

Aider les petits exploitants à commercialiser leur production

Accélérer la croissance dans le secteur agricole en améliorant les capacités des entrepreneurs privés (producteurs commerciaux et petits exploitants) pour répondre aux exigences toujours plus complexes des marchés intérieurs, régionaux et mondiaux – tel est l'objectif central du Pilier II du PDDAAⁱ.

La commercialisation fait référence à une participation accrue aux marchésⁱⁱ. Les petits exploitants sont depuis longtemps associés aux marchésⁱⁱⁱ, pour la vente de leur production, l'achat d'intrants ou l'information. Dans le contexte de l'urbanisation, de l'amélioration des moyens de communication et de la mondialisation, la commercialisation paysanne prend toute son importance.

Ce Point Info s'appuie sur une récente étude de Future Agriculturesⁱⁱⁱ et pose les questions suivantes:

- Comment les petits exploitants commercialisent-ils leur production?
- Avec quels résultats à ce jour?

- Comment les politiques peuvent-elles soutenir la commercialisation agricole à petite échelle et améliorer les résultats?

Comment les petits exploitants commercialisent-ils leur production?

La plupart du temps, la commercialisation paysanne ne s'accompagne d'aucun changement radical. Au contraire, ce processus se déroule généralement dans le cadre des systèmes agricoles existants, la production étant assurée par les ménages qui utilisent leur propre main-d'œuvre. L'évolution est souvent minime et progressive même si ces changements s'inscrivent parfois dans une série de petites étapes qui, en s'ajoutant les unes aux autres, finissent par modifier plus en profondeur le système agricole. Les accords fonciers qui limitent les superficies de culture des ménages, mais aussi la préférence donnée à une organisation du travail fondée sur la main-d'œuvre familiale (sauf pendant les pics de la saison agricole) font généralement obstacle à un changement à plus grande échelle.

La commercialisation ne va pas nécessairement de pair avec la spécialisation. La plupart des petits agriculteurs souhaitent aussi produire de grandes quantités de produits de base pour la consommation de leur ménage, vu leurs craintes concernant la disponibilité et le prix des aliments sur les marchés. Ils hésitent aussi souvent à prendre le risque de dépendre financièrement d'une seule culture.

Facteurs ayant favorisé la commercialisation agricole

Au niveau de la **demande**, l'augmentation des prix et l'amélioration de l'accès aux marchés; au niveau de l'**offre**, la diffusion de technologies améliorées: deux facteurs pouvant résulter de politiques et d'investissements publics.

L'amélioration des routes peut diminuer le coût du transport jusqu'aux marchés et faire monter les prix à la ferme. L'urbanisation stimule la demande en produits de la région, en particulier les produits frais et les denrées périssables. Les prix et la production peuvent aussi augmenter en cas de dévaluation monétaire et d'augmentation des prix à l'exportation – c'est ce qui s'est passé par exemple au Ghana, dans les années 1980, quand la dévaluation du cedi a fait monter le prix du cacao. En garantissant les prix à l'échelon national, les agences publiques peuvent permettre aux petits exploitants des zones reculées d'obtenir des prix supérieurs à ceux offerts par les négociants, et stimulent ainsi la production – comme ce fut le cas pour le maïs des *Southern Highlands*, en Tanzanie, dans les années 1980.

Le progrès technologique peut améliorer la productivité des cultures et de l'élevage ou réduire les risques. Il peut ici s'agir d'innovations «formelles» diffusées par les centres de

recherche par le biais des services de vulgarisation tout comme de pratiques mises au point par les agriculteurs eux-mêmes. Mais d'une manière générale, les technologies n'améliorent pas à elles seules la production, sauf en présence d'un créneau de marché.

Obstacles à la commercialisation paysanne

Les régimes fonciers traditionnels avec usufruit sur des terres collectives sont parfois considérés comme un obstacle à l'investissement agricole. Néanmoins, la recherche montre généralement que ces petits agriculteurs non propriétaires de leurs terres investissent et conservent autant ces terres que ceux qui jouissent de la pleine propriété foncière. L'absence de titre de propriété empêche toutefois les agriculteurs de mettre en garantie leurs terres pour obtenir un prêt. Mais une mise en gage des terres n'est de toute façon guère judicieuse dans un contexte de fluctuation des prix et de la production.

Les grandes exploitations agricoles sont supposées pouvoir réaliser des économies d'échelle leur permettant d'obtenir davantage de revenus issus de la commercialisation. Par contre, peu de signes indiquent des économies d'échelle au niveau de la plupart des petites exploitations agricoles et d'élevage. C'est même l'inverse qui se produit – l'inefficacité s'installe lorsque les exploitations atteignent des dimensions nécessitant d'embaucher une très grande partie de la main-d'œuvre.

Des économies d'échelle sont toutefois réalisées dans les filières d'approvisionnement: dans la transformation et l'accès aux capitaux, aux intrants et à l'information. L'accès des petits exploitants agricoles aux intrants, au crédit et aux assurances est souvent difficile ou coûteux,

en raison de leur taille. Ces obstacles ralentissent le développement de ces exploitations mais de nombreux fermiers parviennent néanmoins à investir et à innover. Les grandes exploitations agricoles disposent par contre de plusieurs atouts pour approvisionner les marchés nationaux et autres marchés de produits à haute

valeur: respect des normes, qualité et méthodes de production certifiées et livraison de lots uniformes dans des délais stricts. Les petits agriculteurs se retrouvent ainsi éjectés de leurs marchés, c'est le cas des exportateurs horticoles du Kenya et du Sénégal ou des exportateurs d'ananas du Ghana.

Encadré 1. Les petits cultivateurs de choux et les marchés : Kenya^{iv}

La production horticole kenyane est estimée environ 2,4 milliards de dollars, dont 140 millions rien que pour les choux. Le comté de Nyandarua produit environ la moitié des choux vendus sur le grand marché de Wakulima, à Nairobi. Dans ce comté, un fermier cultive généralement moins d'un hectare et tire ses revenus de diverses sources: cultures, bétail et ressources non agricoles. Environ un tiers des fermiers font pousser leurs choux sur des petites parcelles +/- 10 ares et en produisent en moyenne 2 tonnes par an.

Ces petites exploitations participent étroitement aux marchés, et gèrent le risque en diversifiant la production. Mais elles ne peuvent réaliser des économies d'échelle pour leurs activités de production ou de commercialisation et ne sont pas suffisamment spécialisées pour diminuer au maximum les coûts de production, améliorer la productivité et maximaliser les bénéfices. Et c'est là un défi pour les responsables politiques dans le cadre de leur programme Kenya Vision 2030: comment encourager les petits exploitants à se spécialiser dans la production et commercialisation d'une culture spécifique sur de plus grandes parcelles?

Le gouvernement propose des services de vulgarisation axés sur la commercialisation de la production, l'augmentation de la productivité, le développement des capacités et la création de groupes. Malgré le soutien de deux projets financés par des bailleurs de fonds, les efforts du gouvernement se heurtent au manque de ressources et de personnel. Les entreprises semencières privées et les ONG jouent aussi un rôle en encourageant la production de choux destinés à la vente. De petits revendeurs locaux fournissent des semences et d'autres intrants ainsi que les dernières informations sur les variétés semencières, les produits chimiques et les maladies et proposent aussi des crédits et des remises aux fermiers qu'ils connaissent.

Les paysans cultivent un certain nombre de variétés de choux dont les caractéristiques, le coût de production et les prix diffèrent. En culture non irriguée, le coût moyen de production d'un chou est de 5 KES. Le prix est considérablement influencé par les saisons et le calibre. La plupart des fermiers n'obtiennent le plus souvent que le prix le plus bas (environ 10 KES). Les rares fermiers qui investissent dans l'irrigation obtiennent la plupart du temps de meilleurs prix.

Les paysans commercialisent environ 80% de leur production en passant par des intermédiaires recrutés et payés à la commission par les grossistes/négociants. Ces intermédiaires localisent la production, négocient les prix avec les fermiers, versent une avance avant la récolte et s'occupent du transport de la ferme aux marchés. Leurs services sont utiles aux négociants: ils vont d'une ferme à l'autre pour remplir leurs camions et commercialisent le plus rapidement possible la production. Les fermiers ont avantage à travailler avec un intermédiaire connu, surtout lorsqu'ils produisent beaucoup, car ils obtiennent à titre d'avance un pourcentage du prix final. Ces intermédiaires opèrent également sur les principaux marchés de la capitale: Wakulima et Gikomba. À l'arrivée d'un chargement, un intermédiaire négocie un prix et propose le lot aux autres grossistes, ce qui garantit le bon fonctionnement du marché. La *Cabbage Traders Association* veille au bon respect des contrats et des obligations. Les grossistes approvisionnent ensuite les détaillants qui desservent le marché de masse ainsi que les supermarchés haut de gamme de Nairobi.

Un chou produit à 5 KES est vendu 10 KES par le fermier et est mis en vente à un prix compris entre 40 et 120 KES. Le commerce du chou garantit un revenu décent même si ce dernier suffit à peine pour couvrir les investissements, le temps, les coûts et les risques courus par les différents acteurs du marché. Le marché horticole kenyan pourrait encore être amélioré, avec une réduction des marges et un meilleur équilibre entre producteurs, négociants et consommateurs. L'initiative Vision 2030 qui entend encourager les petits exploitants à se spécialiser dans un plus petit nombre de cultures se heurte au fait que ceux-ci préfèrent se diversifier pour gérer le risque et les variations saisonnières. Jusqu'à présent, le marché n'est pas parvenu à inciter les producteurs à investir dans l'irrigation par exemple, pour réduire ces risques.



Légende : Les petits exploitants kenyans vendent essentiellement leurs choux sur les marchés de Nairobi, en passant par des intermédiaires.

Quels sont les liens, au niveau des chaînes d'approvisionnement, entre les petites exploitations commerciales et les grandes entreprises?

Les chaînes d'approvisionnement sont diversifiées. Certaines sont **décentralisées, fragmentées et compétitives**, c'est le cas de celles qui relient les agriculteurs aux marchés domestiques des denrées périssables, comme le lait et les légumes (Encadré 1). Les petits exploitants vendent à de petits négociants, au comptant. Ceux-ci approvisionnent ensuite les grossistes et les petits commerces de détail ou vendent directement aux consommateurs ces produits n'ayant pratiquement subi aucune transformation.

D'autres chaînes d'approvisionnement sont par contre **centralisées et intégrées**. Les agriculteurs approvisionnent – parfois par le biais de négociants – de grandes entreprises qui transforment, calibrent et conditionnent la production pour les vendre en vrac à des grossistes ou des détaillants ayant des exigences élevées en termes d'uniformité, de qualité et de calendrier de livraison. C'est le cas lorsque d'importantes économies d'échelle (par exemple pour le sucre) sont réalisables ou lorsque la transformation est essentielle à la qualité (thé); lorsque les besoins en fonds de roulement sont élevés; et lorsque les méthodes de production jouent un rôle important, soit pour la qualité du produit, soit pour la certification des conditions de production.

L'**agriculture contractuelle** est l'habituelle voie d'accès des petits exploitants aux chaînes d'approvisionnement. Ceux-ci signent un contrat avec une entreprise privée qui leur fournira des intrants et une assistance technique et commercialisera leurs produits en échange

d'une garantie d'approvisionnement. Les obstacles au crédit saisonnier sont ainsi levés pour les petits agriculteurs tandis que l'entreprise privée a l'assurance d'obtenir un approvisionnement régulier.

Résultats de la commercialisation paysanne

Les petits agriculteurs peuvent réaliser des marges brutes plus élevées lorsqu'ils commercialisent leur production ou les produits de leur élevage, et voir ainsi leurs revenus augmenter. Nous retiendrons ici l'exemple des producteurs de café et de produits laitiers au centre du Kenya, des producteurs de tomates à Brong-Ahafo, au Ghana, et des horticulteurs du woreda de Lome, en Éthiopie (Encadré 2).

Les agriculteurs sans terre et défavorisés peuvent aussi bénéficier de ces activités commerciales, qui créent des emplois supplémentaires et des liens au niveau de l'économie locale, dans le secteur des produits laitiers, de l'horticulture et d'autres cultures commerciales⁹, dans les zones rurales d'Afrique, l'effet multiplicateur pourrait être particulièrement élevé, une très grande partie des revenus supplémentaires étant dépensés au niveau de l'économie locale.

Quels sont les possibles inconvénients? Certains craignent que la production de cultures commerciales diminue la **sécurité alimentaire des ménages**. Il est cependant rare que les petits exploitants sacrifient la production domestique au profit de la production de cultures destinées à la vente. Les ménages qui augmentent leur production de cultures commerciales produisent généralement aussi plus de cultures alimentaires, puisqu'ils utilisent les rentrées financières pour acheter des intrants et intensifier ainsi la production.

Encadré 2. Commercialisation de légumes par de petits exploitants: Éthiopie^{vi}

Malgré plusieurs dizaines d'années d'expérience dans le domaine de l'irrigation, les petits exploitants éthiopiens utilisent peu les techniques d'irrigation pour la production de cultures destinées à la vente. Mais le développement de l'irrigation à petite échelle, l'amélioration des services de vulgarisation et l'explosion de la demande domestique stimulent aujourd'hui la production de légumes et la vente de la production paysanne. Un soutien politique et institutionnel est nécessaire pour pérenniser cette tendance. La production et l'exportation de cultures horticoles est à présent une priorité pour le gouvernement éthiopien. Celui-ci apporte donc un soutien et propose des mesures incitatives aux gros investisseurs privés kényans et étrangers; par contre le soutien aux petits exploitants se limite généralement aux services de vulgarisation et à la formation technique et ne couvre pas les services d'aide à la commercialisation et aux activités tout au long de la chaîne de valeur.

Par le biais du Programme d'irrigation à petite échelle du woreda de Lome, lancé en 2005, le ministère de l'agriculture apporte son soutien à la production paysanne de cultures horticoles essentiellement destinées à la vente. Un bon approvisionnement en eau, des superficies cultivées légèrement plus grandes^{vii} comparées à d'autres zones de la région montagneuse du pays et la proximité des marchés d'Addis Abeba sont autant de conditions favorables à la production horticole intensive. Un soutien public stratégique s'est avéré capital pour aider les petits exploitants à saisir toutes les possibilités offertes.

Entre 2010 et 2012, la plupart des ménages ont augmenté le pourcentage de terres affectées à la production de légumes, qui est passé de 13 à 25% en moyenne. La production a rapidement augmenté, bien que de manière inégale: la production d'oignons a fait un bond de 125% entre 2010 et 2012, tandis que celle de tomates a chuté de 40%. Les petits agriculteurs alternent souvent les cultures en fonction des prix des années précédentes et des prévisions pour la demande future (et de facteurs non liés au marché, comme les nuisibles). La production diversifiée a fait peu à peu place à la spécialisation, même si l'on n'observe pas encore d'exploitations spécialisées dans la monoculture.

La plupart des petits agriculteurs sont parvenus à améliorer la productivité de leurs terres mais l'on note encore de gros écarts entre les ménages les mieux lotis et les autres, ce qui montre que la productivité pourrait encore être intensifiée. La spécialisation dans la production de cultures commerciales n'a généralement pas affecté la sécurité alimentaire des ménages. Les fermiers sont plus proactifs, ils investissent dans leur exploitation et dans l'éducation de leurs enfants.

L'émergence de la production irriguée s'est accompagnée d'une augmentation considérable du nombre de travailleurs recrutés dans les zones peu fertiles ou pauvres en terres des environs. Cette évolution, associée à l'augmentation de la demande de terres cultivables et de crédit, témoigne de l'effet multiplicateur de la commercialisation sur l'économie locale.

Les avantages de la commercialisation peuvent être pérennisés et consolidés lorsque les petits exploitants bénéficient d'un soutien tout au long de la chaîne de valeur : pour l'accès au crédit de longue durée, au traitement post-récolte et aux marchés. Un soutien ciblant les exploitations les moins productives – sous la forme d'intrants, de centres de stockage, d'infrastructures d'irrigation et de mise en place de groupes (en vue de réaliser les économies d'échelle nécessaires pour l'accès au financement, aux intrants et aux marchés) – peut s'avérer très payant lorsque des efforts sont faits pour promouvoir l'apprentissage et le renforcement des pratiques des exploitants réalisant des rendements élevés. En ce qui concerne la commercialisation proprement dite, il semble possible de remédier au déséquilibre saisonnier entre l'offre et la demande et de faciliter les liens entre producteurs et acheteurs potentiels dans les villes des environs.

La commercialisation paysanne peut toutefois **renforcer les différences** au sein des sociétés rurales, en creusant l'écart entre les agriculteurs «commerçants» et leurs voisins. Si les catégories inférieures deviennent elles aussi moins pauvres, cela ne pose pas réellement un problème. Mais qu'en est-il lorsque ces inégalités persistent et s'aggravent au fil du temps au point que les ménages déjà mieux lotis bénéficient davantage de la commercialisation paysanne que les autres. Une certaine période peut être nécessaire pour que les agriculteurs les plus

marginalisés se lancent dans la production de cultures commerciales ou pour que les avantages de la commercialisation se répercutent au niveau de l'économie locale.

La commercialisation peut également renforcer les **inégalités entre les femmes et les hommes**, qui ont souvent davantage accès aux opportunités commerciales et risquent d'en profiter pour s'accaparer les ressources et les revenus des ménages. En Gambie par exemple, les hommes ont cherché à s'approprier les



L'irrigation à petite échelle et l'explosion de la demande stimulent l'horticulture à petite échelle à Lome, en Ethiopie

jardins lorsque les femmes se sont lancées dans la culture de légumes pour l'exportation. Dans le même pays, les tentatives d'irrigation du riz ont avorté lorsque les femmes s'occupaient des rizières alors que les hommes empochaient les recettes. Mais la commercialisation ne renforce les inégalités entre les hommes et les femmes que lorsque des tensions quant à la répartition des rôles existent déjà. Toute intervention extérieure doit être attentive à l'impact potentiel de la commercialisation sur les rôles des hommes et des femmes et l'égalité.

La commercialisation de la production paysanne peut aussi exposer les petits agriculteurs à **des risques accrus**, tant en ce qui concerne les prix sur les marchés que la production. Des situations catastrophiques sont à craindre, même si elles sont rares, pouvant aller jusqu'à la vente de l'exploitation pour couvrir les pertes sur créances. Les petits agriculteurs essaient de limiter le risque en diversifiant leur production et en limitant les dépenses consacrées aux cultures commerciales. La diversification a aussi pour revers de réduire les gains potentiels de la spécialisation. Et lorsque les investissements diminuent, il n'est pas possible d'utiliser les quantités optimales d'engrais ou de main-d'œuvre nécessaire.

L'augmentation de la production commerciale peut aussi **nuire à l'environnement**. Si ce risque est réel en cas d'intensification et d'extension de la production, les autres modes de culture peuvent être tout aussi néfastes car ils étendent les cultures de subsistance au détriment de précieux habitats et sur des terres marginales à risque de dégradation. En outre, dans certains cas, l'agriculture commerciale a facilité la conservation des ressources. Ainsi, à Machakos, au Kenya, des petits exploitants ont investi dans des mesures de conservation pour réhabiliter des terres dégradées et se lancer dans la

production de café, de produits laitiers et de haricots verts pour les marchés de Nairobi. Des améliorations similaires, liées à l'intensification de la production, ont aussi été observées au Burkina Faso.

Des chocs externes liés à de soudaines réorientations de politiques, à la chute des prix sur les marchés mondiaux et aux exigences plus strictes au niveau des chaînes d'approvisionnement peuvent toucher de plein fouet les petites exploitations agricoles commerciales. Ainsi, suite à la concurrence d'une autre variété d'ananas, venant du Costa Rica, les petits cultivateurs d'ananas du Ghana ont subi des pertes sur les marchés européens ; la production ghanéenne a alors été restructurée, et de nombreux anciens petits cultivateurs sont donc restés sur la touche. L'application des normes GlobalGAP, très strictes, à l'horticulture d'exportation kenyane et sénégalaise a abouti, pour de nombreux petits exploitants, à la perte de ce marché d'exportation. Certains cultivateurs kenyans ont pu se recentrer à nouveau sur le marché domestique alors qu'au Sénégal, de grandes exploitations agricoles sont parvenues à satisfaire à ces normes et ont embauché de nombreux ouvriers agricoles pauvres.

Politiques pour promouvoir une commercialisation paysanne donnant de bons résultats

Ces politiques doivent s'articuler autour de deux axes majeurs: la promotion de l'amélioration de la productivité et de l'augmentation de la production destinée à la vente d'une part, et l'accès des petites agriculteurs aux marchés grâce à des chaînes d'approvisionnement efficaces et rentables, d'autre part.

Les politiques prioritaires pour **accroître la productivité** cherchent à mettre en place un climat d'investissement favorable et à améliorer l'offre de biens publics. Un tel climat repose sur la paix et la sécurité, la stabilité économique, un niveau d'imposition équitable et une politique prévisible. Mais il faut aussi assurer la présence des biens publics ruraux dont dépendent les petits exploitants: routes, systèmes d'irrigation, soins de santé et d'approvisionnement en eau salubre; recherche et services de vulgarisation. De telles dépenses publiques sont rentables, davantage que les dépenses de biens privés, comme les subventions aux intrants.

Mais une fois réunies, ces conditions de base ne suffisent pas; il faut aussi veiller à ce que les petits agriculteurs se retrouvent sur le même pied, pour leur permettre de se lancer dans l'agriculture commerciale à petite échelle, à un coût réduit. Il n'existe pas de solution toute faite; le partage des expériences existantes doit permettre de faciliter la diffusion des enseignements.

Relier les petits agriculteurs aux marchés consiste à leur permettre d'avoir plus facilement accès aux intrants, aux financements, aux conseils et aux informations de marché. Pour remédier aux frais de transaction élevés pour les petits agriculteurs qui interagissent avec des grandes entreprises au niveau des chaînes d'approvisionnement, trois types de mesures sont utilisées. La première consiste à créer des **entreprises parapubliques** chargées de l'organisation de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Les résultats sont à ce jour décourageants – ces entreprises sont en effet supposées réaliser des objectifs politiques et sociaux en gérant dans le même temps leurs propres activités mais s'agissant de monopoles publics, elles ne sont pas encouragées à travailler de manière efficace et rentable.

Beaucoup ont donc été liquidées ou ont vu leurs activités réduites lors de la libéralisation des économies africaines, dès le milieu des années 1980.

Une deuxième possibilité consiste à mettre en place des **associations et des coopératives agricoles** pour réaliser des économies en termes de commercialisation et d'intrants mais aussi pour créer un contrepoids, grâce au pouvoir de négociation, aux acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Ces associations n'ont souvent pas survécu car elles étaient mal gérées, essayaient de tout faire et comptaient un nombre trop important de membres pour qu'il soit possible de demander des comptes à leurs dirigeants. Toutefois, lorsque ces associations se concentrent sur des tâches simples et directes, elles ont généralement plus de succès, comme c'est le cas de la *National Farmers' Association of Malawi* (Encadré 3).

La troisième solution consiste à confier la gestion de la chaîne d'approvisionnement à de grandes entreprises privées qui font appel à des **agriculteurs sous contrat**. Les gouvernements peuvent en effet devoir compenser les déséquilibres de pouvoir entre les petits agriculteurs et les entreprises, en veillant à garantir les droits fonciers des petits agriculteurs, en leur assurant l'accès aux informations sur les technologies et les marchés et en les aidant à négocier un contrat équitable. Ils peuvent encourager l'agriculture contractuelle en facilitant ce type de contrat et en fournissant des informations sur des contrats-types, en supervisant ou en réglementant les contrats, en garantissant des plans prometteurs et des rendements aux investisseurs et aux agriculteurs, en mettant à disposition des routes et d'autres biens publics ou en subventionnant les investissements des jeunes entreprises ou des projets innovants.

Compte tenu de la capacité administrative et des budgets limités, il n'est pas possible de tout mettre en œuvre pour soutenir les petits exploitants du jour au lendemain. Il convient donc de définir des phases stratégiques, axées dans un premier temps sur les plus graves problèmes et les activités de base. L'accent serait mis ensuite sur les propositions techniques qui ont été évaluées positivement, qui ont fait leurs preuves et sont à faible risque, et, dans une dernière phase, sur des interventions plus

risquées et non encore validées^{viii}. Heureusement, la plupart des politiques et programmes visant à promouvoir un climat d'investissement favorable et la création de biens publics ruraux sont relativement simples. Le Ghana, l'un des pays d'Afrique dont le secteur de l'agriculture connaît le plus fort développement, doit sans doute l'essentiel de sa réussite amorcée au milieu des années 1980 à la priorité donnée à ces mesures.

Encadré 3. Organisations paysannes et commercialisation^{ix}

La NASFAM (*National Farmers' Association of Malawi*, Association nationale des petits exploitants du Malawi) est un groupement organisé de commercialisation axé sur les petits exploitants. Elle compte près de 100 000 membres dont la plupart cultivent moins d'un hectare. Les fermiers sont organisés en Clubs, Groupes d'action et Associations qui bénéficient de services d'extension et d'une aide à la commercialisation d'intrants et de produits agricoles comme les arachides, le riz, les poivrons, le coton, le soja et le tabac. La NASFAM a pour objectif d'amener les petits exploitants à considérer l'agriculture comme une «activité commerciale» et non comme une simple «activité de subsistance».

Les organisations paysannes peuvent jouer un rôle clé en facilitant la commercialisation à petite échelle par le biais d'une assistance technique et l'apport de technologies visant à augmenter les rendements, en aidant les membres à obtenir de meilleurs prix pour leurs produits et l'achat d'intrants, achetés en vrac; en améliorant les connaissances dans le domaine de la gestion d'entreprise et en encourageant l'accès au marché.

Les membres de la NASFAM ont considérablement amélioré leur accès aux services de vulgarisation, aux intrants et aux marchés et augmenté leurs revenus. Tous les fermiers ne participent cependant pas aux initiatives de commercialisation de la NASFAM. Le choix d'y participer et le degré de commercialisation se heurtent aux contraintes du marché du crédit, à l'insécurité alimentaire, aux biais de genre qu'on peut observer dans la propriété des terres et des capitaux et aux plus grandes responsabilités domestiques des femmes, qui les rendent moins disponibles pour l'agriculture.

Le micro-crédit peut améliorer l'accès des petits agriculteurs aux ressources et aux engrais qui leur permettent d'augmenter leur productivité ou de développer leurs activités existantes et d'avoir accès aux marchés. Les responsables politiques devraient également s'efforcer davantage à créer l'accès à des marchés alimentaires stables, faute de quoi l'instabilité pourrait faire obstacle aux efforts de commercialisation des petits exploitants. Au Malawi, il est possible d'améliorer le fonctionnement des marchés alimentaires en s'attaquant aux contraintes auxquelles les commerçants privés doivent faire face comme les problèmes de stockage, l'accès aux capitaux, le manque d'infrastructures et l'imprévisibilité des interventions publiques, qui limitent le mouvement inter-saisonnier du maïs et l'intégration des marchés.

Une approche plus ciblée, axée sur les petites agricultrices et prenant en compte leurs difficultés de participation au marché, comme l'accès au crédit, peut avoir un impact favorable sur le bien être de leur ménage. Il convient aussi d'investir chez les jeunes agriculteurs, en raison des taux élevés de chômage et de sous-emploi des jeunes.

Illustration 1: Agriculture commerciale à petite échelle en Afrique : diagramme SWOT

<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Main-d'œuvre appliquée, capable de s'auto-superviser • Connaissance des terres et des conditions locales • Flexibilité de la production 	<p>Faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accès limité au capital, aux intrants • Risques de production et de commercialisation • Respect des normes de certaines chaînes d'approvisionnement
<p>Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Croissance urbaine • Marchés asiatiques • Vastes superficies sous-utilisées • Avancées techniques, certaines déjà connues, d'autres qui seront sans doute diffusées dans le futur 	<p>Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Changement climatique • Aliénation des terres • Exigences de plus en plus strictes au niveau des chaînes d'approvisionnement • Mesures discriminatoires

L'avenir des petites exploitations commerciales

L'analyse des principales forces et faiblesses (Illustration 1) montre que ces petits exploitants peuvent être des producteurs compétitifs et à faible coût. N'ayant qu'un accès limité aux intrants et aux capitaux, ils ont toutefois du mal à satisfaire aux exigences des chaînes d'approvisionnement à valeur élevée. En ce qui concerne les opportunités, on retiendra le développement des marchés nationaux et internationaux; l'existence de vastes zones encore sous-utilisées qui pourraient être exploitées; les innovations technologiques issues des biotechnologies et les systèmes agro-écologiques en plein développement, comme l'agriculture de conservation.

Les menaces potentielles sont liées au changement climatique – même s'il est possible de s'y adapter en mettant en place des systèmes agricoles plus résistants et en utilisant le commerce régional pour compenser les fluctuations des récoltes. Les chaînes d'approvisionnement internationales privilégient les grands exploitants et l'approvisionnement en vrac. Les politiques peuvent elles aussi aller à l'encontre des intérêts des petits agriculteurs, en témoigne en particulier la menace d'affecter des terres à des exploitations à grande échelle. Au cours des 10 ou 20 prochaines années, beaucoup des 33 millions de ménages d'agriculteurs devront, faute de ressources, essayer de trouver un emploi en dehors de la ferme ou partir pour la ville. Mais avec un soutien approprié, un nombre important de ces petites exploitations pourront devenir des exploitations paysannes commerciales rentables.

Principaux messages pour les responsables politiques

- Certaines des interventions visant à aider les petits agriculteurs à commercialiser leur production sont des mesures relativement directes et simples: mettre en place un climat d'investissement favorable au niveau rural, et doter le plus efficacement possible les zones rurales de biens publics, comme des routes.
- Il faut aussi aider les agriculteurs à profiter des opportunités offertes par les chaînes d'approvisionnement rémunératrices – par le biais d'associations agricoles ou de contrats avec l'agro-industrie.
- Les perspectives des petits exploitants s'améliorent dans un contexte de croissance économique générale, car l'économie urbaine crée des emplois en dehors du secteur de l'agriculture. Cependant, le développement agricole et le développement urbain ne sont pas forcément incompatibles.

End Notes

- ⁱ Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (Comprehensive Africa Agriculture Development Programme, CAADP): Framework for improving rural infrastructure and trade-related capacities for market access. Pilier II, Alimentation et marchés.
- ⁱⁱ La commercialisation consiste à augmenter le pourcentage de cultures et de produits animaux destinés à la vente et à promouvoir l'acquisition, sur les marchés, d'intrants et de facteurs de production. Des indices permettent de mesurer le degré de commercialisation, comme le ratio valeur de la vente agricole/valeur de la production agricole. Ces indices posent toutefois problème car les petits agriculteurs les plus démunis vendent une grande partie de leurs récoltes pour rembourser les dettes qu'ils encourent en tant que producteurs commerciaux.

- iii Wiggins, S., Argwings-Kodhek, G., Leavy, J. and Poulton, C. (2011) Small farm commercialisation in Africa: Reviewing the issues, (La commercialisation paysanne en Afrique: la problématique passée en revue) Document de recherche n°23 de Future Agricultures; Wiggins, S. (2012) La commercialisation paysanne en Afrique: guide des problématiques et des politiques. Point Info n°50 de Future Agricultures.
- iv Odame, H. (forthcoming) Cabbage production and marketing in Nyandarua, Kenya, Mimeo
- v Ces entreprises ont tendance à avoir une forte demande de main-d'œuvre par rapport à la plupart des entreprises produisant des céréales et des tubercules.
- vi Gebreselassie, S. (2012) Helping small farmers to commercialise: Evidence from growing onion and tomatoes for sale in central Ethiopia, Future Agricultures Research Update 03; Ibid. (forthcoming) Small commercial vegetable producers in Lume Woreda, Ethiopia, Mimeo
- vii Avec une moyenne d'un peu plus de 3ha, les exploitations sont toujours considérées comme petites.
- viii Dorward, A. (n.d.), Le séquençage des investissements pour la croissance agricole, la réduction de la pauvreté et la sécurité alimentaire, Future Agricultures Document de travail 1
- ix Chirwa, E. and Matita, M. (2012) Factors influencing smallholder commercial farming in Malawi: A case of NASFAM commercialisation initiatives, Future Agricultures Point Info n° 051; Ibid. (2012) From subsistence to smallholder commercial farming in Malawi: A Case of NASFAM commercialisation, Future Agricultures Working Paper 37

Remerciements

Ce Point Info a été rédigé par **Kate Wellard Dyer** pour **Future Agricultures Consortium**. **Paul Cox** et **Beatrice Ouma** sont les rédacteurs en chef de cette série. Pour en savoir plus au sujet de cette série de Points Infos, visitez: www.future-agriculture.org

Future Agricultures Consortium vise à encourager un débat critique et un dialogue politique sur l'avenir de l'agriculture en Afrique. Le Consortium est un partenariat entre plusieurs organisations africaines et anglaises axées sur la recherche. Secrétariat de Future Agricultures Consortium, Université du Sussex, Brighton BN1 9RE, Royaume-Uni.

T +44 (0) 1273 915670 E info@future-agricultures.org

Future Agricultures invite les lecteurs à citer ou à reproduire ses documents dans leurs propres publications. En échange, Future Agricultures Consortium demande d'être cité en référence et de recevoir une copie de ladite publication.

Funded By



Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement les politiques officielles du gouvernement britannique.