nécessaires à ces démarches. En outre, les exigences en matière d'étiquetage, de certification et de systèmes de contrôle des risques nécessitent des investissements substantiels qui ne sont réalisables qu'à une grande échelle. Les compagnies d'exportation et de transformation ont mis sur pied des systèmes de coordination verticale, principalement des systèmes de contrats interconnectés, pour remédier à ces difficultés et intégrer les petits exploitants agricoles aux chaînes de valeur.

Cependant, le fait que les compagnies de transformation et d'exportation, qui cherchent avant tout à renforcer le mouvement de coordination verticale au sein des chaînes d'approvisionnement, entendent exclure une grande partie des agriculteurs individuels, en particulier les plus petits, reste une préoccupation majeure. Il y a trois principales raisons à cela :

- (1) Seules les exploitations de plus grande taille sont à même d'être intégrées au sein des filières d'approvisionnement en raison des coûts de transaction. Les échanges entre les exploitations et les compagnies entraînent des dépenses fixes élevées résultant de frais administratifs et de communication, de négociation et de suivi des contrats, d'entreposage, de transport des marchandises, etc. Ces coûts peuvent s'avérer extrêmement onéreux dans le cas de chaînes d'approvisionnement de produits à forte valeur ajoutée ; en effet, il est nécessaire de surveiller avec la plus grande attention la qualité des produits et l'utilisation des pesticides, de mettre en place des structures d'entreposage réfrigéré ; par ailleurs, le déroulement en temps opportun des étapes de plantation des cultures, de l'épandage de pesticides, de la récolte et de la livraison est capital. Pour ces raisons, l'interaction avec un grand nombre de petits fermiers s'avère être plus coûteuse pour les compagnies d'exportation que ne l'est l'intervention d'un nombre réduit de fournisseurs.
- (2) Lorsqu'un certain degré d'investissement est nécessaire à la passation d'un contrat avec une compagnie ou à la fourniture de biens, il arrive souvent que les petits agriculteurs soient limités par leurs moyens financiers pour faire les investissements requis, et cela en raison du fait qu'ils ne disposent pas de ressources individuelles suffisantes ou qu'ils ont des difficultés à accéder à des fonds externes dans le contexte de marchés financiers imparfaits.
- (3) Les compagnies agroalimentaires qui proposent de mettre en place des programmes d'accès aux intrants et au crédit, et d'assistance afin de remédier aux obstacles financiers et techniques, devront consacrer une part d'aide plus importante lorsqu'elles ont affaire à un grand nombre de petits agriculteurs par unité d'extrants. Il y a de fortes chances que les petits fermiers n'aient pas les compétences de gestion de base et il est peu probable qu'ils aient eux-mêmes certains des capitaux nécessaires pour participer à ces chaînes.

L'existence de tels coûts explique la raison pour laquelle les compagnies agroalimentaires préfèrent passer des contrats avec de plus grands exploitants et se détourner des petits producteurs. Toutefois, les données empiriques collectées montrent un tableau contrasté sur cet aspect et il ressort qu'il existe un plus

grand nombre de petits agriculteurs sous contrat que prévu (Swinnen, 2005). La décision des compagnies d'opter pour la passation de contrats avec des petits fermiers est motivée par plusieurs raisons :

- (1) Le principal motif est que les compagnies n'ont simplement pas le choix. Dans certains cas, les petits fermiers représentent la grande majorité du potentiel d'approvisionnement. Par exemple dans la région de Niayes au Sénégal (Encadré 6), qui assure la majeure partie de la production de haricots verts destinée à l'exportation, 88 pour cent des ménages ruraux cultivent moins de dix hectares de terre, ce qui les classe dans la catégorie des petits agriculteurs. Par conséquent, les sociétés exportatrices se voient contraintes de négocier avec les paysans locaux. La moyenne des fermes des agriculteurs contractuels est de cinq hectares.
- (2) Le fait que les compagnies puissent favoriser l'établissement de contrats avec de grands propriétaires n'est pas aussi évident que cela. Alors que les responsables de la transformation peuvent vouloir privilégier un rapport professionnel avec de gros exploitants en raison de coûts de transaction moins élevés, notamment en ce qui concerne la collecte des produits et la logistique, l'exécution des contrats peut en revanche se révéler plus problématique et, en conséquence, plus onéreuse. Plusieurs directeurs de sociétés ont indiqué, au cours des enquêtes menées, que les petits propriétaires d'exploitations familiales étaient moins enclins à rompre un contrat ou à détourner les fonds consentis que les grandes coopératives ou les compagnies agricoles (Swinnen, 2005).
- (3) Dans certaines situations, les petites exploitations peuvent présenter des avantages substantiels en termes de coûts. Ceci se vérifie en particulier pour les activités de production à forte intensité de main-d'œuvre requérant et exigeant un haut niveau de maintenance et caractérisées par des petites économies d'échelle. Par exemple, Key et Runsten (1999) présentent des éléments qui confirment que les coûts de production encourus par les petits agriculteurs sous contrat dans le secteur mexicain de l'approvisionnement en légumes, étaient de 45 pour cent inférieurs à ceux relevés dans les fermes spécialisées appartenant aux compagnies de transformation. Le fait que les coûts soient faibles tient en priorité aux défaillances du système du marché du travail et du foncier. Le prix de la main-d'œuvre est relativement bas dans le cas des petits fermiers en raison du travail familial non rémunéré et sans débouchés et de coûts bien moindres de supervision, de transport et de recrutement de main-d'œuvre. Un suivi plus efficace des cultures et donc, une utilisation moindre de pesticides, a pour effet de réduire les dépenses liées au contrôle des parasites. En outre, il s'est révélé que les rendements des cultures légumières des petits fermiers étaient de 20 pour cent supérieurs à ceux enregistrés dans les fermes spécialisées des compagnies agricoles.
- (4) Il est probable également que les responsables de la transformation préfèrent avoir recours à différentes catégories de contractants afin de ne pas dépendre seulement de quelques gros fournisseurs.
- (5) Le rapport avec les petits exploitants diffère selon les compagnies de transformation. Certaines sociétés continuent à traiter avec des petits fournisseurs locaux alors que d'autres préfèrent opter pour d'autres solutions. Dans le premier cas, ces compagnies ont su élaborer et appliquer des contrats qui apportent des avantages aux cultivateurs et aux compagnies. Ceci laisse à penser qu'il existe des opportunités dans le futur pour les petits producteurs à partir du moment où ils feront preuve d'une meilleure organisation.

## 4.2 Données empiriques

La question relative au degré d'exclusion des petits exploitants agricoles des chaînes d'approvisionnement à forte valorisation est sujette à contradiction et ne peut être évaluée que sur la base d'éléments empiriques. On constate de grandes variations au niveau des parts de production fournies par les petits exploitants dans les chaînes d'approvisionnement horticoles des pays de l'Afrique subsaharienne. Par exemple, les secteurs de

l'ananas et de la banane de la Côte d'Ivoire et des légumes au Ghana reposent en grande partie sur des contrats offerts à de petits agriculteurs (Minot et Ngigi, 2004) alors que d'autres secteurs, comme ceux de la tomate au Sénégal, dépendent d'un approvisionnement garanti par de grandes fermes commerciales ou de gros domaines agricoles appartenant aux chaînes elles-mêmes (Maertens et al., 2008) (Tableau 1). Certaines études ont démontré que la part générée par les petits paysans sous contrat dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée de l'Afrique subsaharienne avait diminué suite au nombre grandissant de normes mises en place. (Voir Dolan et Humphrey, 2000 ; Danielou et Ravry, 2005). D'autres travaux de recherche ont révélé que ce sont les petits exploitants disposant de plus de terres et d'actifs financiers plus importants qui participent pour l'essentiel à l'agriculture contractuelle à forte valeur ajoutée et que les plus pauvres en sont exclus (Minot et Ngigi, 2004 ; McCulloch et Ota, 2002 ; Legge et al., 2006). En revanche, des études de cas menées au Sénégal et à Madagascar ont indiqué que les petits paysans participaient bien aux chaînes à forte valorisation (Maertens et Swinnen, 2009 et Minten et al., 2007).

**Tableau 1. Achats destinés à l'exportation réalisés par les chaînes d'approvisionnement auprès des petits producteurs de l'Afrique subsaharienne**

Pays	Produit	Année de l'enquête	Pourcentage des petits producteurs de fruits et de légumes fraîches	Part des travailleuses
<b>Ghana</b>	Fruits et légumes			3 600
	Ananas	2006	45 %	300 - 400
	Papaye	2006	10 - 15 %	
	Légumes	2002	95 %	
<b>Côte d'Ivoire</b>	Haricots verts	1997	70 %	
	Petites tomates	2002	< 30 %	
		2002	100 %	
<b>Sénégal</b>	Haricots verts	2005	52 %	600 - 900
	Petites tomates	2006	0 %	0
<b>Kenya</b>	Fruits et légumes frais	2002	47 %	
	Fruits frais	2002	85 %	
	Légumes frais	2002	27 %	7 000
<b>Madagascar</b>	Legumes frais		90-100 %	9 000
<b>Zambie</b>	Legumes frais			300
<b>Zimbabwe</b>	Fruits et légumes	1998	6 %	10*

**Source :** Legge et al (2006) et Millenium Challenge Account (2006) pour le Ghana ; Rouge et N'Goan (1997) cité dans Minot et Ngigi (2004) pour l'ananas en Côte d'Ivoire ; Lambert (2002) pour les mangues et les bananes en Côte d'Ivoire ; nos propres calculs effectués pour les études de cas au Sénégal; Jaffee (2003) pour le Kenya ; Minten et al. (2006) pour Madagascar ; Smith et al (2004) pour la Zambie ; et Dolan et Humphrey (2001) et Legge et al. (2006) pour le Zimbabwe.

### 4.3 Le rôle des organisations de producteurs dans l'inclusion des petits agriculteurs

Les coûts de transaction substantiels survenant dans les chaînes d'approvisionnement modernes, qu'il est plus aisé d'assumer à une grande échelle, peuvent inciter les petits producteurs à coordonner leurs activités. Des opérations communes pour la certification, le contrôle de la qualité, un accès accru à l'information, l'établissement de liens avec les clients, etc. permettraient aux petits exploitants d'intervenir à la même échelle que les grandes unités de production et de faire face à des coûts du même ordre. En diminuant le nombre de transactions survenant à une petite échelle, les organisations de producteurs peuvent contribuer à réduire les coûts encourus par les compagnies agroindustrielles qui n'ont plus à traiter avec un grand nombre de petits producteurs. De cette manière, elles garantissent que les petits exploitants et les paysans pauvres prennent également part aux projets d'offres de contrat. En outre, le fait de se regrouper en association permet aux agriculteurs de faire entendre leur voix face à une industrie de la distribution du détail fortement consolidée et d'accroître leur pouvoir de négociation au niveau des projets de contrats et des conditions d'emploi.

#### Encadré 4. Problèmes de coordination parmi les organisations de producteurs au Sénégal

L'Organisation nationale des producteurs/exportateurs de fruits et légumes du Sénégal (ONAPES) rassemble les plus grands exportateurs agricoles du Sénégal dont les activités représentent 80 pour cent du commerce extérieur total ; la SEPAS (Sénégalaise d'exportation de produits agricoles et de services) comprend environ 15 exportateurs/producteurs de moindre envergure. Ces opérateurs interviennent dans tous les segments de la chaîne d'approvisionnement, y compris la fourniture d'intrants, la prestation de services logistiques et technologiques et la production de fruits et légumes frais destinés aux marchés étrangers. Face à la mise en place de normes de plus en plus contraignantes relatives à la qualité et la salubrité des aliments, l'ONAPES a décidé de se tourner vers des plantations à large échelle plutôt que de recourir au système de l'agriculture contractuelle. D'autre part, certains des membres de la SEPAS ont fait savoir qu'il était difficile de garantir les volumes et le niveau de qualité requis exigés par les clients étrangers. La plupart des sociétés d'exportation et de transformation sénégalaises travaillent avec des fermiers individuels et non avec des organisations de producteurs.

Les petits producteurs sénégalais font partie de fédérations telles que la Fédération des Groupements Maraîchers des Niayes (FGMN), qui regroupe 18 000 petits fermiers et l'Union Nationale des Maraîchers du Sénégal (UNMS). Or ces groupements ne disposent pas toujours des compétences organisationnelles et managériales nécessaires aux responsabilités de base et ont du mal à établir des liens professionnels avec les investisseurs du secteur privé et à coordonner les différents groupes. Le gouvernement sénégalais coordonne actuellement le Projet de Développement des Marchés Agricoles au Sénégal (PDMAS) qui vise à promouvoir le développement de produits agricoles à forte valeur ajoutée destinés à l'exportation. L'initiative se concentre spécifiquement sur la mise en relation entre les petits producteurs et les parties prenantes afin de garantir l'inclusion des petits fermiers. Le défi principal consiste à mettre en place une coopération durable, d'une part, entre les différentes organisations d'exportateurs et de l'autre, entre les sociétés importatrices et de transformation et les organisations de petits producteurs.

**Source :** Recherche personnelle des auteurs.

Cependant, la collaboration entre les agriculteurs a un coût et les associations paysannes n'ont de raison d'être que si les bénéfices engendrés couvrent les dépenses encourues. Il est souvent difficile de mettre en place une réglementation qui fasse l'objet d'une approbation totale, de faire en sorte que les membres maintiennent leurs engagements, d'effectuer un suivi des dispositions prises et de veiller à leur respect. L'échec des organisations de producteurs résulte souvent du fait qu'elles entreprennent des activités pour lesquelles elles ne disposent pas de l'expérience ou des compétences nécessaires (Pingali et al., 2005). Il arrive aussi qu'elles

servent les intérêts de quelques personnes influentes et qu'elles n'aient pas les savoir-faire et les ressources requises (Poulton et al., 2006). Une association qui fonctionne doit pouvoir compter sur des compétences managériales et un sens des affaires entrepreneuriales que ne possèdent pas de petits paysans peu instruits. Des compétences techniques et un sens de coordination avérés sont d'une importance capitale, spécialement pour la production de produits frais de haute qualité. En outre, ce secteur nécessite de gros investissements comme la mise en place de structures de stockage réfrigéré et des laboratoires, qui sont difficiles à financer même pour des associations de producteurs importantes et performantes.

En conséquence, il est essentiel d'établir des partenariats durables entre les organisations de producteurs et les opérateurs du secteur privé. Il est avancé que la mise en relation des organisations de producteurs avec les réseaux des secteurs privés constitue une stratégie optimale de soutien envers ces organisations (Stockbridge et al., 2003). La coopération entre les associations paysannes et le privé permet de réduire les coûts de transaction encourus par les deux parties. Le secteur privé peut trouver des avantages au soutien de telles associations et bénéficier d'un approvisionnement de produits de qualité ou d'une qualité acceptable dans le long terme. Hellin et al. (2009) avancent qu'il existe au stade initial, un rôle important à jouer par les politiques gouvernementales et les agences de développement, en vue de mettre sur pied des groupements de producteurs et d'appuyer le renforcement de leurs capacités managériales et techniques. Il est fondamental de relier les organisations de producteurs aux acteurs du privé au fur et à mesure qu'elles évoluent. Le secteur de l'exportation du coton compte aujourd'hui des associations de producteurs modèles, qui, après quelques services de formation externe et d'aide, ont été en mesure de traiter avec des organismes commerciaux et des prestataires de services publics (Bingen et al., 2003). Au Ghana, une société de transformation privée promeut l'établissement d'organisations de producteurs pour réduire les coûts de transaction induits par l'imposition de normes de qualité (Encadré 5).

#### **Encadré 5. Soutien aux organisations de producteurs émanant du privé au Ghana**

La Blue Skies Company Ltd. au Ghana est un exemple de coopération fructueuse entre des investisseurs privés et une association paysanne locale. La compagnie, qui a été établie dans la partie orientale du pays en 1998 par un investisseur privé, traite des fruits frais réfrigérés (ananas, mangues, melons, fruits de la passion et papayes) destinés à l'exportation, et cible principalement les marchés européens. Ces produits devaient recevoir une certification confirmant qu'ils répondaient aux exigences du protocole des bonnes pratiques agricoles de l'EurepGAP garantissant la qualité. Afin de répondre à ces obligations, la Compagnie s'est mise en relation avec les petits producteurs et a pris en charge les aspects techniques et financiers de la certification des produits de tous ses fournisseurs. Celle-ci s'approvisionne auprès de 135 fermiers, y compris 77 petits producteurs d'ananas. La Blue Skies ne travaille pas avec les coopératives ghanéennes s'occupant principalement de l'exportation de produits traditionnels et des cultures de base, mais avec des groupes de petits paysans que la compagnie a elle-même promus.

**Source :** Dannson, Gallat et Röttger, 2005.

L'exclusion des petits producteurs des programmes de contrats offerts par des compagnies agroalimentaires est une question qui fait l'objet de nombreux débats. La décision des compagnies de passer des contrats d'achat avec des fermes individuelles ou de développer leurs propres sites de production peut dépendre d'un certain nombre de facteurs. Plus le produit est délicat et plus contraignantes sont les normes de qualité et de sécurité sanitaire, plus il y a de coûts à assumer en travaillant avec une kyrielle de petits paysans très peu instruits. La disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché, l'accès à la terre



et à l'eau dans la région sont également des facteurs déterminants. Lorsque la terre et l'eau sont facilement accessibles, il pourrait être plus rentable pour les entreprises d'établir leur propre site de production comme c'est le cas pour le secteur de l'exportation de la tomate dans la région du fleuve Delta au Sénégal (Maertens, Colen et Swinnen, 2008). D'un autre côté, lorsque la distribution de la terre est telle qu'il n'existe que de petites fermes, les compagnies n'ont pas d'autres choix que de travailler avec les paysans locaux, comme c'est le cas pour l'industrie du haricot vert à Madagascar (Minten *et al.*, 2009) et à Niayes au Sénégal (Maertens et Swinnen, 2009).

## 5. Bénéfices directs et indirects procurés aux petits exploitants

Il est reconnu que l'exportation de produits agricoles offre des potentialités substantielles d'accroître les revenus des ruraux et de réduire la pauvreté du fait d'une forte valeur ajoutée intrinsèque et d'une forte intensité de main-d'œuvre (voir par exemple Aksoy et Beghin, 2005 ; Anderson et Martin, 2005 ; Banque Mondiale, 2008). Pour un grand nombre de pays africains, le développement des chaînes d'approvisionnement horticole visant l'exportation est considéré comme étant une stratégie spécifique de lutte contre la pauvreté. Afin de réaliser une croissance en soutenant une production agricole à forte valeur ajoutée qui puisse bénéficier aux pauvres, les décideurs politiques et les donateurs ont focalisé leurs efforts sur la recherche de moyens visant à assurer l'inclusion des petits exploitants agricoles aux filières à forte valorisation et rentabilité et aux projets d'agriculture contractuelle.

En outre, il se peut que les petits exploitants bénéficient également du développement de l'exportation de produits agricoles à forte valorisation grâce aux retombées positives sur le marché du travail. La croissance enregistrée par les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée a été associée à une hausse de l'emploi au sein des firmes agroindustrielles. Lorsque les chaînes d'approvisionnement visant l'exportation de produits de haute qualité passent du système d'une agriculture contractuelle sous traitant à des petits fermiers à une production agroindustrielle provenant de gros domaines agricoles, elles contribuent à offrir des emplois supplémentaires. Par ailleurs, les activités de transformation post-récolte et la manutention de produits à forte valeur créent des emplois du fait que des mesures plus contraignantes concernant le tri, le calibrage, le lavage, l'étiquetage, etc., incorporées aux réglementations publiques et normes privées entraînent la création d'un plus grand nombre d'activités post-récolte à forte intensité de main-d'œuvre.

L'ampleur des retombées positives sur les marchés de l'emploi issues de l'exportation de produits horticoles des pays de l'Afrique subsaharienne est documentée dans le Tableau 2, qui donne des chiffres sur le nombre de personnes employées par les firmes agroindustrielles travaillant sur les produits horticoles dans plusieurs des sous-secteurs et pays. Ces informations indiquent que, dans nombre de pays pauvres de l'Afrique, des milliers de personnes sont employées par le secteur agroindustriel horticole. Certains de ces emplois consistent en un travail en ville dans des unités de transformation ou d'emballage mais la plus grande partie provient du besoin de main-d'œuvre en milieu rural. En outre, les femmes représentent une part substantielle des milliers de personnes employées par les compagnies agroindustrielles de la région.

**Tableau 2. Emplois créés par les chaînes d'approvisionnement de produits horticoles destinés à l'exportation en Afrique subsaharienne**

Pays	Produit	Année de l'enquête	Main d'œuvre dans l'industrie des fruits et légumes	Part des travailleuses
<b>Cameroun</b>	Banane	2003	10 000	
<b>Côte d'Ivoire</b>	Banane et ananas	2002	35 000	
<b>Kenya</b>	Fleurs	2002	40 000 - 70 000	75 %
	Fruits et légumes		2 000 000	
<b>Sénégal</b>	Haricots verts	2005	12 000	90 %
	Petites tomates	2006	3 000	60 %
<b>Ouganda</b>	Fleurs	1998	3 300	75 %
<b>Zambie</b>	Légumes	2002/03	7500	65 %
	Fleurs	2002/03	2 500	35 %
<b>Afrique du Sud</b>	Fruits	1994	283 000	53 %

**Source :** Arias (2003) pour le Cameroun ; Minot et Ngigi (2004) pour la Côte d'Ivoire ; calculations réalisées dans le cadre de nos études de cas au Sénégal ; Smith *et al.* (2004) et Barrientos *et al.* (2001) pour la Zambie et les fleurs au Kenya ; Jaffee (2003) et Lambert (2002) pour les fruits et légumes au Kenya ; Barrientos *et al.* (2000) pour l'Afrique du Sud.

Les répercussions sur l'emploi et le marché du travail n'ont reçu qu'une attention limitée de la part des chercheurs et des responsables en matière de politiques d'orientation. Or, les études qui ont tenu compte des effets du marché du travail sur les conséquences au niveau des conditions de vie, de l'accroissement des exportations à forte valeur ajoutée dans les pays en développement, s'accordent toutes à reconnaître l'importance significative de ces effets. Par exemple, McCulloch et Ota (2002) indiquent que les possibilités d'emploi offertes par l'industrie kenyane de l'exportation horticole sont particulièrement importantes pour les pauvres. Barron et Rello (2000) ont constaté que l'agroindustrie de la tomate au Mexique donne aux ruraux pauvres la possibilité de travailler, et contribue, de ce fait, à accroître les revenus agricoles dans les régions particulièrement touchées par l'indigence.

Pour l'Afrique de l'Ouest, les études de cas réalisées au Sénégal, et qui sont présentées de façon détaillée dans les Encadrés 6 et 7 ci-dessous, montrent comment les emplois créés dans le secteur de l'exportation de produits agroalimentaires à forte valeur ajoutée contribuent de façon significative à la création de revenus pour les ménages les plus démunis. Ces études examinent la diversité des initiatives menées par les chaînes d'approvisionnement pour répondre au nombre croissant de normes et s'intéressent aux canaux qui permettent aux familles rurales d'obtenir des bénéfices directs.

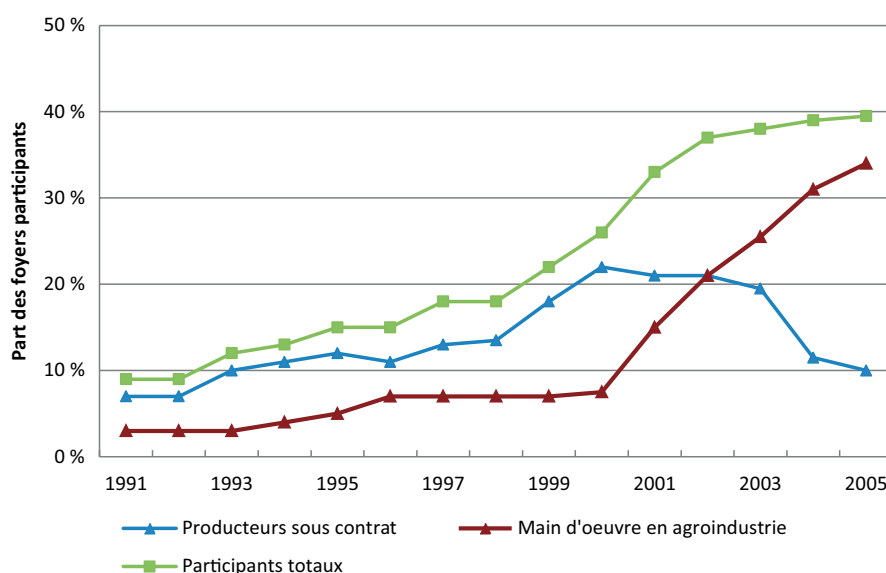
Outre l'impact direct sur les revenus, provenant des emplois rémunérés créés par l'industrie agroalimentaire, un certain nombre de bénéfices indirects peuvent résulter de la présence d'un tel marché du travail. Par exemple, Maertens (2008) montre comment l'accès à des emplois non qualifiés dans le secteur de l'exportation des industries agroalimentaires, a contribué à atténuer les problèmes de liquidités des petits exploitants et, par voie de conséquence, à favoriser l'accroissement de la production agricole des petites fermes. Les ménages qui comptent parmi leurs membres des travailleurs employés par les entreprises agroalimentaires gèrent des superficies agraires qui sont entre 17 et 37 pour cent supérieures en taille à celles des familles sans emplois externes et leurs dépenses en intrants agricoles sont entre 23 et 75 pour cent supérieures à celles encourues par les autres ménages. Ces retombées positives significatives font que les revenus externes à la ferme sont

partiellement réinvestis dans la propriété familiale ce qui démontre l'existence des liens d'investissements entre la ferme et les activités hors ferme au niveau des ménages. En outre, les offres de travail générées par les grands domaines agricoles peuvent également avoir des répercussions positives sur le développement de compétences en termes de gestion et de technologies.

**Encadré 6. Revenus et effets sur la pauvreté attribuables au secteur de l'exportation de haricots verts au Sénégal**

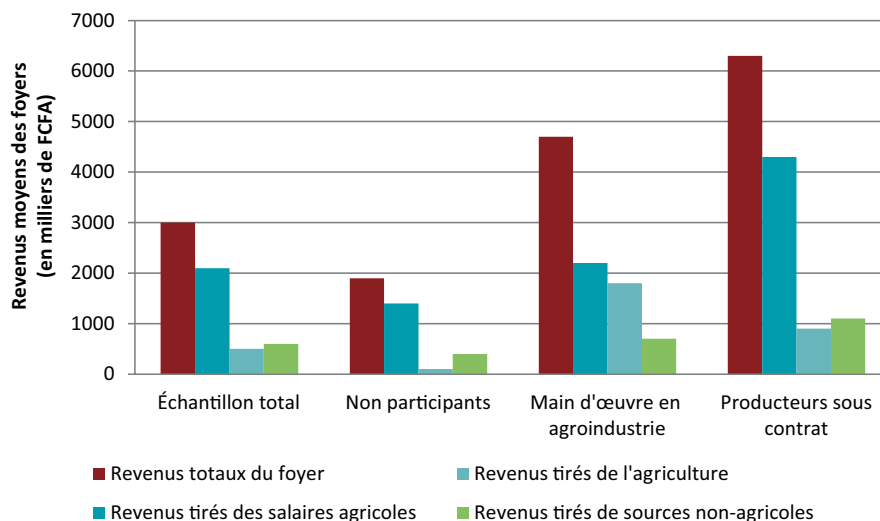
Dans le secteur sénégalais de l'exportation de haricots verts, la mise en place d'un nombre croissant de normes a poussé les sociétés exportatrices à délaisser, dans le cadre de leur stratégie, l'agriculture contractuelle sous traitant les petits producteurs et à se tourner vers un système de production intégré verticalement dans des domaines agricoles de grande envergure. Il a été estimé que les achats réalisés auprès des petits agriculteurs sont passés de 95 pour cent en 1999 à 52 pour cent en 2005. Les grandes compagnies en particulier ont changé leur système d'achat et ont mis sur pied des fermes à haut niveau d'intégration verticale dans le cadre de la stratégie adoptée pour se conformer au référentiel EurepGAP. Le passage d'une agriculture contractuelle employant des petits paysans à une production de grande intégrée verticalement, dont a fait l'objet le secteur sénégalais de l'exportation de haricots verts, a également modifié la façon dont les ménages ont accès à des bénéfices. En effet, les avantages sont acquis à travers les opportunités d'emplois générées par l'industrie agroalimentaire et les répercussions bénéfiques du marché du travail plutôt qu'à travers l'agriculture contractuelle et les retombées des marchés de produits.

**Graphique 6. Tendances de participation aux contrats et effet sur l'emploi dans les agro-industries travaillant à l'exportation.**

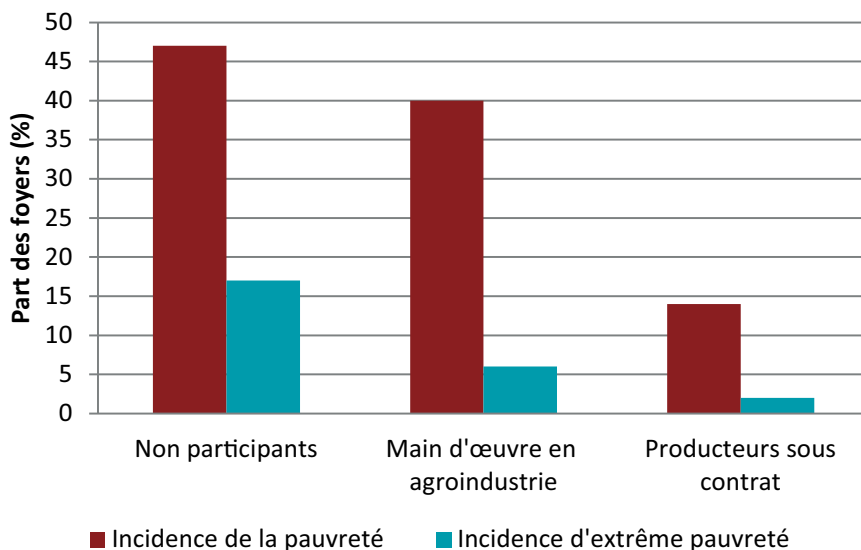


Bien que les effets décrits plus haut se soient traduits par des revenus nettement plus élevés, le changement opéré dans la gouvernance des filières d'approvisionnement a fait que les activités d'exportation de produits horticoles de haute valeur ont eu un impact encore plus marqué en termes d'atténuation de la pauvreté.

**Graphique 7. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs sous contrat, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie.**



**Graphique 8. Incidence sur la pauvreté pour les agriculteurs sous contrat, les employés, et les non participants dans l'agro-industrie.**



Les résultats de l'étude de cas font ressortir que ce sont en majorité les ménages les moins bien lotis qui bénéficient des emplois générés par le secteur agroindustriel et que l'agriculture contractuelle ne favorise pas les familles relativement plus aisées disposant de plus grandes superficies agraires et de biens de production plus importants.

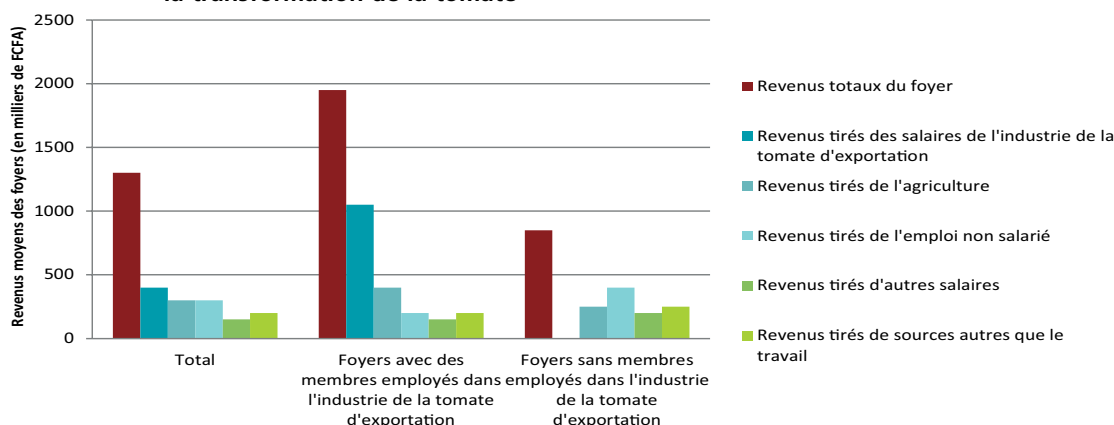
**Source :** Maertens et Swinnen (2009)

**Encadré 7. Intégration verticale totale du secteur de l'exportation de la tomate au Sénégal**

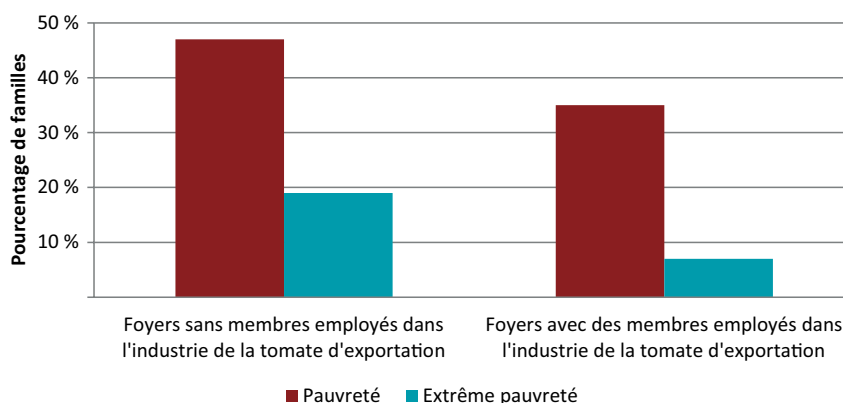
Le secteur sénégalais de l'exportation de la tomate est dominé par une société multinationale qui a été établie en 2003 et a démarré le commerce de la tomate sur l'Europe. La filière d'approvisionnement a fait l'objet d'une intégration verticale totale. L'achat aux petits agriculteurs se résume à zéro et les segments de la production, de la transformation, du commerce et de la distribution sont complètement intégrés grâce aux filiales de la multinationale. En conséquence, les bénéfices que l'industrie sénégalaise de l'exportation de la tomate procure aux ménages ruraux ne proviennent que des effets du marché du travail.

Cette étude de cas démontre aussi que ce sont principalement les ménages les plus démunis qui tirent parti des retombées positives du marché du travail résultant de l'accroissement des exportations de produits agricoles à valeur élevée.

**Graphique 9. Incidence sur les revenus pour les agriculteurs travaillant ou non dans la transformation de la tomate**



**Graphique 10. Incidence sur la pauvreté selon la participation dans la transformation de la tomate.**



Les ménages employés par la compagnie d'exportation de tomates et qui travaillent dans les champs ou dans les unités de transformation perçoivent des revenus qui sont deux fois supérieurs à ceux des autres familles de la région alors qu'ils disposaient, avant que la société multinationale ne démarre ses activités en 2003, de biens fonciers et d'actifs de production moindres par rapport aux autres. L'accroissement des exportations de tomates s'est traduit par un emploi accru, des revenus plus élevés et a contribué, en dernier lieu, à la réduction de la pauvreté et de l'indigence extrême.

Source : Maertens, Colen et Swinnen (2009).

## 6. Politiques d'orientation et leurs répercussions

Les marchés agricoles à forte valeur ajoutée des régions en développement, y compris de l'Afrique de l'Ouest, ont acquis une place de plus en plus importante au cours des dernières décennies ; ils visent principalement les marchés de l'Union Européenne. Le passage de l'exportation de cultures traditionnelles au profit de produits agricoles de haute valeur s'est accompagné de changements structurels notables. Les chaînes d'approvisionnement agricole à forte valeur ajoutée sont soumises à des normes alimentaires contraignantes et à des niveaux particulièrement élevés de consolidation et d'intégration verticale. Ces changements créent des opportunités d'accroissement de la productivité agricole, du revenu des ménages ruraux et de réduction de la pauvreté mais posent des défis de taille aux pays ouest-africains et aux familles les plus limitées en matière de ressources. Ces gageures et opportunités font que les initiatives politiques qui seront prises pour surmonter les principales contraintes pesant sur le développement des chaînes d'approvisionnement agricole à forte valorisation et sur la participation des plus pauvres ont un rôle de premier plan à jouer.

Nous nous attachons à présenter, dans cette dernière partie, les recommandations relatives aux politiques visant à améliorer les conditions de vie des ruraux de la région ouest-africaine. Nous proposons, en premier lieu, des recommandations d'ordre général puis procédons à un examen plus détaillé des différentes politiques envisagées.

Il s'agit tout d'abord de reconnaître l'ampleur du développement des chaînes à forte valeur ajoutée ainsi que du mouvement de coordination verticale dans les filières mondiales et nationales de l'agroalimentaire et, par conséquent, de prendre conscience de la nécessité d'inclure explicitement ces éléments dans l'élaboration des stratégies des politiques d'orientation et des programmes de développement. Les changements structurels et la dynamique de coordination verticale sont des aspects importants du développement des filières agroalimentaires à forte valeur ajoutée dans les pays à faible revenu, dans un contexte de recherche de la croissance économique, de lutte contre la pauvreté et de développement rural. À ce jour, la plupart des décideurs politiques ouest-africains n'ont pas encore incorporé ces réformes structurelles à leurs programmes nationaux.

En second lieu, il importe de reconnaître que les politiques d'orientation diffèrent substantiellement en fonction des pays et des secteurs et qu'il n'existe donc pas de stratégie uniforme mais qu'il convient plutôt de prendre en compte les différents modèles de coordination de la chaîne d'approvisionnement qui reflètent en fait la spécificité de chaque denrée, le système de distribution des terres et du travail de la région et les différents stades de développement. Pour être optimales, les politiques envisagées et leurs composantes ne pourront pas être identiques et devront tenir compte des différences existantes.

Troisièmement, les politiques d'orientation ont de loin accordé l'essentiel de leur attention aux effets générés sur les petits exploitants agricoles. Or, il est primordial de reconnaître les répercussions positives du développement d'une agriculture à forte valeur ajoutée en matière d'emplois et de soutenir cette démarche. Les potentialités d'amélioration des conditions de vie dérivant de l'offre d'emplois salariés par les chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valorisation sont en général ignorées par les décideurs politiques. Alors que la dynamique d'un système d'emploi plus fortement intégré au sein des firmes agroalimentaires prend toujours plus d'importance, les bénéfices directs et indirects résultant des opportunités d'emplois devraient être évalués et pris en compte dans les stratégies globales du développement rural.

Dans la partie suivante, nous examinons, de façon plus détaillée, certaines des politiques clés aptes à tirer pleinement parti du potentiel de bénéfices généré par les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée. Nous proposons donc, en premier lieu, des politiques qui permettent et encouragent le

développement de ces filières puis abordons les démarches visant à accroître la participation des petits exploitants agricoles aux chaînes de commercialisation à forte valorisation.

## **6.1 Permettre et favoriser le développement des chaînes d’approvisionnement à forte valorisation**

Il est opportun que les décideurs politiques qui entendent accroître les bénéfices des petits exploitants agricoles élaborent au préalable un ensemble de stratégies visant à créer un environnement propice au développement de ces filières. Il demeure nécessaire de développer la capacité de production d’aliments de haute qualité et sains. Certains pays à faible revenu ont su élaborer les dispositifs réglementaires, techniques et administratifs nécessaires de façon à pouvoir respecter les normes toujours plus rigoureuses imposées par les marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Outre l’importance du renforcement de la capacité d’approvisionnement en aliments de qualité supérieure et sains, il est essentiel d’être en mesure de faire face, en temps voulu, aux problèmes émergents touchant à la sécurité sanitaire des aliments, aux législations en constante évolution et à la grande diversité des normes privées. Nous proposons donc quelques éléments clés visant à renforcer la capacité de se conformer aux normes alimentaires imposées:

### **A. Renforcer les capacités administratives, techniques, scientifiques et juridiques et le développement des infrastructures**

Le secteur public peut jouer un rôle important dans l’amélioration des capacités administratives, techniques, scientifiques et juridiques et le développement d’infrastructures appuyant la production et la commercialisation des produits alimentaires de haute qualité. Le renforcement des capacités de gestion de la sécurité sanitaire des aliments et des systèmes de contrôle est essentiel à la participation aux marchés agricoles à forte valeur ajoutée en pleine expansion et requiert de porter une attention spécifique aux aspects juridiques, aux transformations institutionnelles, à la création d’un capital humain et aux infrastructures physiques. Il appartient aux gouvernements d’investir dans des projets, des institutions et dans l’apport d’une assistance technique qui promeuvent l’obtention de la qualité et permettent de renforcer les capacités de contrôle du secteur public afin d’accroître la qualité et la sécurité sanitaire des aliments. Ceci pourrait être réalisé à travers le développement de systèmes d’accréditation, d’évaluation de la conformité, d’étiquetage et de certification – comme Origine Sénégal –, l’établissement et le maintien de systèmes de suivi et de contrôle, l’investissement dans la création de laboratoires, le développement des ressources humaines dans le domaine scientifique et également par la rédaction de directives sur les bonnes pratiques agricoles, qui promeuvent l’établissement de meilleures pratiques après-récolte et la mise en place de systèmes de traçabilité plus fiables, etc. Toutefois, certains développements, comme ceux qui touchent aux capacités de l’entreposage réfrigéré et aux infrastructures de transport, seront réalisés avec une plus grande efficacité par le secteur privé. Il est donc d’une importance capitale de favoriser la coordination verticale pour stimuler le développement de chaînes à forte valorisation. Ceci pourrait exiger certains changements institutionnels tels que la nécessité de spécifier les droits de propriété, la création d’un système juridique approprié et la mise en place de mécanismes qui facilitent le respect des contrats.

### **B. Programmes d’assistance en faveur des agriculteurs et des entreprises commerciales**

Préparer les fournisseurs à répondre aux exigences en matière de qualité et à évoluer dans des marchés régis par les normes facilitera leur intégration aux marchés agricoles à forte valeur ajoutée. Les petits agriculteurs et entreprises agroalimentaires font face à des obstacles de taille pour se tenir informés des modifications dont font l’objet les législations sur la sécurité sanitaire des aliments et les normes de qualité dans les marchés mondiaux et pour traduire ces informations en besoins spécifiques en matière

d'investissements afin de pouvoir concrétiser ces initiatives et être en mesure de gérer des produits de haute qualité. Les programmes d'aide à l'intention des agriculteurs et des entreprises commerciales peuvent jouer un rôle capital dans la fourniture d'informations techniques et de renseignements sur les marchés, la mise en place de programmes de crédit adéquats et la prestation d'assistance technique aux fins de favoriser une production à forte valeur ajoutée. En outre, les gouvernements et les organisations internationales pourraient également veiller à développer des relations commerciales durables par le biais de programmes d'assistance spécifiques en matière de commercialisation.

### **C. Se doter des capacités nécessaires à la fourniture de produits de haute qualité**

Afin de participer aux chaînes d'approvisionnement mondiales à forte valorisation, les pays en développement doivent démontrer qu'ils disposent des capacités à produire des aliments de haute qualité. Il ne suffit pas de répondre aux normes alimentaires rigoureuses qui sont imposées mais il est nécessaire de faire en sorte que les produits alimentaires spécifiques ayant une origine géographique spécifique, soient perçus par les consommateurs nationaux et étrangers comme des produits sains et de haute qualité. Même si des entreprises individuelles et privées démontrent qu'elles sont en mesure de répondre aux dispositions rigoureuses émises, un pays dans son ensemble ne pourra pénétrer les marchés et en acquérir des parts substantielles tant qu'il n'aura pas satisfait aux exigences en matière de conformité. Cela suppose de mettre en place des mesures spécifiques permettant l'étiquetage, l'obtention de certifications et la promotion des produits visés et de favoriser les investissements émanant des secteurs public et privé.

### **D. Stimuler l'investissement dans le domaine de l'agroindustrie**

L'un des éléments essentiels à la dynamique d'intégration des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et à leur développement est de solliciter la participation d'investisseurs du secteur privé dans l'industrie agroalimentaire, tant à l'échelle nationale qu'internationale. Un climat propice aux investissements est le moteur de la croissance économique et de la réduction de la pauvreté ; en outre l'incertitude en matière de politique reste la préoccupation majeure des entreprises du monde en développement. Il a été amplement démontré qu'un environnement politique délétère nuit aux initiatives d'investissement de l'agroalimentaire et aux programmes de coordination verticale. Un tel contexte ne peut que limiter les possibilités d'intégration des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et l'ampleur des effets positifs que peut engendrer la coordination verticale. La stabilité au niveau macroéconomique est capitale pour stimuler les investissements domestiques et attirer les capitaux étrangers et elle l'est encore plus dans le cas des programmes d'aide aux contractants ou autres formes de financement dans des chaînes d'approvisionnement caractérisées par un système d'intégration verticale. Du fait que la coordination verticale est une activité financière, l'instabilité économique peut être à l'origine de défaillances au niveau de la coordination et de l'exécution des contrats, lesquelles nuiront aux projets d'accord contractuels et entraveront le développement des chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée.

L'apport des investisseurs étrangers dans le secteur de l'agroalimentaire peut être un facteur déterminant de l'accroissement de la capacité d'approvisionnement en produits agricoles de haute valeur des pays en développement et pourra faciliter l'intégration aux chaînes d'approvisionnement mondiales. En raison des liens avec les économies de leurs pays et les filiales implantées dans d'autres parties du monde, les investisseurs étrangers et les sociétés multinationales disposent d'un meilleur positionnement sur les marchés agricoles à forte valeur ajoutée, de connaissances approfondies sur les questions de sécurité sanitaire et de qualité, et de plus grandes capacités financières et techniques pour se conformer aux normes alimentaires imposées. Ces aspects pourront probablement contribuer au développement des capacités d'approvisionnement et de commercialisation sur l'ensemble des pays d'accueil et les répercussions positives qui en découleront devraient permettre de renforcer les capacités des firmes nationales.



## E. Repenser le rôle du gouvernement

Le développement de chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée et la dynamique de coordination verticale supposent de repenser en profondeur le rôle du gouvernement dans l'élaboration des politiques d'orientation. Les grandes sociétés veillent au développement de leurs propres normes, services de vulgarisation, canaux de distribution, institutions d'échange de la vente en gros, systèmes de contrôle de la qualité, etc. Certaines de ces activités font partie de domaines considérés comme étant initialement du ressort du gouvernement. Aussi, des questions fondamentales et complexes sont-elles soulevées quant au rôle dévolu aux gouvernements dans un environnement ayant subi de telles transformations. La collaboration entre les sociétés privées, qui jouent un rôle essentiel dans les processus des chaînes d'approvisionnement, les pouvoirs publics et les organisations internationales devra être une priorité. La mise en place de partenariats public-privé fructueux suppose un secteur privé organisé et l'existence d'associations performantes rassemblant des entreprises agricoles commerciales soutenues par le gouvernement et le recours à une plateforme de communication. Par exemple, la participation du secteur privé à l'élaboration de normes publiques, au développement de protocoles de certification et à l'établissement de systèmes de contrôle en matière de sécurité sanitaire des aliments est importante du fait que les sociétés privées sont souvent mieux informées des différents aspects techniques. En outre, plusieurs instruments de financement innovateurs, axés sur les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée, pour lesquels les gouvernements ont un certain rôle à jouer, ont été développés dans le cadre d'initiatives privées. Il pourrait s'agir pour les gouvernements de fournir un système réglementaire et juridique approprié au fonctionnement de ces instruments ou de participer au cofinancement de capitaux de démarrage pour le développement de telles innovations. Les autorités gouvernementales devraient se montrer favorables aux innovations qui prennent explicitement en compte la chaîne d'approvisionnement en tant qu'aspect structurel du problème financier tout en se montrant prudents sur le rôle que les organisations internationales et les gouvernements devraient assumer.

Le récent projet de collaboration entre l'Université d'État du Michigan pour le développement de l'industrie alimentaire (PFID en anglais), les chaînes de distribution sud-africaines de la vente au détail et les ONG locales, qui s'est concrétisé par des développements positifs est un exemple de réussite du partenariat entre les secteurs privé et public. Cette fructueuse collaboration, financée par l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID), a abouti à la création d'une approche cadre au sein de laquelle l'accès des petits exploitants aux semences, services, financements et marchés d'intrants est intégré, tout comme la coordination verticale dans les modèles régis par le secteur privé. Ceci a eu pour résultat d'améliorer la qualité de l'approvisionnement des petits paysans et de favoriser l'intégration des groupements de paysans aux chaînes d'approvisionnement sud-africaines. Les chaînes de vente au détail ont fait part de leur intérêt à collaborer avec l'USAID aux fins de reproduire ce système sur le continent africain.

## 6.2 Favoriser la participation des petits paysans

Pour les décideurs politiques prônant une croissance qui apporte des bénéfices aux pauvres, l'accroissement de l'efficacité et de l'équité au sein des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valeur ajoutée est un objectif de premier plan. En conséquence, il est essentiel de garantir la participation de la population rurale aux chaînes d'approvisionnement et de veiller à une distribution équitable des rentes qui en découlent.

### A. Réduire les coûts de transaction

Les désavantages auxquels font face les petits exploitants dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée dérivent en partie des coûts de transaction. De ce fait, les politiques gouvernementales doivent se concentrer sur la réduction de ces coûts. Ceci pourra être réalisé de plusieurs façons.

En premier lieu, le recours à un système coordonné verticalement est la solution que prône le secteur privé pour remédier au problème des coûts de transaction rencontré par les petits paysans individuels (accès à l'information, coûts liés aux contrôles de la qualité, etc.) et devrait donc être promu.

Deuxièmement, les coûts de transaction assumés par les opérateurs privés, lorsque ceux-ci sont amenés à collaborer avec un grand nombre d'agriculteurs, pourraient être diminués en investissant dans la mise en place d'institutions intermédiaires. De telles institutions permettent de réduire le nombre de transactions et le coût des échanges entre les agriculteurs et les transformateurs ou les fournisseurs d'intrants. La création d'associations agricoles et de points de collecte où les transformateurs et les revendeurs au détail peuvent s'approvisionner auprès d'une kyrielle de petits fermiers, moyennent des coûts de transaction raisonnables, figurent parmi les investissements à envisager.

### **B. Développer les infrastructures**

L'amélioration des infrastructures rurales est susceptible de réduire les coûts de transport, et d'une manière plus générale, celui de l'inclusion de produits provenant de zones éloignées. Les infrastructures rurales défaillantes limitent sérieusement le développement des activités agricoles à forte valeur ajoutée, en particulier l'intégration des petits agriculteurs et de ceux vivant dans les parties les plus reculées. Par exemple, des routes en mauvais état, des coupures régulières de courant, des technologies de la communication à la traîne sont autant de facteurs qui entravent la coordination effective entre les producteurs, les négociants et les transformateurs et qui limitent la réalisation de tels investissements. La mise en valeur des infrastructures par les pouvoirs publics devrait avoir pour résultat de stimuler les investissements dans l'agroalimentaire, la coordination verticale avec les fournisseurs et l'inclusion des petits producteurs des zones éloignées.

### **C. Encourager le développement d'organisations paysannes**

Les organisations paysannes ont un rôle important à jouer en ce sens qu'elles permettent d'accroître la taille des unités avec lesquelles les négociants traitent et qu'elles renforcent le pouvoir de négociation des petits producteurs. En regroupant les petits exploitants, les organisations paysannes réduisent le nombre des transactions pour les transformateurs de l'agroalimentaire ou les exportateurs. La mise en place de groupements agricoles est une politique qui est souvent mentionnée et, en fait, il est difficile de ne pas trouver un document stratégique qui ne fasse pas état de son importance. Toutefois, la création d'organisations paysannes, qui soient intégrées au système de coordination des chaînes d'approvisionnement agricoles à forte valeur ajoutée, nécessitera l'adoption d'approches innovatrices. Dans bien des cas, les groupements de producteurs ne disposent pas de toutes les connaissances techniques nécessaires et des compétences en matière de coordination pour répondre aux critères de qualité imposés. Les gouvernements et les agences de développement jouent un rôle important dans le renforcement des capacités de ces organisations, notamment en favorisant l'établissement et la promotion de liens entre les groupements de producteurs et le secteur privé.

### **D. Renforcer la compétitivité**

La compétitivité dans les chaînes d'approvisionnement à forte valeur ajoutée est d'une importance capitale en termes d'efficacité et d'équité procurées. Elle incite les transformateurs, les vendeurs au détail et les fournisseurs d'intrants à multiplier les programmes d'assistance et a pour effet de limiter le prélèvement des rentes auprès des fournisseurs par les compagnies situées en amont ou en aval de la chaîne. Étant donné l'importance des bénéfices que génère la concurrence au niveau des chaînes pour les exploitants agricoles, les gouvernements devront donc veiller à la renforcer. Ce processus devrait

être facilité par l'élaboration de politiques intérieures (règles de concurrence, atténuation des obstacles à l'entrée sur les marchés) et de politiques extérieures (libéralisation du commerce). La compétitivité ne concerne pas seulement les compagnies privées mais touche également les gouvernements qui imposent, de façon directe ou indirecte, un système de monopole et donc prélèvent des redevances auprès des exploitants. Les politiques relatives à la mise en place de règles de concurrence sont également importantes pour les marchés d'intrants. L'existence de canaux alternatifs de transmission du crédit et d'intrants permettra de limiter le prélèvement de rentes dans les chaînes d'approvisionnement. En conséquence, les investissements dans des sources alternatives de financement agricole, telles que les coopératives de crédit et les institutions de microcrédit devraient être soutenus et poursuivis.

### **E. Renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs**

Il convient de veiller à l'autonomisation des agriculteurs afin de renforcer leur position au sein de la chaîne de valeur et vis-à-vis des gouvernements, ce qui leur permettra en l'occurrence de négocier de meilleurs contrats, d'obtenir des politiques plus favorables, etc. Plusieurs des politiques mentionnées précédemment, telles que celles qui soutiennent la création d'organisations paysannes, le développement d'institutions de contrôle de la qualité et l'établissement de règles de concurrence, contribueront à la réalisation de cet objectif. Par ailleurs, il peut être fait appel à un certain nombre de mesures supplémentaires visant à accroître le pouvoir de négociation des agriculteurs.

- (1). L'autonomisation des producteurs suppose d'investir dans des institutions qui apportent leur appui à la négociation des contrats et à la résolution de litiges. Les mesures visant à favoriser une plus grande transparence des mécanismes de contrats, l'élaboration de dispositions relatives à la résolution de conflits, la fourniture de références de marché pour les négociations des prix et à familiariser les agriculteurs sur leurs droits et obligations en tant que contractants contribueront de façon notable à accroître la concurrence entre les différents contrats d'achat et, par voie de conséquence, le pouvoir de négociation des agriculteurs. Comme il est généralement impossible ou trop onéreux de résoudre les litiges dans des tribunaux, les institutions alternatives s'occupant de la résolution de conflits pourront être amenées à jouer un rôle important dans ce domaine.
- (2). Par ailleurs, le développement d'institutions (indépendantes) aptes à assurer le contrôle de la qualité et de la salubrité des produits et la mise en place de mécanismes de certification favoriseront l'autonomie des cultivateurs. La création de centres de contrôle de la qualité a pour avantages supplémentaires d'accroître le pouvoir de négociation des fournisseurs et de rétribuer de façon adéquate la qualité au sein de la chaîne. Ceci aboutira à la mise en place de mesures incitatives à l'investissement plus appropriées et à une distribution plus équitable des rentes. L'amélioration du contrôle de la qualité, en introduisant par exemple des institutions de contrôle indépendantes ou en donnant la possibilité aux agriculteurs de participer aux évaluations, procurera des bénéfices notables tant en termes d'efficacité que d'équité.
- (3). La capacitation des fermiers résultera également de la possibilité d'avoir recours à des alternatives en ce qui concerne l'accès aux intrants et la vente des produits. De ce fait, il importe d'encourager les alternatives dans les marchés d'intrants et d'extrants. La concurrence et la libéralisation des régimes d'exportation contribueront également à améliorer la position des producteurs. En outre, le développement de projets et d'institutions qui encouragent une production de qualité supérieure faciliteront également la réalisation d'un tel objectif.

## 7. Bibliographie

- Aksoy, M.A. and Beghin, J.C., 2005. Global agricultural trade and developing countries. Washington DC: The World Bank.
- Anderson, K. and Martin, W., 2005. Agricultural trade reform and the Doha Development Agenda. *World Economy* 28: 1301-1327.
- Barron, M.A. and Rello, F., 2000. The impact of the tomato agroindustry on the rural poor in Mexico. *Agricultural Economics* 23: 289-297.
- Bingen, J.; Serrano, A. and Howard, J. (2003). Linking farmers to markets: different approaches to human capital development, *Food Policy*, 23 (4): 405-419.
- Danielou, M. and Ravry, C., 2005. The rise of Ghana's pineapple industry. Africa Region Working Paper Series 93. Washington DC: The World Bank, Africa Region.
- Dolan, C., Humphrey, J., 2000. Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies* 37(2), pp. 147-176.
- FAOstat, 2009, [faostat.fao.org](http://faostat.fao.org) (accessed 2009).
- Gorman, M. and M. Webber (2010), Case Study 7: Capturing value through integration – The Ghanaian pineapple industry and Blue Skies Holdings Ltd., In: *Building competitiveness in Africa's agriculture: A guide to value chain concepts and applications*, Eds.: Webber M. and Labaste, P., The World Bank. pp. 91-96.
- Gulati, A., Minot, N., Delgado, C. and Bora, S., 2007. Growth in high-value agriculture in Asia and the emergence of vertical links with farmers. In J.F.M. Swinnen (Ed.), *Global supply chains, standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Hellin, J., Lundy, M. and Meijer, M., 2009. Farmer organization, collective action and market access in Meso-America, *Food Policy*, 34: 16-22.
- Henson, S. and S. Jaffee, 2008. Understanding Developing Country Strategic Responses to the Enhancement of Food Safety Standards. *World Economy* 31(4): 548-68.
- Henson, S., 2006. The Role of Public and Private Standards in Regulating International Food Markets" Paper presented at the IATRC Symposium. Bonn.
- Jaffee, S. and Henson, S., 2005. Agro-food exports from developing countries: the challenges posed by standards. In Aksoy A.M. and Beghin J.C. (Eds.), *Global agricultural trade and developing countries*. Washington DC: The World Bank.
- Jaffee, S., 2003. From challenge to opportunity: Transforming Kenya's fresh vegetable trade in the context of emerging food safety and other standards in Europe. Agricultural and Rural Development Discussion Paper. Washington DC: The World Bank.
- Key, N. and Runsten, D., 1999. Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production. *World Development*, 27: 381-401.

- Legge A., J. Orchard, A. Graffham, P. Greenhalg, and U. Kleih, 2006. The Production of Fresh Produce in Africa for Export to the United Kingdom: Mapping Different Value Chains. Natural Resource Institute, UK.
- Maertens, M. and Swinnen, J.F.M., 2009. Trade, Standards and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, 37 (1), 161-178.
- Maertens, M., 2009. Horticulture exports, agro-industrialization and farm-nonfarm linkages with the smallholder farm sector: A case-study from Senegal, *Agricultural Economics*, 40(2):219-229.
- Maertens, M., Colen, L., and J. Swinnen, 2011. Globalization and Poverty in Senegal: A Worst Case Scenario? , *European Review of Agricultural Economics*, 38(1): 31-54
- Maertens, M., Dries, L, Dedehouanou, F. and J.F.M. Swinnen, 2007. High-value supply chains, food standards and rural households in Senegal. In: Swinnen, J.F.M. (ed.), *Global supply chains, standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Maertens, M., Minten, B. and J.F.M. Swinnen, 2012. Modern food supply chains and development: Evidence from horticulture exports in Sub-Saharan Africa, *Development Policy Review*, 30(4): 473-497.
- McCulloch, N. and Ota, M., 2002. Export horticulture and poverty in Kenya, *IDS Working Paper* 174, Sussex: Institute for Development Studies.
- Minot, N. and Ngigi, M., 2010. Are horticultural exports a replicable success story? Evidence from Kenya and Côte d'Ivoire. In: *Successes in African agriculture: lessons for the future* (Eds. Haggblade, S. and Hazell, P. ). Baltimore: John Hopkins University Press.
- Minten, B., Randrianarison, L., Swinnen, J.F.M., 2009. Global retail chains and poor farmers: Evidence from Madagascar. *World Development*, 37(11): 1728-1741.
- Pingali, P., Khwaja, Y. and Meijer, M., 2007. The role of public and private sectors in commercializing small farmers and reducing transaction costs. In: Swinnen, J.F.M. (ed.), *Global supply chains. Standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Poulton, C., Kydd, J. and Dorward, A., 2006. Overcoming market constraints on pro-poor agricultural growth in Sub-Saharan Africa, *Development Policy Review*, 24 (3): 243-277.
- Reardon, T., Timmer, P.C., Barrett, C., and Berdegue, J., 2003. The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America. *American Journal of Agricultural Economics* 85: 1140-1146.
- Stockbridge, M., Dorward, A., Kydd, J., Morrison, J. and Poole, N., 2003. Farmer Organizations for Market Access: An International Review, Briefing Paper, Centre for Development and Poverty Reduction, Imperial College London.
- Swinnen, J.F.M. (ed.), 2007. *Global supply chains. Standards and the poor*. Oxford: CABI Publishing.
- Swinnen, J.F.M., 2005. When the market comes to you – or not. The dynamics of vertical coordination in agri-food chains in transition, World Bank Report, Washington DC.
- World Bank, 2008. World Development Report 2008: Agriculture for Development. World Bank, Washington D.C.

