

# La commercialisation paysanne en Afrique: guide des problématiques et des politiques

Les petits agriculteurs d'Afrique participent depuis longtemps aux marchés – pour vendre leur production, se procurer des intrants (des engrais par exemple), des crédits, de la main-d'œuvre, des terres et des informations. L'urbanisation et l'amélioration des routes reliant les villages aux villes ne cessent de leur ouvrir de nouvelles possibilités. Dans un tel contexte, les questions relatives à la commercialisation paysanne méritent une attention accrue.

Qu'il s'agisse des processus de commercialisation ou des résultats, les attentes varient considérablement. Pour certains, les petites exploitations agricoles ne diffèrent pas des autres activités commerciales: lorsqu'ils ont accès aux marchés, la plupart des petits agriculteurs vont investir, innover et prospérer. D'autres craignent par contre qu'ils se heurtent à des obstacles, comme le coût élevé des interactions («le coût des transactions») avec les grandes entreprises du marché et qu'ils ne soient dès lors pas en mesure d'exploiter les technologies disponibles, et restent ainsi pris au piège de la pauvreté – Voir encadré A.

Certains avancent que les petits agriculteurs ne sont soumis qu'en partie aux lois du marché et que les obligations et liens sociaux leur imposent de redistribuer leurs avoirs, les privant ainsi de moyens suffisants pour investir. Pour d'autres, seuls certains petits agriculteurs – ceux qui ont la chance d'avoir plus de terres, plus de main-d'œuvre et plus de capitaux – pourront profiter d'une participation aux marchés, d'où une différenciation encore plus importante. En effet, ces agriculteurs mieux lotis peuvent ensuite avoir les moyens de racheter des terres à leurs voisins moins chanceux. Selon ce même raisonnement, certains estiment inévitable que les petites exploitations soient rapidement remplacées par des exploitations commerciales de plus grande taille, les premières étant jugées trop petites pour être techniquement efficaces.

Qu'est-ce qui a été démontré à ce jour? Comment les petites exploitations commercialisent-elles leurs produits? Avec quels résultats? Les craintes d'un impact négatif sont-elles justifiées? Et que doivent faire les responsables politiques pour améliorer la

## Encadré A: des pièges de la pauvreté dans les régions rurales d'Afrique?

Beaucoup de petits agriculteurs des régions rurales d'Afrique utilisent moins d'intrants agricoles – semences améliorées, engrais et produits phytosanitaires chimiques – qu'on pourrait s'y attendre compte tenu du fait que ces intrants leur permettent d'accroître les rendements de leurs cultures. Dans certains cas, les petits exploitants n'ont pas les moyens de se les procurer, faute de liquidités et d'accès au crédit saisonnier. Les frais de transaction bancaire sont aussi trop élevés: les banques hésitent en effet à octroyer des prêts aux petits agriculteurs car elles n'ont pas suffisamment d'informations sur leurs compétences et leur caractère.

Cette situation peut avoir un impact négatif – direct et indirect – sur les possibilités de commercialisation des petits agriculteurs: en effet, s'ils ne sont pas en mesure d'augmenter leur production alimentaire grâce aux technologies améliorées, ils risquent ne pas pouvoir affecter des terres et de la main-d'œuvre à la production de cultures commerciales.

Certains, principalement Jeffrey Sachs (2004), estiment que ces problèmes sont à ce point graves qu'ils peuvent enfermer les petits agriculteurs dans le piège de la pauvreté. S'ils sont trop pauvres pour acheter les intrants dont ils ont besoin pour augmenter leur production – et ne peuvent obtenir des prêts pour pallier ce manque de liquidités – ils ne peuvent pas non plus augmenter leur production. Et ils restent donc pauvres, alors que les moyens techniques permettant d'augmenter les rendements sont bien connus.

C'est l'une des raisons qui ont amené le Malawi à lancer, en 2005, un programme de subvention aux semences et aux engrais en faveur des petits agriculteurs. Cette initiative a suscité un vif intérêt sur le continent africain – voir Point Info de FAC de Chirwa et al. 2010.

commercialisation paysanne? Le présent document examine les principaux points qui ressortent d'une analyse approfondie de la littérature sur la commercialisation paysanne en Afrique.

### Processus de commercialisation

Le plus souvent, la commercialisation paysanne ne s'accompagne d'aucun changement radical. Au contraire, dans de nombreux cas, voire dans la majorité des cas, cette commercialisation se déroule dans le cadre des systèmes agricoles et des régimes fonciers existants. La production est assurée par les ménages, qui utilisent leur propre main-d'œuvre, dans le respect de normes très anciennes quant au rôle de chacun et la

récompense reçue. L'évolution est souvent minime et progressive même si ces changements s'inscrivent dans une série de petites étapes qui, en s'ajoutant les unes aux autres, peuvent aboutir à des changements assez importants au niveau du système agricole.

Deux facteurs font généralement obstacle à un changement à plus grande échelle. Tout d'abord le régime foncier: sur la plus grande partie du continent, les régimes collectifs de propriété foncière prévalent. Les terres sont ainsi données en usufruit, ce qui limite la propriété de terres à la zone où le ménage peut cultiver. L'autre facteur est le mode d'organisation du travail au sein des ménages – le mode privilégié sur le continent: la main-d'œuvre se supervise elle-même et elle est motivée à travailler



© Gates Foundation

**L'instauration de liens entre les petits agriculteurs et les marchés reste un défi en matière de commercialisation paysanne**

assidûment: la plupart des petits exploitants hésitent à embaucher de la main-d'œuvre pour travailler sur leurs terres, sauf pendant de brèves périodes de pointe.

La commercialisation agricole ne va pas nécessairement de pair avec la spécialisation. Au contraire, commercialisation et diversification ne sont absolument pas incompatibles. La plupart des petits agriculteurs souhaitent produire de grandes quantités de produits de base pour la consommation de leur ménage, en raison de leurs craintes concernant la disponibilité et le coût des aliments sur les marchés. Ils hésitent aussi souvent à prendre le risque de dépendre financièrement d'une ou deux cultures.

## Facteurs ayant favorisé la commercialisation paysanne

Deux facteurs ressortent: 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 – les deux pouvant résulter de politiques et d'investissements publics.

Les prix à la ferme peuvent augmenter lorsque l'amélioration des routes diminue le coût du transport de la production jusqu'aux marchés et à mesure que les villes se développent, faisant grimper la demande en produits de la région, en particulier les produits frais et les denrées périssables. Les prix peuvent aussi augmenter lorsque la monnaie du pays est dévaluée et que le prix des cultures d'exportation augmente. Au Ghana par exemple, la dégringolade du cedi dans les années 1980 a entraîné une augmentation des prix pour les cultivateurs de cacao. Dans le passé, des agences publiques ont offert des prix garantis dans tout le pays, et les agriculteurs des régions reculées ont ainsi obtenu des prix bien supérieurs à ceux

que pouvaient leur offrir les négociants, vu les frais de transport. Ce fut aussi le cas en Tanzanie et en Zambie dans les années 1990, avec le maïs cette fois. Cette situation a augmenté la quantité d'excédents commercialisés venant des zones reculées, comme les *Southern Highlands*, en Tanzanie.

Le progrès technologique peut améliorer la productivité, éliminer un obstacle à la production de cultures ou l'élevage de bétail dans des environnements particuliers ou réduire le risque de production. Même si la littérature souligne la contribution des innovations «formelles» nées dans des centres de recherche et diffusées par les services de vulgarisation, certaines innovations doivent en fait davantage à des pratiques mises au point par les agriculteurs eux-mêmes – comme les fosses d'ensemencement («zai») et les diguettes de protection sur le plateau de Mossi, au Burkina Faso, pour retenir le sol et l'eau. D'une manière générale, les technologies n'améliorent pas à elles seules la production et la commercialisation, sauf si un créneau de marché justifie leur adoption.

## Obstacles à la commercialisation paysanne

D'aucuns craignent que les petits agriculteurs ayant l'usufruit sur des terres collectives n'investissent pas dans leurs parcelles ou ne les conservent pas: les programmes d'enregistrement des titres fonciers en font souvent un article de foi. Néanmoins, la recherche et l'expérience montrent souvent que ces petits agriculteurs investissent et conservent autant ces terres que les agriculteurs jouissant 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: l'on peut toutefois se demander sérieusement s'il est vraiment judicieux d'autoriser les agriculteurs à mettre leurs terres

en gage dans un contexte de fluctuation de la production et des prix sur le marché.

Les économies d'échelle sont à l'origine d'autres obstacles potentiels. On ne peut pas parler d'économies d'échelle au niveau des exploitations, pour la plupart des cultures et des bêtes: au contraire, l'on peut observer des «dés-économies d'échelle» 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 le traitement/la transformation et l'accès aux capitaux, aux intrants et à l'information. C'est en raison de leur petite taille que les petits exploitants agricoles sont confrontés à des coûts de transaction élevés, et que leur accès aux intrants, au crédit et aux assurances est difficile ou coûteux. Tout le monde est d'accord sur ce point. Par contre, il est difficile d'évaluer l'importance de cet obstacle. Vu le nombre de petits exploitants qui parviennent à investir et à innover malgré les coûts de transaction élevés, il y a certes un frein au développement mais pas d'obstacle infranchissable.

Il peut toutefois y avoir des différences selon les cultures et les marchés: les coûts de transaction augmentent lorsque les petits exploitants essaient d'approvisionner des marchés internationaux et autres marchés de produits à haute valeur, où les exigences de certification des méthodes de production et de logistique allégée augmentent d'année en année. Partout dans le monde, des cas documentés montrent que des petits exploitants sont éjectés de leurs marchés, c'est le cas des exportations agricoles du Kenya et du Sénégal ou des ananas du Ghana.

Beaucoup soupçonnent que les négociants qui traitent avec des petits agriculteurs exercent un monopole et entraînent ainsi les prix à la baisse. Même si l'on sait que la concurrence est inégale et que les prix payés aux agriculteurs ont donc été maintenus vers le bas, il existe aussi des contre-exemples de commercialisation concurrentielle avec de faibles marges – en particulier lorsque le coût élevé du transport et les risques assumés par de nombreux négociants sont pris en compte. De récentes études menées en Afrique de l'Est montrent en outre que la plupart des agriculteurs ont le choix parmi une demi-douzaine ou plus de négociants pour vendre leur maïs.

## Qui commercialise?

Les processus de commercialisation sont inégaux: même si l'accès aux marchés est équitable et les technologies connues de tous dans le village, la réponse à ces stimuli (de commercialisation) varie d'une exploitation à l'autre. Il ne faut pas s'en étonner étant donné que même dans les régions dominées par les petites exploitations, il existe souvent des différences substantielles entre celles-ci en termes d'accès aux terres, au capital, à la main-d'œuvre et aux compétences.

Certains petits agriculteurs sont donc davantage en mesure de commercialiser des produits que d'autres. Mais qu'en est-il alors des perspectives de leurs voisins dont la situation est moins favorable? Ils pourraient en profiter en suivant l'exemple de ceux qui commercialisent leur production, grâce aux nouveaux emplois créés dans des exploitations locales, ou grâce aux multiplicateurs de consommation – les revenus supplémentaires étant en effets dépensés au niveau local, ce qui crée des débouchés pour l'économie non agricole. D'autre part, ces précurseurs de la

commercialisation paysanne pourraient être en mesure de saisir des opportunités et devancer ainsi ceux qui ne se sont pas encore lancés dans ce processus. En outre, les agriculteurs dont les activités de commercialisation remportent le plus de succès pourraient également utiliser leur avantage initial pour étendre leurs exploitations, en achetant ou en louant des terres à d'autres agriculteurs, avec le risque de priver leurs voisins de moyens de subsistance.

### Quelles sont les interactions, au niveau des chaînes d'approvisionnement, entre les petites exploitations commerciales et les grandes entreprises?

Les chaînes d'approvisionnement sont aussi diversifiées – aussi bien en termes d'intégration et de sophistication qu'en ce qui concerne les exploitations qu'elles servent. Certaines sont décentralisées, fragmentées et compétitives ; elles relient les agriculteurs aux marchés domestiques des biens périssables, comme les oignons, les tomates et le lait. Les agriculteurs vendent à de petits négociants – le choix peut être grand – au comptant. Les négociants approvisionnent ensuite les grossistes, les petits commerces de détail ou vendent directement aux consommateurs, pratiquement sans aucun stockage et traitement/transformation.

D'autres chaînes d'approvisionnement sont par contre **centralisées et intégrées**. Les agriculteurs approvisionnent – parfois par le biais de négociants – des grandes entreprises qui transforment, calibrent et conditionnent la production et fournissent des grossistes ou des détaillants ayant des exigences précises en termes d'uniformité, de qualité et de calendriers. Il s'agit dans ce cas de fournitures en vrac. Ces filières sont utilisées lorsque la transformation vise à réaliser d'importantes économies

d'échelle, ce qui est le cas pour le sucre, ou lorsque la transformation est essentielle à la qualité, ce qui est le cas pour le thé; lorsque les besoins en fonds de roulement sont trop importants pour les petits agriculteurs; lorsque la qualité n'est pas immédiatement visible, par ex. la présence de résidus de pesticides, et lorsque les méthodes de production jouent un rôle important, soit pour la qualité du produit, soit pour la certification des conditions de production.

De plus en plus souvent, les agriculteurs accèdent à ces chaînes par le biais de **l'agriculture contractuelle**: une entreprise privée conclut un accord avec des agriculteurs qui lui fourniront leurs produits. Dans ce cas, l'entreprise transformatrice fournit aux agriculteurs les intrants et l'assistance technique et commercialise leurs produits – levant ainsi les obstacles d'accès au crédit saisonnier – en échange d'un approvisionnement régulier.

L'efficacité de ces filières repose sur l'existence d'une opportunité commerciale intéressante que ni le transformateur ni l'agriculteur ne peuvent facilement saisir l'un sans l'autre. Elles sont utiles lorsque le marché est relativement stable et que le prix promis s'aligne sur celui du marché au comptant et lorsque les agriculteurs n'ont pas beaucoup de possibilités de vendre, sur un marché parallèle, à quel qu'autre acheteur.

### Résultats de la commercialisation paysanne

Les agriculteurs peuvent réaliser des marges brutes élevées lorsqu'ils utilisent leurs terres et leur main-d'œuvre pour produire des cultures commerciales, ce qui augmente leurs revenus. C'est le cas, par exemple des producteurs de café, de produits laitiers et de légumes au centre du Kenya, des producteurs de tomates à

Brong-Ahafo, au Ghana et des producteurs de tomates et de poivrons dans le sud-ouest du Nigéria.

Les petits agriculteurs ne sont pas les seuls bénéficiaires: lorsque de bonnes conditions sont réunies, ces liens avec la production et la consommation sont susceptibles de créer de nouveaux emplois dans l'économie rurale, au bénéfice des agriculteurs sans terre et défavorisées, qui ne sont pas en mesure de commercialiser leur production. Dans les zones rurales d'Afrique, l'effet multiplicateur pourrait être particulièrement élevé, une très grande partie des revenus supplémentaires des petits agriculteurs étant dépensés au niveau de l'économie rurale locale.

Quels sont les possibles inconvénients? Beaucoup craignent que la production de cultures commerciales **diminue la sécurité alimentaire des ménages**. Pourtant, les informations disponibles ne mettent en avant qu'un faible nombre de petits agriculteurs ayant sacrifié la production domestique au profit de la production de cultures destinées à la vente. Les petits agriculteurs donnent le plus souvent la priorité à leurs principales denrées de base. En effet, les ménages qui augmentent leur production de cultures commerciales produisent généralement aussi plus de cultures alimentaires, étant donné qu'ils peuvent utiliser les liquidités pour acheter des intrants pour intensifier la production de produits de base. En outre, dans certains cas, lorsqu'il y a rotation des cultures, les céréales bénéficient des restes d'engrais utilisés la saison précédente pour la production de cultures commerciales.

La commercialisation des cultures des petits agriculteurs peut toutefois **renforcer les différences au sein des sociétés rurales**, en creusant l'écart entre les agriculteurs

«commerçants» et leurs voisins. Cette mauvaise nouvelle soulève d'emblée deux autres questions. Dans quelle mesure faut-il se préoccuper de cet écart plus grand entre les ménages des zones rurales lorsque les échelons inférieurs deviennent eux aussi moins pauvres? Il semble en effet que, dans un tel contexte, peu de ces petits agriculteurs qui se trouvent en bas de la pyramide de distribution des revenus, s'appauvrissent.

L'autre question concerne l'évolution de ces résultats dans le temps. Lors des premières phases de la commercialisation, l'on doit s'attendre à ce que certains ménages, déjà mieux lotis que leurs voisins, creusent encore l'écart. Mais ce déséquilibre subsiste-il? Un certain temps peut être nécessaire pour que les agriculteurs plus défavorisés se lancent dans la production de cultures commerciales ou pour que l'effet multiplicateur positif vienne alimenter l'économie locale.

En dehors de l'Afrique, à North Arcot, dans l'État de Tamil Nadu, des études menées au début des années 1970 ont montré qu'une minorité d'agriculteurs seulement ont saisi les possibilités offertes par l'arrivée des variétés de riz de la «révolution verte» et le soutien de politiques publiques. Cependant, une nouvelle étude, réalisée au début des années 1980 a montré que la grande majorité des agriculteurs utilisaient, 10 ans après, ces nouvelles variétés de riz. En outre, c'est en fin de compte la main-d'œuvre agricole sans terre qui a bénéficié, proportionnellement, de l'augmentation la plus importante des revenus, grâce au fort impact multiplicateur de l'agriculture sur le reste de l'économie rurale.

D'aucuns craignent aussi que la commercialisation ne vienne renforcer les **inégalités entre les hommes et les femmes**,

les hommes ont souvent davantage accès aux opportunités commerciales ceux-ci peuvent alors utiliser cet avantage pour s'accaparer les ressources du ménage afin de gagner des revenus sur lesquels ils auront le contrôle. De telles choses peuvent arriver. On a pu le voir en Gambie par exemple, où des femmes cultivaient des légumes pour l'exportation. Cette situation a amené les hommes à s'approprier les jardins. En Gambie toujours, les tentatives d'irrigation du riz ont avorté lorsque les femmes s'occupaient des rizières tandis que les hommes empochaient les recettes. Toutefois, pour que la commercialisation renforce les inégalités entre les hommes et les femmes, il faut qu'il y ait préalablement des tensions non résolues quant à la répartition des rôles entre les sexes. Cela dit, de trop nombreuses interventions extérieures ont négligé l'impact potentiel de la commercialisation sur les rôles des hommes et des femmes et les réalisations dans le domaine de l'égalité.

La commercialisation de la production paysanne peut exposer les petits agriculteurs à des **risques accrus**, tant en ce qui concerne les prix sur le marché et que la production. Même si des situations catastrophiques peuvent en résulter – pouvant aller jusqu'à la vente d'exploitations afin de couvrir les pertes sur créances – celles-ci sont rares. En effet, la réaction commune au risque consiste à diversifier la production et limiter les dépenses consacrées aux cultures commerciales, et à faire face aux aléas économiques en acceptant les faibles rendements implicites de la main-d'œuvre domestique. Ces réactions ont aussi leurs revers: la diversification sacrifie les gains potentiels de la spécialisation; lorsque les investissements diminuent, il n'est pas possible d'utiliser les quantités optimales d'engrais ou d'embaucher la main-d'œuvre nécessaire. La

variance des rendements peut diminuer, mais également le rendement moyen.

L'augmentation de la production commerciale peut également **nuire davantage à l'environnement**. Si ce risque est bien réel en cas d'intensification et d'extension de la production, il convient toutefois de comparer cet impact négatif sur l'environnement à celui de l'agriculture de subsistance. Si les populations des zones rurales ne pouvaient se lancer dans l'agriculture commerciale et qu'elles devaient survivre grâce à l'agriculture de subsistance, elles utiliseraient sans doute davantage de terres et pratiqueraient un type d'agriculture encore plus extensif – transformant ainsi de précieux habitats et des terres agricoles à risque d'érosion et de dégradation.

Dans certains cas cependant, l'agriculture commerciale a facilité la conservation des ressources. Par exemple, dans les années 1940, avant la plantation de cultures commerciales à Machakos, au Kenya, a souffert d'un phénomène d'érosion des sols et de déforestation à grande échelle. Un demi-siècle plus tard, les cultures de café, la production laitière et les haricots verts de Machakos avaient justifié la prise de mesures de conservation comme le terrassement à grande échelle, la stabilisation des ravins et des dénivellations, la plantation d'arbres et l'utilisation d'engrais verts. Des améliorations similaires, liées à l'intensification de la production, ont été observées, plus récemment 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 d'agriculture

commerciale. Ainsi, avec la concurrence d'une autre variété d'ananas, cultivée au Costa Rica, les petits cultivateurs d'ananas du Ghana ont temporairement perdu le marché européen; la production a alors été restructurée, laissant sur la touche de nombreux anciens cultivateurs. L'application des normes EurepGap, très strictes, à l'horticulture d'exportation au Kenya et au Sénégal a abouti, pour de nombreux petits exploitants, à une perte de ce marché d'exportation. Au Kenya en revanche, ces exploitants ont pu se recentrer à nouveau sur le marché domestique tandis qu'au Sénégal, de grandes exploitations en mesure de satisfaire aux normes ont embauché de nombreux ouvriers agricoles pauvres.

## Politiques pour promouvoir une commercialisation paysanne donnant de bons résultats

Les politiques qui visent à promouvoir l'agriculture commerciale à petite échelle mettent l'accent sur deux grands volets: 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 petits agriculteurs aux marchés grâce à des chaînes d'approvisionnement efficaces et équitables, d'autre part.

Les politiques prioritaires pour accroître la productivité cherchent à mettre en place un climat d'investissement suffisamment favorable et à améliorer l'offre de biens publics ruraux. Un climat favorable à l'investissement nécessite la paix et la sécurité, une stabilité économique, un niveau d'imposition équitable et une politique prévisible – autant de prérequis indispensables aux investissements et à l'innovation. Mais cette première série de conditions doit être complétée par l'existence de biens publics dont dépendent les petits exploitants des zones rurales, comme

des routes, des systèmes d'irrigation; des services d'éducation, de soins de santé et d'approvisionnement en eau salubre; la recherche et les services de vulgarisation. De telles dépenses publiques sont rentables, davantage que celles qui encouragent les dépenses de biens privés, comme les subventions aux intrants.

En ce qui concerne la promotion de la commercialisation paysanne, le plus difficile consiste à **relier les petits agriculteurs aux marchés**, afin qu'ils puissent avoir accès à des intrants améliorés, des moyens de financement pour leurs investissements à court et à long terme, des conseils techniques, des informations sur les marchés... Ils doivent aussi avoir des garanties quant à la vente de leur production et veiller à respecter les normes et les exigences des acheteurs. La littérature récente sur la commercialisation s'est ainsi beaucoup intéressée aux relations entre les petits agriculteurs et d'autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

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 ont été utilisées. La première consiste à créer des **entreprises parapubliques** chargées de l'organisation de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. À ce jour, les résultats de telles mesures se sont avérés décourageants: ces entreprises sont en effet supposées réaliser des objectifs politiques et sociaux en gérant dans le même temps leurs propres activités. En outre, leur statut de monopole public ne les encourage pas à travailler de manière efficace et rentable. Le plus souvent, elles se sont donc révélées coûteuses pour le gouvernement mais aussi pour les agriculteurs. Il n'est donc pas étonnant que

beaucoup aient été liquidées ou sévèrement réduites lorsque les économies africaines ont été libéralisées, à partir du milieu des années quatre-vingt.

Une deuxième possibilité consiste à mettre en place des **associations et des coopératives agricoles** capables de faire contrepoids, grâce au pouvoir de négociation, aux acteurs qui ont le monopole sur la chaîne d'approvisionnement. En Afrique toutefois, ces associations n'ont souvent pas survécu, en raison des compétences insuffisantes et du manque d'honnêteté de leurs directeurs, souvent complice avec les dirigeants de ces coopératives. Ces problèmes ont été aggravés par la création de coopératives qui se sont lancées dans un trop grand nombre d'activités et qui comptaient un nombre trop important de membres pour être en mesure de demander des comptes aux directeurs et dirigeants. Toutefois, si ces associations se limitent à des tâches simples et directes, l'on peut espérer voir apparaître une nouvelle génération d'associations plus efficaces.

La troisième solution consiste à confier la gestion de la chaîne d'approvisionnement à des **grandes entreprises privées** qui font appel à des agriculteurs sous contrat. Même si l'agriculture sous contrat ne nécessite pas l'intervention publique, le gouvernement pourra souhaiter compenser les déséquilibres de pouvoir entre agriculteurs et entreprises en veillant à garantir les droits fonciers des agriculteurs, à leur assurer l'accès aux technologies et aux marchés et à les aider à négocier un contrat équitable. Les gouvernements peuvent aussi continuer à encourager l'agriculture sous contrat en facilitant ce type de contrat et en fournissant des informations, par exemple des contrats-types, et en supervisant ou en réglementant les contrats. À l'extrême, les gouvernements pourraient garantir des plans prometteurs

mais aussi des rendements aux investisseurs et aux agriculteurs, mettre à disposition des biens publics clés, comme des routes ; voire subventionner les premiers investissements.

## **Économie politique, capacité administrative et séquençage**

S'il est facile de préconiser des politiques qui visent à promouvoir la commercialisation paysanne, les mettre en œuvre s'avère plus difficile. L'économie politique de la prise de décision, la capacité administrative au sein du secteur public, et l'enchaînement chronologique des mesures revêtent autant d'importance que les aspects techniques des politiques idéales.

Plusieurs aspects de politique économique peuvent en définitive désavantager les petits agriculteurs. La conviction selon laquelle tout ce qui est plus grand est plus efficace – même si de nombreux éléments tendent à prouver que c'est tout le contraire dans le secteur agricole – peut amener les responsables politiques à privilégier l'agriculture à grande échelle, d'autant plus lorsque de grands exploitants dominent les organisations agricoles nationales. Des politiques populistes, comme l'octroi de subventions et l'annulation de la dette semblent à première vue favoriser les agriculteurs mais en réalité, les grandes exploitations s'accaparent généralement ces avantages de manière disproportionnée. En outre, le coût élevé de ces politiques peut avoir un impact défavorable sur les investissements dans les biens publics, en les limitant. Les gouvernements sont souvent tentés de réglementer la production et la commercialisation. Ces tentatives se sont généralement révélées inefficaces – en raison des difficultés de mise en œuvre – ou ont empêché les agriculteurs de profiter des opportunités. D'une manière générale, on est surpris de voir la faible influence des petits

agriculteurs sur l'élaboration des politiques, en dépit de leur importance numérique.

**Les capacités du personnel, les fonds et l'expertise** limitent souvent les ambitions des politiques publiques. Ce constat a suscité un débat sur les avancées que les ministères de l'agriculture peuvent raisonnablement espérer réaliser dans les régions rurales d'Afrique. Dans ce débat, certaines voix s'élèvent en faveur d'un retour à l'époque des ministères importants et puissants qui mettent en œuvre des politiques interventionnistes alors que d'autres voix préconisent des ministères «minimalistes» qui se concentrent sur la supervision et le contrôle d'un secteur dominé par les entreprises privées. Beaucoup dépend de la capacité de l'État, des difficiles questions de l'ampleur du problème du coût élevé de transaction et de la gravité de la concurrence imparfaite sur les marchés ruraux et de la réaction de l'État à ces problèmes, si réaction il y a.

Compte tenu de la capacité administrative et des budgets limités, il n'est pas possible de tout mettre en œuvre pour soutenir les petits agriculteurs du jour au lendemain. Il convient de définir **des phases** pour ces politiques. Idéalement, ces phases tenteraient dans un premier temps de remédier aux plus graves problèmes avant de s'attaquer à des questions et problèmes moins urgents. Le degré de difficulté des interventions publiques varie, allant de tâches relativement simples – avec des propositions techniques qui ont fait leurs preuves et à faible risque – à des actions plus difficiles et plus complexes, lorsque les propositions techniques comportent des risques et ne sont pas validées par des éléments probants. Les séquences doivent commencer avec les premières mesures et mettre en suite l'accent sur des défis plus complexes, une fois les capacités mises en place et la confiance établie. Heureusement, la plupart des politiques et programmes visant à promouvoir un climat

### Illustration A: Commercialisation paysanne en Afrique, analyse SWOT

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

d'investissement favorable et l'investissement dans les biens publics sont relativement simples.

Ce programme d'action simple doit permettre de mettre en œuvre de nombreuses mesures. Le Ghana, l'un des pays d'Afrique dont le secteur de l'agriculture qui s'est le plus développé, doit sans doute l'essentiel de sa réussite – amorcée au milieu des années 1980 – à la priorité donnée à ces mesures. Voilà pour les principes et interventions de base, mais cela ne s'arrête pas là; il convient aussi de s'attaquer au problème du coût élevé de transaction et de la concurrence imparfaite. Des questions passionnantes certes, mais dont les réponses sont complexes car il n'existe pas de réponses simples et générales aux questions posées. Les avancées résulteront donc d'un processus fait d'expérimentations et d'erreurs, processus facilité lorsque les expériences existantes sont documentées et examinées attentivement, en vue de faciliter l'apprentissage.

## L'avenir de la commercialisation paysanne en Afrique

Quels sont les forces, les faiblesses, les opportunités, les menaces et les défis principaux pour les petites exploitations agricoles d'aujourd'hui et de demain? L'illustration A en fait la synthèse.

Les **forces** des petites exploitations de commercialisation sont nombreuses: faible coût mais main-d'œuvre appliquée et très motivée; connaissance locale approfondie des conditions physiques; et capacité à assurer une certaine flexibilité de la production, étant donné que les ménages peuvent accepter, pendant un petit temps, de faibles rendements. Les petites exploitations agricoles peuvent donc être des producteurs compétitifs et bon marché.

Les **faiblesses** sont également apparentes: accès limité aux intrants et aux capitaux liés à des marchés ruraux imparfaits; capacité limitée à supporter le risque, d'où des pratiques d'évitement du risque qui impliquent de renoncer à des gains potentiels de l'agriculture commerciale; et difficulté à satisfaire aux exigences de certaines chaînes d'approvisionnement à valeur élevée, notamment lorsque la qualité/confiance et la certification importent.

Parmi les opportunités, relevons la croissance de l'économie urbaine et non agricole, la création de marchés domestiques à forte croissance, avec des parts accrues pour les produits à valeur élevée. Dans le même temps, l'Asie augmente actuellement ses importations d'aliments pour animaux et d'oléagineux, entre autres. S'agissant de ces nouveaux débouchés, l'Afrique compte quelques-unes des plus vastes superficies de terres non exploitées, à potentiel moyen: la savane de Guinée, avec 400 000 ha ou plus de terres à développer.

À ces opportunités s'ajoutent la promesse de progrès technologiques rendus possibles par les biotechnologies – qui n'implique pas forcément les manipulations génétiques; et la recherche sur le développement de systèmes agro-écologiques – agriculture de conservation, agroforesterie, etc.

Des **menaces** potentielles existent aussi. Le changement climatique se traduira probablement par de plus grands extrêmes climatiques, et des récoltes plus variables. Il est toutefois 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 responsables des chaînes d'approvisionnement internationales, voire parfois nationales, n'ont pas nécessairement intérêt à traiter avec les

petits agriculteurs: s'ils peuvent s'approvisionner auprès de grands exploitants, en vrac et avec des frais de transaction réduits, ils le feront.

Les politiques peuvent aussi aller à l'encontre des intérêts des petits agriculteurs, en particulier avec la menace d'affecter des terres à des exploitations à grande échelle. Ce qui soulève une question majeure: il est clair que certains petits exploitants peuvent commercialiser avec succès leur production, certaines conditions étant remplies. Mais sur les 33 millions de petites exploitations du continent, combien deviendront des exploitations commerciales dans 10 ou 20 ans. Et qu'advient-il des autres?

Toutes les petites exploitations ne disposent pas des ressources nécessaires – à commencer par les terres, pour se réorienter vers une production plus commerciale. Pour la plupart des personnes travaillant dans des exploitations pauvres en ressources, les emplois non agricoles ou les villes en pleine croissance offrent sans doute davantage de possibilités. Tous ne doivent pourtant pas abandonner leurs fermes: beaucoup resteront agriculteurs à temps partiel mais se procureront de plus en plus leurs revenus ailleurs.

## Principaux messages politiques

Trois points doivent être mis en avant:

- La plupart des interventions nécessaires pour aider les agriculteurs à commercialiser leur production sont des mesures directes et simples visant à mettre en place un climat d'investissement favorable au niveau rural — il ne doit pas être parfait mais suffisamment approprié et doté le plus efficacement

possible les zones rurales de biens publics. Il est frustrant de voir que ce n'est pas encore le cas dans l'Afrique rurale: ces deux mesures devraient susciter l'adhésion d'un grand nombre;

- Ces mesures doivent être associées à des efforts visant à aider les agriculteurs à profiter des opportunités offertes par les chaînes d'approvisionnement rémunératrices. Les associations agricoles ou les contrats avec l'agro-industrie sont ici des pistes prometteuses et;
- Les perspectives des petits exploitants s'amélioreront dans un contexte de croissance économique générale: si l'économie urbaine crée des emplois en dehors du secteur de l'agriculture. Les développements agricole et urbain ne sont pas forcément incompatibles: la Chine ne s'est pas hissée au niveau où elle se trouve actuellement grâce à un seul secteur, alors pourquoi en serait-il autrement en Afrique?

## Références:

Wiggins, Steve, Gem Argwings-Kodhek, Jennifer Leavy & Colin Poulton, 2011, 'Small farm commercialisation in Africa: Reviewing the issues, Working Paper, Future Agricultures Consortium

Sachs, Jeffrey, 2004, McArthur, J.W. Schmidt-Traub, G. Kruk, M. Bahadur, C. Faye, M. McCord G., 2004, "Ending Africa's poverty trap", Brookings Papers on Economic Activity, 1, 117 –240

Chirwa, Ephraim W., Victor Mhoni, Richard Kachule, Blessings Chinsinga, Edson Musopole, Beatrice Makwenda, Connex Masankhidwe, Willie Kalumula and Chrispin Kankangadz, 2010, 'The Malawi Agricultural Input Subsidy Programme: Lessons from Research Findings, 2005 – 2008', FAC Briefing 37



© AGRA

## Les petits agriculteurs peuvent commercialiser avec succès leur production lorsque le contexte est favorable

### Remerciements:

Ce Point Info a été rédigé par **Steve Wiggins** du **Future Agricultures Consortium**. **Beatrice Ouma** et **Elaine Mercer** sont les rédactrices en chef. Pour en savoir plus au sujet de cette série de Points Infos, visitez [www.future-agricultures.org](http://www.future-agricultures.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](mailto: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.