

THIS IS Africa

A GLOBAL PERSPECTIVE REPORTAGE SPECIAL

DEC/JAN 2013

LE SECTEUR PRIVÉ

Commercialiser la production
des petits producteurs

POLITIQUE

La création d'un environnement
propice est essentielle à la croissance

COMMENTAIRE

Andris Piebalgs, Michael Hailu, Ram
Bhavani et Khalid Bomba

AGRICULTURE

Les chaînes de valeur des petits producteurs

Parce que votre décision compte...

Décryptez l'actualité agricole ACP. Analysez les options politiques d'aujourd'hui.



Notes politiques du CTA
www.cta.int/resources/policy-briefs



THIS IS AFRICA

Published by
The Financial Times Limited
Number One Southwark Bridge
London SE1 9HL, United Kingdom
Tel: +44 (0)207 873 3000
Editorial fax: +44 (0)20 775 6421
www.thisisafricaonline.com

Editor Lanre Akinola
+44 (0)20 7775 6861
lanre.akinola@ft.com
Senior Reporter Adam Green
+44 (0)20 7775 6322
adam.green@ft.com
Reporter Eleanor Whitehead
+44 (0)20 7775 6843
eleanor.whitehead@ft.com
Sub Editor Elliot Smither
+44 (0)20 7775 6379
elliott.smither@ft.com

Publisher Simon Blackmore
+44 (0)20 7775 6332
simon.blackmore@ft.com
Associate Publisher Amina Aziz
+44 207 873 4736
amina.aziz@ft.com
Associate Publisher Charlotte Lloyd
+34 682 736 571
charlotte.lloyd@ft.com

Head of Design Gavin Brammall
+44 (0)20 7873 4320
gavin.brammall@ft.com
Senior Designer Paramjit Virdee
+44 (0)20 7775 6634
Head of Production Denise Macklin
+44 (0)20 7775 6557
denise.macklin@ft.com

Publishing Director Angus Cushley
+44 (0)20 7775 6354
angus.cushley@ft.com
Head of Online Publishing Davinia Powell
+44 (0)20 7775 6449
davinia.powell@ft.com

Printer St. Ives
Subscriptions +44 (0)20 7775 6340
thisisafrica@ft.com

ISSN 1759-7978
© Financial Times Business 2012.
'Financial Times' and 'FT' are registered trademarks and service marks of The Financial Times Ltd. All rights reserved. No part of this publication or information contained within it may be commercially exploited in any way without prior permission in writing from the editor.

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) est une institution internationale conjointe des Etats du Groupe ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et de l'Union européenne (UE). Il intervient dans les pays ACP pour améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle, accroître la prospérité dans les zones rurales et garantir une bonne gestion des ressources naturelles. Il facilite l'accès à l'information et aux connaissances, favorise l'élaboration des politiques agricoles dans la concertation et renforce les capacités des institutions et communautés concernées. Le CTA opère dans le cadre de l'Accord de Cotonou et est financé par l'UE.
Pour en savoir plus, visitez: www.cta.int



SOMMAIRE

02 Avant-propos

Michael Hailu, directeur du CTA

04 Encourager la production

Les petits producteurs peuvent jouer un rôle dans la fourniture de denrées alimentaires pour répondre à la demande croissante, mais un esprit d'entreprise proactif sera nécessaire pour relier les producteurs au marché

08 Graphisme d'information

Les obstacles au commerce agricole régional en Afrique

10 Entretien

ANDRIS PIEBALGS

Le commissaire européen en charge du développement parle du rôle de l'UE dans le soutien de l'agriculture des régions ACP.

14 Placer la barre plus haut

L'innovation technologique, particulièrement dans les systèmes mobiles, sera essentielle pour améliorer la productivité agricole, et le financement de la R&D doit être intensifié après avoir été négligé pendant des années.

16 Opinion

Commentaires de David Hughes à l'Imperial College de Londres, de Ken Powell chez General Mills, et d'Ellen Olafsen de la Banque Mondiale.

20 Entretien

UNILEVER

TIA s'entretient avec Vikram Agarwal, le vice-président d'Unilever en charge de l'approvisionnement en Asie et en Afrique, et Cherie Tan, la directrice mondiale des opérations d'approvisionnement en charge du développement des énergies renouvelables et des petits producteurs

22 Reportage photo

TIA se rend à Oromia et Addis Abeba, en Éthiopie, pour explorer les initiatives de soutien aux chaînes de valeur des céréales et des fèves.

26 Créer un environnement propice

Les gouvernements de la région ACP sont sous pression pour faciliter le développement agricole. Quelles sont les interventions prioritaires?

30 Questions-Réponses

KHALID BOMBA

Directeur de l'Agence de la transformation de l'agriculture (ATA) éthiopienne



Andris Piebalgs
p10



Michael Hailu

Michael Hailu, directeur du CTA

“Les chaînes de valeur incluent de plus en plus d’acteurs du secteur, et les petits producteurs peuvent accéder à des marchés qui leur étaient auparavant inaccessibles”

Puisque les petits producteurs fournissent le gros de la nourriture produite dans les pays en voie de développement – jusqu’à 80 pour cent en Afrique subsaharienne – et que l’agriculture emploie la majeure partie de la main d’œuvre, une réelle transformation du secteur ne sera pas possible sans l’intégration des petits producteurs sur les marchés. L’agriculture doit être transformée pour passer du statut d’activité de subsistance à celui d’activité gérée comme une entreprise, qui génère suffisamment de revenus pour que les petits producteurs puissent contribuer de manière plus importante à l’économie nationale. Pour les populations les plus pauvres, la croissance du PNB créée par l’agriculture est environ quatre fois plus efficace pour augmenter les revenus que la croissance extérieure à ce secteur.

D’autre part, les populations des zones urbaines et la classe moyenne urbaine s’accroissent, devenant ainsi de plus en plus riche et demandeuse d’une nouvelle alimentation. Simultanément, les zones rurales souffrent d’une population agricole vieillissante et d’un rejet du travail par les jeunes. L’augmentation des prix des denrées alimentaires suggère que la productivité ne parvient pas à répondre à la demande. Une transformation est nécessaire.

Les chaînes de valeur peuvent jouer un rôle essentiel dans une telle transformation. L’amélioration des relations entre les fermiers et les acheteurs peut permettre aux fermiers d’adapter leur production aux demandes du marché, au lieu de se contenter d’espérer qu’ils trouveront un marché. Cela réduira le gaspillage. Les chaînes de valeur incluent de plus en plus d’acteurs du secteur, et les petits producteurs peuvent accéder à des marchés qui leur étaient auparavant inaccessibles. Ils peuvent s’impliquer plus activement dans l’ajout de valeur à leurs produits, en améliorant

la qualité, l’emballage et la présentation.

Les chaînes de valeur peuvent faciliter la fourniture d’intrants et les finances. Cela signifie que les entreprises de transformation reçoivent une meilleure garantie d’approvisionnement en matières premières, augmentant ainsi leur capacité de production, réduisant les coûts et offrant des opportunités d’emploi fiables. De plus, le développement de relations solides avec les acheteurs tels que les importateurs et les supermarchés ménage des possibilités d’innovation pour les entreprises agroalimentaires, les grossistes et les exportateurs. Enfin, les questions de protection de l’environnement peuvent être traitées plus facilement par la collaboration que lorsque les fermiers produisent de manière ad hoc.

La conférence internationale ‘Resserrer les liens: des chaînes de valeur agricoles au profit des petits producteurs’, qui s’est tenue à Addis Abeba en novembre 2012, a réuni environ 500 participants représentant le secteur privé, les gouvernements, la société civile, les donateurs, les organisations internationales, les syndicats d’agriculteurs, le monde universitaire et les médias. Environ 70 pour cent des participants venaient d’Afrique. Le CTA a été enchanté du nombre important de participants mais également du soutien fourni par de nombreuses autres organisations.

Au cours de la conférence, l’importance d’améliorer des ‘environnements propices’ pour faciliter le déroulement des affaires pour les chaînes de valeur agricoles a fait l’objet de nombreux débats. Il a été noté que les changements de politique, n’étaient pas toujours suffisants car ils peuvent aussi être contrecarrés par une mauvaise application au niveau local. Les obstacles artificiels au commerce peuvent être particulièrement coûteux lorsque l’on tente de promouvoir le commerce intrarégional. Ils incluent la lenteur des procédures bureaucratiques aux douanes, la réglementation



PHOTO: GETTY



DE GAUCHE À DROITE: Mayasa Ayoub Simba du Tanzania Dairy Board (Conseil Laitier de la Tanzanie) discute de la participation des petits producteurs dans les chaînes de valeur du bétail lors de la conférence ‘Resserrer les liens’ du CTA.

Un public de 500 délégués assiste à la conclusion de la conférence par l’Ambassadeur Gary Quince, représentant spécial de l’UE auprès de l’Union africaine.

Daniel Gad, entrepreneur éthiopien, en plein discours inaugural.

tion excessive, les barrages routiers officiels et non officiels, et les coûts élevés des transports. Selon les participants, avec des conditions politiques appropriées et l’infrastructure nécessaire, les fermiers africains seraient bien placés pour exploiter les marchés intrarégionaux et nationaux, et concurrencer les denrées en provenance d’autres continents.

Le CTA attache une importance considérable à l’amélioration de la formation et des outils de formation pour le développement agricole. La formation à tous les niveaux est essentielle si l’on veut obtenir une meilleure efficacité de la chaîne de valeurs, y compris la formation aux techniques d’analyse des chaînes de valeur elles-mêmes. Nous avons constaté avec joie que les universités mettent déjà à niveau les cursus agroalimentaires mais et il manque toujours d’autres outils de formation appropriés. La faiblesse des services de vulgarisation agricole a été de nouveau mise en évidence et les participants ont également fait remarquer que les services de vulgarisation doivent être plus axés sur le marché. Le potentiel de développement possible grâce à l’agriculture contractuelle a également été mis en avant.

La promotion de l’amélioration de la communication est une autre des priorités du CTA. La conférence a mis en avant le rôle important que les Technologies de l’information et de la Communication (TIC) peuvent jouer dans l’amélioration du partage des informations entre les divers acteurs des chaînes de valeur. Les services d’informations sur le marché ba-

sées sur les TIC sont considérés essentiels. Les débats ont clairement montré que l’Afrique est un leader de la prestation de services de TIC novateurs dans le secteur agricole.

Le succès des chaînes de valeur dépend de la volonté de communiquer, coordonner et collaborer de tous les acteurs des chaînes. Il y a une grande marge d’action pour de multiples parties prenantes, pour compenser les faiblesses des chaînes individuelles ou pour réunir les acteurs impliqués dans un produit donné, y compris les représentants des fermiers, dans des associations afin de résoudre les problèmes communs et d’agir comme un forum pour le dialogue politique. Nous espérons également tirer parti de l’excellente collaboration affichée par les organisateurs de la conférence pour promouvoir une meilleure coordination des organismes donateurs et un meilleur alignement de leur travail sur les priorités en Afrique.

Nous sommes déterminés à empêcher la conférence de n’être qu’une ‘réunion parmi d’autres’ et nous mettons en œuvre des moyens pour garantir que les questions soulevées fassent l’objet d’un suivi complet. La décision de TIA de produire un Reportage Spécial sur les chaînes de valeur agricoles souligne l’importance attachée aujourd’hui au sujet en Afrique, et nous aidera à sensibiliser un plus large public aux questions débattues. Au nom du CTA, je souhaite exprimer à quel point nous apprécions le soutien apporté par cette publication.

“Le succès des chaînes de valeur dépend de la volonté de tous les acteurs des chaînes de communiquer, coordonner et collaborer”

Commercialiser la production

Les petits producteurs peuvent jouer un rôle en fournissant de la nourriture pour répondre à la demande croissante, mais un esprit d'entreprise proactif sera nécessaire pour relier les producteurs aux consommateurs

Les petits producteurs agricoles peuvent jouer un rôle important pour relever les défis de l'approvisionnement alimentaire. En fait, ils fournissent déjà 80 pour cent de l'alimentation produite en Afrique subsaharienne. Mais il est nécessaire d'améliorer les compétences en gestion financière, en marketing et business, pour que l'agriculture quitte son statut d'activité de subsistance pour devenir une proposition commerciale viable.

Dans toute l'Afrique, les Caraïbes et le Pacifique, la commercialisation des produits reste très informelle, les quantités fournies ne sont pas toujours régulières et le manque d'accès au crédit est un problème perpétuel. Ajoutons-y les problèmes de qualité d'infrastructure, les techniques de culture peu productives et l'absence de technologie, et les raisons pour lesquelles un si grand nombre de petits producteurs sont pris dans le piège des maigres rendements sont évidentes: une faible production signifie moins de liquidités, ce qui limite l'envie d'investir ou de prendre des risques.

Bien sûr, les petits producteurs sont des entrepreneurs, leur subsistance dépend de leurs propres efforts. Mais ils sont également à la merci de facteurs exogènes, qu'il s'agisse du climat, de la fluctuation des prix ou des infrastructures. Les fermiers craignent de prendre des risques lorsqu'il s'agit d'adopter de nouvelles technologies et techniques, parce qu'ils n'ont aucune marge d'erreur. Cependant, des efforts sont faits dans ce sens.

En Ethiopie, l'Agence pour la Transformation de l'Agriculture cherche à présenter les nouvelles technologies dans des centres de formation pour agriculteurs, des lopins de

terre sur lesquels les fermiers assistent à des démonstrations de techniques de plantation modernes et peuvent pratiquer sur de petits sites de comparaison. Cela leur permet de voir concrètement les effets des nouvelles méthodes avant de prendre le risque d'essayer les techniques sur leurs propres terres.

"Grâce aux services proposés par les agences de développement, nous plantons en ligne sans réduire le débit de semence et nous utilisons également la transplantation", explique Engida Kelkile, producteur éthiopien de teff – une céréale locale – à Debrezeit, dans la région d'Oromia. Un autre fermier travaillant sur la même parcelle, Worko Mojo, explique qu'il s'est inscrit au programme de son propre chef. "Ce que je vois ici, je le mets en pratique sur mes terres", affirme-t-il. Le rendement a été multiplié par deux ou trois.

Ces petits producteurs affirment que leurs conditions de vie se sont améliorées, et que les écarts entre les niveaux de vie ruraux et urbains commencent à s'amenuiser. "Même dans la population urbaine, de nombreuses personnes vivent moins bien que les fermiers," explique un agent de vulgarisation agricole. "Nous avons une belle maison par rapport à certains habitants des villes," ajoute un autre fermier.

Ces améliorations pourraient-elles encourager les jeunes à travailler dans l'agriculture? Les fermiers reconnaissent que cela constitue un défi. "Notre agriculture demande beaucoup de travail; il faut donner son maximum, ce n'est pas un travail de bureau. C'est un travail salissant, on n'a pas beaucoup de machines," précise M. Kelkile. "Les jeunes veulent faire un travail propre."



La mécanisation pourrait changer tout cela. "Si nous utilisons des machines et que notre métier est moins fatigant, les jeunes viendront," ajoute-t-il. "Nous devons attirer les jeunes avec de meilleures techniques."

En Sierra Leone, les petits producteurs prennent des cours de commerce et de marketing auprès d'organisations agricoles et de centres d'affaires agricoles. Ces organismes apportent leur soutien en fournissant des semences, de l'engrais et la possibilité de réunir de l'argent pour acheter du matériel et de vendre leur production en gros. Les leaders du groupe reçoivent une formation commerciale, qu'ils transmettent ensuite aux familles d'agriculteurs de leur région.

"Nous apprenons comment faire des bénéfices. Nous avons appris à réaliser une analyse SWOT," explique Saika Forna, leader de l'ABC dans le district de Kenema, à l'est du pays.

Dans certains contextes, les connaissances en marketing sont insuffisantes. Il y a par exemple une demande en riz blanchi en Sierra Leone, mais elle ne semble pas encourager le secteur privé. "Ils ne traitent pas le riz parce qu'ils ne savent pas qu'il y a une demande pour ce produit. La situation est donc paradoxale," explique Francis Bereaa, directeur régional de l'African Foundation for Development in Sierra Leone, une ONG à visée commerciale.

En Ethiopie, les connaissances en marketing s'améliorent. Environ 75 pour cent du teff éthiopien est vendu, et le reste est consommé par le producteur et sa famille. Les producteurs de teff sont réactifs face aux préférences des consommateurs. Certains donnent déjà la priorité à la production de teff blanc, par exemple, dont la demande est plus importante.

Plus haut dans la chaîne de valeur, les préférences du marché sont également prises en compte. Hailu Tessema est le directeur général de Mama Fresh Injera, qui fabrique un pain traditionnel éthiopien à base de teff. Dans les locaux de l'entreprise à Cherkos, dans la banlieue d'Addis, Mama Fresh Injera fournit de grandes chaînes hôtelières, telles le Sheraton et le Hilton. L'entreprise a pu observer une croissance marquée des exportations aux Etats-Unis, au Canada et en Israël.

Créée en 2003 avec un statut de micro-entreprise, elle offre un exemple encourageant de la capacité des acteurs de la chaîne à valeur ajoutée à se développer. Aujourd'hui, l'entreprise a 130 salariés, principalement des femmes, et un chiffre d'affaires de 16 millions de birr en 2011 (\$881 439). Le gouvernement éthiopien a aidé l'entreprise à se développer grâce à une subvention de \$200 000, dans le cadre du projet "Ethiopian Competitive Facilitator". M. Tessema montre fièrement des photos sur lesquelles il reçoit le prix de Meles ➡

Zenawi, l'ancien premier ministre, et maire d'Addis Abeba.

Un personnel bien dirigé et un savoir-faire en matière d'organisation sont également essentiels pour percer sur les marchés internationaux.

"Nous créons une agence dans chaque chefferie, ainsi que des installations de séchage et de fermentation, presque tout ce qu'il faut pour produire, traiter, mettre en sac, vendre, transporter jusqu'à Freetown et expédier", explique Medgar Brown, directeur général de Brown Holdings Ltd, une entreprise commerciale Sierra Léonaise locale qui est devenue producteur de grande envergure, et qui assure également la transformation et l'emballage de cacao, de café, de noix de cajou et, plus récemment, d'ananas.

M. Brown note que le fait d'avoir des usines de transformation à proximité des champs permet d'obtenir une traçabilité renforcée nécessaire aux certifications de commerce équitable, un élément essentiel pour de nombreux consommateurs des marchés développés.

Mais bien que certains producteurs ciblent les exportations vers les marchés des pays riches, il est important de noter qu'un taux de croissance élevé en Afrique signifie que les producteurs peuvent chercher à répondre en premier lieu à la demande régionale. "Le marché national éthiopien, avec sa population en forte croissance et les changements survenant dans ses goûts et dans la demande des centres urbains, offre une énorme opportunité pour les petits producteurs," explique Khalid Bomba, PDG de l'Agence éthiopienne pour la transformation de l'agriculture. C'est une dynamique utile pour les pays enclavés comme l'Éthiopie, où de nombreuses marchandises sont exportées par bateau depuis Djibouti, à trois jours de voyage en camion.

Ceci étant dit, les marchés agricoles locaux et régionaux sont souvent dysfonctionnels en Afrique, affectant les denrées périssables, ainsi que les intrants tels que l'engrais. Les agriculteurs africains, surtout dans les pays enclavés, achètent l'engrais à des prix bien plus élevés que les agriculteurs de la plupart des autres régions en voie de développement, ce qui augmente les autres coûts. Sur la côte de la Sierra Leone, les coûts élevés du pétrole et du diesel – environ \$1,05 par litre – augmentent le prix du commerce. Un groupe agro-industriel de Nongowa, par exemple, vend un sac de 50 kg d'engrais 117 250 leones (\$27), ce qui inclut un coût de base de 87 000 leones (\$20) et 2 500 leones (58 cents) pour le transport de chaque sac à environ 320 km de Freetown.

Les parties prenantes se concentrent également sur la création d'emplois grâce au traitement des denrées agricoles, et certaines créent

de nombreux emplois mais dans des activités à faible valeur ajoutée. Dans une usine de traitement des fèves de Nazret, dans la région de l'Oromia, en Éthiopie, les avantages pour l'emploi des chaînes de valeur international sont évidents. Dans cette entreprise, qui fournit la multinationale ACOS Italy, les femmes tamisent et trient les fèves, alors que les hommes utilisent les fumigateurs et déplacent les gros sacs dans les bâtiments.

Pour les salariées, le salaire est modeste – environ 600 birr (\$33) par mois – mais leurs enfants sont scolarisés gratuitement, elles reçoivent de la nourriture à moindre coût, une assurance médicale et une retraite. À la cantine, où une télévision ronronne doucement dans un coin, leur repas leur coûte 5 birr, contre 15 à 20 birr sur le marché libre.

En Sierra Leone, Balmed Holdings a un impact impressionnant sur l'emploi. L'entreprise a développé un système de culture de parcelles regroupées dans le cadre duquel elle loue la terre aux propriétaires terriens locaux et emploie les jeunes du coin pour s'occuper des cultures qui y poussent. 60 pour cent du prix du marché des fèves de cacao est divisé en trois parts. Le premier tiers revient au propriétaire de la terre, qui se contente d'autoriser les jeunes gens à s'occuper des cultures. Le deuxième tiers revient aux jeunes qui travaillent la terre et qui reçoivent également des repas, des cours d'alphabétisation et une formation commerciale dispensés par Balmed. Le dernier tiers revient à l'entreprise pour couvrir ses frais, puisque Balmed paie le traitement, la mise sur le marché et l'expédition. L'entreprise a planté plus de 600 hectares selon ce modèle et cherche à en planter 400 de plus par an à l'avenir.

Les partenariats seront essentiels si les

chaînes de valeur doivent être transformées. Les ONG s'affirment comme des éléments clés du soutien aux producteurs agricoles, et proposent des services de gestion commerciale par le biais de programmes de coaching. Elles peuvent également jouer un rôle de novateur. "Les ONG sont bien placées pour tenter de nouvelles méthodes et expériences, et lorsque leurs initiatives sont couvertes de succès, elles peuvent être appliquées par le secteur privé," explique Larry Attipoe, spécialiste de la chaîne de valeur chez SNV Netherlands.

Les acteurs du secteur privé fournissent également des services commerciaux. Sustainable Management Services est une société qui propose de former les agriculteurs pour améliorer les rendements. Cependant, à l'avenir, l'organisation devra peut-être évoluer puisqu'une subvention est toujours versée.

"Nous espérons que, bientôt, les agriculteurs accepteront de payer des sommes modestes pour les services de vulgarisation agricole," déclare Thomas Delbar, directeur adjoint chez ECOM, une multinationale qui finance la formation des agriculteurs en prélevant sur ses marges de commercialisation, et qui subventionne les activités de Sustainable Management Services. "En fin de compte, rien ne peut rester totalement gratuit."

Les grandes entreprises doivent également modifier leur façon de considérer la place des petits producteurs dans la chaîne d'approvisionnement. Il est difficile d'intégrer un grand nombre de producteurs disséminés sans induire des coûts de transaction élevés. Cependant, avec l'augmentation de la demande de denrées alimentaires, les entreprises du secteur des aliments et des boissons doivent relever le défi de l'expansion

de leur base d'approvisionnement.

Conscientes des contraintes en matière de terres, d'eau, de périodes de pousse et de productivité, de plus en plus de multinationales forment des synergies avec de petits producteurs, souvent dans le cadre de programmes d'agriculture sous contrat qui permettent de contrôler l'approvisionnement et la qualité, et de réduire les coûts de production et de transaction. Dans certains cas, les gouvernements récompensent la production fournie par de petits producteurs par des allègements fiscaux sur les taxes indirectes.

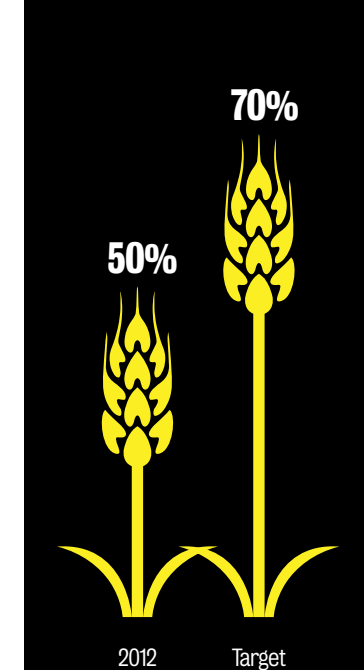
Les brasseries, qui nécessitent de grosses quantités de matières premières agricoles, sont notables dans cet espace. Diageo, la plus grosse entreprise mondiale de boissons en termes de chiffre d'affaires, se procure environ 50 pour cent de ses matières premières localement – 10 pour cent de plus qu'en 2007. Elle prévoit d'augmenter l'approvisionnement local pour atteindre 70 pour cent. Son concurrent, SABMiller, quant à lui, se procure directement des intrants, y compris l'orge et le sorgho, auprès de 20 000 petits producteurs en Afrique, et entend augmenter son approvisionnement local en matières premières et atteindre les 50 pour cent dans les deux prochaines années.

"De nombreux petits producteurs pratiquaient auparavant une agriculture de subsistance. En créant des opportunités sur le marché pour ce type d'agriculteur dans nos chaînes de valeur, nous pouvons augmenter leur productivité, et leur permettre de générer des revenus pour la première fois," explique Andy Wales, vice-président du développement durable chez SABMiller.

L'entreprise est une pionnière de la méthode d'approvisionnement auprès des petits producteurs, avec le lancement de la marque Eagle Lager en 2002. Grâce à l'utilisation de sorgho cultivé localement à la place de l'orge importée, plus onéreuse, la Eagle Lager représente aujourd'hui plus de 30 pour cent du marché en Ouganda et fait vivre 9 000 petits producteurs.

L'an dernier, SAB est devenu le premier brasseur à produire une bière à une échelle commerciale à partir de manioc. La production de cette bière, nommée Impala et brassée au Mozambique, a créé de nouveaux emplois pour 1 500 petits producteurs. "Cette approche pourrait être développée dans de nombreux autres marchés africains, où le manioc est la culture la plus répandue, mais la moins commercialisée," souligne M. Wales.

Le succès de SABMiller dépendra de ses chaînes de valeur locales, ajoute-t-il. "La bière est une activité locale et notre réussite est liée de manière inextricable à celle des communautés au sein desquelles nous travaillons.



Diageo Africa a pour objectif de se procurer 70 pour cent de ses matières premières localement, soit 20 pour cent de plus qu'actuellement

600birr

Salaire mensuel des salariées dans une usine de traitement des fèves de la région d'Oromia

\$100m

d'investissement prévu de l'entreprise américaine Argo Corp sur les trois années à venir

C'est pourquoi nous faisons en sorte de créer des chaînes de valeur qui favorisent la croissance économique et stimulent le développement social. Ainsi, nous sommes en mesure de générer des retours à long terme pour notre entreprise, tout en créant de la richesse pour nos communautés locales."

Tout comme sa rivale, Diageo crée des modèles d'agriculture sous contrat liant les petits producteurs locaux aux gros marchés commerciaux rémunérateurs. Cette année, le groupe a signé des protocoles d'accord pour un projet de culture d'orge évolutif en Éthiopie et un projet de chaîne de valeur pour le sorgho en Tanzanie.

D'autres entreprises ont joué un rôle plus controversé. Lorsque Walmart a annoncé l'acquisition du détaillant sud-africain Massmart en 2010, nombre de personnes se sont inquiétées du risque de prix cassés pour les producteurs locaux. Pourtant, le géant américain du commerce de détail a reçu l'autorisation réglementaire pour son accord d'un montant de \$2,4mds en mars 2012, suivant un consensus selon lequel il était important pour les fournisseurs sud-africains d'accéder à une chaîne d'approvisionnement globale pour la première fois.

Walmart met actuellement en place un projet agricole direct en Afrique du Sud. Le projet a remporté un grand succès en Inde et dans d'autres marchés émergents, en intégrant plus d'aliments cultivés localement dans la chaîne d'approvisionnement du groupe, en réduisant les coûts de production, et en augmentant les bénéfices des agriculteurs, selon le groupe. Massmart entend se procurer 30 pour cent de ces denrées périssables auprès des petits producteurs dans le cadre du projet, un chiffre qui supposerait que 1 500 agriculteurs soient associés à la chaîne de valeur du groupe d'ici 2016.

Les groupes produisant des biens de consommation ne sont pas les seuls impliqués. Les fabricants de machines ciblent également des opportunités sur le continent. Avec seulement 10 pour cent de terres cultivées en Afrique préparées avec un tracteur, et seulement 4 pour cent de terres irriguées, les opportunités sont importantes. L'entreprise américaine Agco Corp., le troisième plus gros fabricant de matériel agricole, saisit ces opportunités en prévoyant d'investir \$100 millions en Afrique sur les trois années à venir.

Pour de nombreuses régions émergentes, la révolution écologique est restée insaisissable pendant des dizaines d'années. En travaillant ensemble, les entreprises, les gouvernements et les agriculteurs en Afrique, aux Caraïbes et dans le Pacifique pourraient permettre la renaissance agricole dont leurs populations ont besoin.



Marchés régionaux: transport difficile

Le transport routier au Pakistan présente des similitudes avec l'Afrique, y compris dans le vieillissement des camions, la mauvaise infrastructure et les faibles rémunérations des conducteurs. Pourtant, les prix des transports pakistanais représentent seulement une fraction des prix dans l'Afrique sub-saharienne

Obstacles sur les routes

- Postes de contrôle
- Procédures administratives
- Embargo à l'exportation et à l'importation, droits à l'importation variables et quotas d'importation, règles d'origine restrictives, et contrôles des prix
- Paiements illégaux, intimidation et harcèlement au passage des frontières



Pots-de-vin

Les entreprises de transport tanzaniennes paient chacune \$12 640 par mois en pots-de-vin aux autorités. Leurs homologues kenyans paient chacune en moyenne \$6 715 par mois en pots-de-vin à l'administration fiscale, aux agents de police et aux douaniers



Source: Transparency International, FIDA, Banque Mondiale

Coûts moyens des transports par km



Le coût du transport dans les principaux corridors n'est pas beaucoup plus élevé en Afrique sub-saharienne que dans certains pays européens. Cependant, les marges bénéficiaires des entreprises de transport routier sont souvent très élevées, atteignant 118 pour cent dans le corridor Ngaoundéré-N'Djamena



50%

Les estimations de la Banque Mondiale suggèrent qu'une réforme permettant au secteur des transports de devenir plus concurrentiel pourrait diminuer de moitié le coût du transport de denrées alimentaires de base en Afrique occidentale dans les 10 années à venir. Cela pourrait transformer la productivité

Une diminution de 50 pour cent des coûts des transports au Mozambique augmenterait le PNB agricole réel de 7 pour cent

Postes de contrôle, pots-de-vin et retards dans les corridors d'Afrique occidentale



Source: West African Trade Hub



Andris Piebalgs

Commissaire européen chargé du développement

“Nous devons renforcer la résilience de nos pays face à l’envolée du prix des denrées alimentaires et aux changements climatiques”

ENTRETIEN MENÉ PAR ELEANOR WHITEHEAD

Andris Piebalgs, d’origine lettone, a placé l’agriculture au cœur des politiques de développement de l’UE, et son objectif est clair: le secteur agricole doit être dynamisé par les petits producteurs dans les pays d’Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

“Nous ne devons pas faire preuve d’arrogance envers les petits producteurs: 80 pour cent de la production agricole africaine actuelle est l’œuvre de ces petits producteurs, ce qui crée de l’emploi dans le cadre de structures traditionnelles,” explique M. Piebalgs depuis son bureau de la Commission européenne.

Nous ne devons pas souhaiter que le modèle agricole européen soit reproduit en Afrique, dans les Caraïbes ou dans le Pacifique. Nous ne devons pas croire qu’il y aura simplement quelques agriculteurs, des centaines d’hectares de terre et une productivité énorme. Nous devons respecter le fait qu’un modèle adapté à leurs besoins soit utilisé, et que notre propre modèle ne sera pas forcément reproduit.”

C’est pour cette raison que la Commission donne la priorité au développement des petits producteurs et à la sécurité alimentaire. “L’agriculture crée environ 70 pour cent des emplois et 30 pour cent du PNB d’un grand nombre de ces pays,” explique M. Piebalgs. “D’ici 2050, même avec l’urbanisation, 40 pour cent des Africains vivront toujours dans des régions rurales. Cela représente 900 millions de personnes qui ont besoin de travailler et de moyens de subsistance. Il s’agit donc à la fois d’un défi et d’une opportunité dans ce secteur en termes de création d’emplois, de prospérité et de richesses.”

L’UE ne peut pas soutenir seule toutes les chaînes de valeur, et l’approche future consistera à cibler les contraintes au cas par cas, selon M. Piebalgs: “Nous allons analyser les goulots d’étranglement dans chaque pays. Le problème concerne-t-il l’accès aux finances? Si tel est le cas, on doit gérer le problème. S’agit-il de l’accès à l’énergie? Gérons ce problème. Est-ce que ce sont les routes? Ce sera une approche sur mesure. Elle ne couvrira pas tous les domaines, mais notre devoir est de renforcer la résilience des pays face à l’envolée du prix des denrées alimentaires et aux changements climatiques.”

En dehors de la priorité accordée à l’approvisionnement en eau sur tout le continent, le travail de l’UE varie selon les pays. Au Rwanda, par exemple, l’UE investit dans la productivité de la terre par le biais d’un étagement nécessitant un capital important. Elle soutient également la production de café. En Éthiopie, elle se concentre sur les routes rurales et l’accès aux marchés, tout en soutenant ce marché via la Bourse éthiopienne de marchandises, créée en 2008.

Les régions qui sont particulièrement vulnérables aux chocs climatiques seront au sommet de la liste des priorités de l’UE. “Actuellement, nous nous inquiétons beaucoup de la désertification, au Sahel, par exemple, où nous nous efforçons d’augmenter les investissements dans l’agriculture et la productivité,” explique M. Piebalgs.

Dans des régions nécessitant une aide alimentaire humanitaire d’urgence régulière, principalement le Sahel et les régions de la Corne de l’Afrique, la Commission intègre une réponse d’urgence à une création de marché à long terme en fournissant des liquidités et en achetant des ➤



denrées alimentaires le plus près possible de la zone de crise, au lieu de les importer.

“Nous essayons de ne pas découpler ces zones de réponse d’urgence et le développement à long terme, et nous soutenons ainsi les producteurs agricoles tout en apportant une aide d’urgence,” déclare M. Piebalgs. “Je pense que c’est ce qui nous différencie en matière d’aide humanitaire.”

Acteurs qui changent la donne

Malgré son statut de plus gros donateur de l’espace agricole, le montant du financement de l’UE pour l’agriculture et la sécurité alimentaire est relativement peu élevé à €800 millions (\$1,03 mds), et M. Piebalgs reconnaît que “les besoins sont bien plus importants”. Cependant, le commissaire est optimiste en ce qui concerne les changements, y compris l’augmentation de la pénétration des technologies informatiques, qui modernisent le secteur alimentaire.

“Les changements sont nombreux, et c’est pourquoi nous n’excluons pas l’opportunité que représentent les petits producteurs dans le monde, et particulièrement dans la région ACP,” explique-t-il. “Les téléphones mobiles ont complètement changé la donne, parce que les fermiers sont plus au fait des informations; les prix sont plus faciles à prédire.”

Le Commissaire souligne également les espoirs qu’il place dans la Nouvelle Alliance pour la Sécurité Alimentaire et la Nutrition créée par le G8. Cette initiative internationale a pour objectif d’augmenter l’investissement privé dans l’agriculture africaine et de renforcer la productivité du secteur, dans l’espoir de sortir de la pauvreté 50 millions d’Africains de la région sub-saharienne d’ici 10 ans. Depuis son lancement en mai, plus de 60 entreprises privées, dont un grand nombre d’entreprises africaines, ont promis plus de \$3,5 mds d’investissement dans le secteur agricole du continent.

“La Nouvelle Alliance va accélérer le changement, car elle concerne les réformes politiques gouvernementales: nous offrons un financement, et le secteur privé s’occupe de l’investissement nécessaire, mais il faut que le gouvernement mette en place des réformes, qu’il ne se contente pas de promesses,” précise M. Piebalgs.

Ces réformes sont nécessaires et urgentes, explique-t-il: “parce que les capitaux privés ne peuvent être débloqués que si le pays est stable dans ses réformes politiques.”

La principale contrainte politique du continent est liée au problème de propriété des terres, un domaine sur lequel le commissaire incite les pays africains à se concentrer. “80 pour cent des petits producteurs sont des

femmes, mais elles ne possèdent que 2 pour cent des terres en Afrique,” explique M. Piebalgs.

“Il apparaît clairement que les fermiers devraient avoir un intérêt sur la terre qu’ils travaillent. Lorsque la terre appartient au fermier ou lorsqu’il sait qu’elle sera transmise à sa famille, cela augmente la productivité. Dans ce cas uniquement, le fermier se sent responsable de la terre, étudie la situation du marché, et cherche à mieux la cultiver. Si elle n’appartient pas au fermier, elle n’évoluera jamais.”

Une plus grande clarté concernant la propriété des terres diminuerait également les risques d’appropriation de terres, un autre sujet qui inquiète le commissaire. “L’investissement dans l’agriculture de grande envergure demande une transparence réelle et des certitudes juridiques, et c’est très souvent ce qui manque”, précise-t-il. “Nous avons pu observer des investissements à grande échelle. Je ne dis pas que c’est négatif, mais cela devrait être encadré par la législation des pays. L’établissement de contrats doit être la norme, sinon l’approche complète du développement agricole pourrait être mise à mal.”

Accords de Partenariat Economique

Du côté européen, on espère également que la politique commerciale pourra avoir un impact sur le développement de l’agriculture dans la région ACP.

Les Accords de Partenariat Economique, des accords commerciaux entre l’UE et les pays de l’ACP qui ont été présentés pour la première fois en 2000, étaient supposés rendre les accords commerciaux préférentiels existants conformes aux règles de l’OMC, et promouvoir le commerce entre les deux groupes et au sein de ces derniers. Cependant, la plupart des négociations entre l’UE et les groupements régionaux ont été interrompues.

M. Piebalgs remarque que les pays de l’ACP ont toujours accès, sans taxes ni quotas, aux marchés européens, dans le cadre d’un système de ‘tout sauf les armes’, mais précise que cela bénéficie principalement aux gros exportateurs: “Cette ouverture profite surtout aux gros exploitants. Pour les petits agriculteurs, cela ne change pas grand-chose.”

Selon lui, le problème réside dans le commerce intra-africain: “Le commerce intra-africain est vraiment le plus gros défi de l’espace commercial. Cela ne se passe pas bien, en partie en raison du manque d’infrastructure, mais aussi en raison des barrières tarifaires. Avec les APE nous voulions non seulement aider la région en leur donnant accès au marché européen, mais aussi renforcer la dimension

EXTRÊME-DROITE: Andris Piebalgs lors d’une réunion au sommet sur la crise alimentaire touchant le Sahel; en visite à Zagatouli, à l’ouest de la capitale burkinabé, Ouagadougou.



économique régionale. Sans cela, seuls les gros producteurs pourront exporter, et si vous êtes un petit producteur, le mieux que vous puissiez espérer c’est de vendre sur le marché local.”

L’étude de la PAC

Le commissaire explique que la Politique Agricole Commune de l’UE, le programme de subvention des agriculteurs européens, pourrait également être étudiée par les pays de l’ACP pour inspirer la politique nationale.

“La PAC apporte de nombreux éléments positifs qui pourraient être étudiés dans le monde entier, parce que nous avons tiré les leçons des erreurs du passé et que cette politique apporte aujourd’hui aux agriculteurs la garantie qu’ils pourront poursuivre leur activité,” indique-t-il. “Selon moi, elle peut être utilisée pour suggérer les mesures à prendre pour la production agricole, et celles qu’il faut éviter. Il est essentiel de tirer parti de l’expérience de l’UE sur les solutions pour équilibrer la vie traditionnelle, la sécurité alimentaire, les revenus et la prédictibilité dans l’ensemble du processus.”

Mais le coût de la PAC, bien qu’en diminution, représente toujours environ 30 pour cent du budget de l’UE, et ce plan a constitué un sujet de conflit dans les négociations budgétaires récentes de l’UE. Les manifestations des agriculteurs à Bruxelles indiquent également le mécontentement lié au système des quotas de lait en Europe.

“La PAC a des hauts et des bas,” concède le commissaire, “mais je pense qu’il s’agit d’une politique plus complexe qu’aucune autre politique agricole dans le monde. Et elle est appliquée par 27 pays différents, ce qui signifie qu’il peut être intéressant pour d’autres pays de l’étudier.”

Le système de la PAC est controversé et accusé depuis des décennies de fausser les marchés et de détruire la compétitivité des fermiers dans les pays en voie de développement. Cependant, l’Union européenne a à présent supprimé 95 pour cent des subventions à l’exportation, conservant les 5 pour cent restants jusqu’à ce que les subventions à l’exportation internationales soient supprimées.

“La politique de l’UE a subi de nombreux

changements importants, mais je pense que nous aurons toujours une opposition, parce que nous n’avons pas totalement supprimé les systèmes de subvention des exportations. Tant que ces subventions existent, la PAC sera perçue comme un obstacle à l’évolution des fermiers des pays en voie de développement,” explique M. Piebalgs. “Ce n’est pas la réalité, mais ce serait plus facile si les subventions à l’exportation étaient supprimées dans le monde entier, parce que, selon moi, elles mettent le marché en danger et cela a un impact, aussi réduit soit-il.”

Le problème des subventions agricoles était au centre des désaccords dans les négociations commerciales internationales nommées Cycle de Doha, qui ont été présentées pour la première fois en 2001.

Réductions budgétaires pour le développement?

L’Europe traverse une période difficile, et le budget de la commission pour le développement risque de subir des compressions dans les sept années à venir. Environ 80 pour cent de l’APD de l’Europe provient des budgets na-

tionaux, et M. Piebalgs est rassuré par la volonté de chaque état de maintenir leur engagement de consacrer 0,7 pour cent du revenu national brut par tête à l’aide au développement.

“Je serais plus qu’heureux si l’on attribuait plus d’argent au développement au niveau européen. Les négociations à ce sujet sont toujours en cours,” explique-t-il. “Mais lorsque l’ensemble du budget est simplifié, il y a toujours des dommages collatéraux.”

Le commissaire explique que les niveaux d’aide devraient être préservés, et que les €800 millions actuellement dépensés pour l’agriculture et la viabilité alimentaire ne seront pas touchés. “La sécurité alimentaire et l’agriculture recevront plus de financements, quoi qu’il arrive, parce qu’il s’agit très clairement d’une priorité. Nous dépenserons moins d’argent dans un secteur tel que le réseau routier, parce qu’il demande des capitaux importants, et qu’à ce stade je vois plus de valeur ajoutée créée par l’agriculture. L’agriculture est beaucoup plus bénéfique pour l’économie d’un pays, et les pays concernés le disent eux-mêmes.”



Placer la barre plus haut

L'innovation technologique, surtout la technologie mobile, sera essentielle pour améliorer la productivité agricole, mais le financement de la R&D doit être intensifié après des années de négligence

PAR WENDY ATKINS

Lorsque Ismail Serageldin, directeur de la Bibliothèque d'Alexandrie, a expliqué à l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) que la croissance de la population mondiale impliquait que la production alimentaire augmente de 70 pour cent d'ici 2050, sans utiliser plus d'eau, il a précisé que l'innovation agricole était la solution au problème. Grâce aux efforts internationaux pour améliorer la qualité des engrais, en tirant partie de la technologie et des ressources en eau, quel rôle la R&D et les communications mobiles peuvent-elles jouer dans la transformation de l'agriculture en Afrique?

"La technologie mobile peut changer de manière radicale l'accès opportun des petits producteurs aux informations essentielles," explique Fiona Smith, directrice du programme mAgri chez GSMA, une association d'opérateurs mobiles. "Les nouveaux services mAgriculture permettent aux agriculteurs d'appeler une ligne d'assistance et d'obtenir des conseils dispensés par un prestataire de service de vulgarisation agricole, ou de recevoir des alertes agricoles personnalisées. Ils peuvent échanger des informations récentes sur les nuisibles et les maladies, les semences et les variétés d'intrants, la météo, les prix du marché, etc. Dans de nombreux pays africains, les agents de vulgarisation agricole doivent couvrir jusqu'à 4 000 fermiers, ce qui résulte en de longues attentes entre les visites. Les téléphones mobiles fournissent une solution complémentaire."

Par ailleurs, Sustainable Harvest, un im-

EN HAUT, À GAUCHE:

Un producteur de café kenyan vérifie les prix sur son mobile

EN HAUT, À DROITE:

Le producteur indien de raisins et de tomates Sanjay Sathe téléphone à un centre d'assistance agricole pour obtenir le bulletin météo

PHOTO: GETTY

portateur de café de l'Oregon, a développé une technologie mobile pour les agriculteurs d'Amérique latine et d'Afrique. Son Relationship Information Tracking System recueille des données sur le café, y compris des informations sur le lieu où le café a été lavé, séché et stocké, pour aider à améliorer la concurrence et la transparence des coopératives. Il a lancé ce projet pilote avec la coopérative Kilicafé de Tanzanie.

"En suivant les données clés, Kilicafé reçoit les informations nécessaires pour optimiser la disponibilité de ses cafés de la meilleure qualité et identifie les domaines où la qualité peut être améliorée sur un plan global," explique Pam Kahl, directrice de la communication chez Sustainable Harvest Coffee Importers.

"A ce jour, le programme a enregistré près de 3 400 fermiers et suivi 131 485 kilos de café - soit une valeur de \$170 472 - grâce au système RITS Producer. De plus, nous avons découvert que RITS Producer réduisait de 65 pour cent le temps passé à collecter des informations pour les projets de certification des cultivateurs."

La technologie mobile joue aussi un rôle, mBanking et mPayments venant révolutionner la manière dont on transfère l'argent, ce qui permet aux citoyens ruraux de payer et de recevoir des paiements sans parcourir de longues distances ni transporter de grosses sommes d'argent.

Les implications sont très importantes, selon Mme Smith, du GSMA. "Les fournisseurs d'intrants peuvent aujourd'hui récupérer et gérer les paiements des fermiers, et ceux-ci

peuvent à leur tour regrouper leurs demandes d'intrants. Les gros acheteurs peuvent payer des milliers de producteurs. Les gouvernements et les agences de développement peuvent distribuer des bons pour des engrais, des semences ou d'autres intrants," explique-t-elle.

"Par exemple, le gouvernement nigérian fournit des bons pour de l'engrais à 10 millions des fermiers les plus pauvres du pays via leurs téléphones mobiles. La micro-assurance indexée sur la météo leur permet d'assurer le coût de leurs achats d'intrants contre le risque de mauvais temps et les montants compensatoires sont envoyés sur leur mobile."

"Le mobile est exploité dans les outils tels que mAgriculture, mHealth et mInsurance," ajoute Gavin Krugel, directeur de la stratégie clientèle chez Fundamo, entreprise de technologie. "Nous assistons ici à la conséquence imprévue des versements par mobile: les populations des zones rurales utilisent leur mobile pour recevoir des paiements, comme capital de départ pour leurs activités agricoles et même pour assurer leurs récoltes."

Les ONG, les gouvernements et les banques jouent ici aussi un rôle important. Akinwumi Adesina, le ministre nigérian de l'agriculture et du développement rural, a déclaré publiquement que les banques devaient diversifier leur portefeuille agricole pour répondre aux besoins du secteur. Il ajoute que les prêts agricoles sont actuellement surtout réservés aux entreprises agroalimentaires, alors que les petits producteurs et les autres PME ne peuvent pas accéder à des financements abordables.

"Le temps est venu pour le Nigéria d'envisager de lever des obligations à plus long terme pour financer le secteur agricole. La dette nationale en hausse pose des problèmes certains. Néanmoins, cette situation ne doit pas être utilisée pour plaider contre les obligations agricoles. De nombreux pays dans le monde utilisent les "obligations vertes" pour développer l'agriculture, y compris la Chine et l'Inde," explique-t-il.

Les ONG jouent également un rôle. Les chercheurs de l'Université de l'Etat du Michigan aux Etats-Unis, par exemple, utilisent une subvention de \$7,8 millions de la Fondation Bill & Melinda Gates pour aider huit pays africains à améliorer leurs méthodes d'agriculture durable. Au cours des quatre années à venir, l'équipe travaillera avec 10 universités, instituts et ministères africains, pour promouvoir des stratégies gouvernementales efficaces. Ils entendent aussi améliorer la capacité des instituts politiques nationaux à guider et soutenir les ministères de l'agriculture de leurs pays, et à accepter et gérer les subventions internationales.

L'émergence des applications mobiles permet également de soutenir une main-d'œuvre

plus au fait des technologies en Afrique. "Cela permet de mieux comprendre de nouvelles idées, de mieux localiser le travail des agences, et d'intégrer plus d'innovations via le secteur privé local, qui augmente les options de marché et l'emploi," explique Shaun Ferris, conseiller technique en agriculture et environnement au Catholic Relief Services. "C'est un contexte fertile pour les produits et les processus de R&D."

"Après une décennie de stagnation dans les années 90, la capacité d'investissement et de ressources humaines dans la R&D agricole publique de l'Afrique sub-saharienne a augmenté de plus de 20 pour cent entre 2001 et 2008," indique Nienke Beintema, chef du projet Indicateurs Relatifs aux Sciences et Technologies Agricoles (ASTI), mis en place par l'Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires. Mais la majeure partie de la croissance s'est produite dans une poignée de pays et était principalement due à la participation des gouvernements pour augmenter les salaires très bas et restaurer les infrastructures négligées. Cela ne s'est pas traduit par une augmentation des fonds attribués à la recherche.

"Les projets pour le développement et la recherche dans le secteur agricole de l'Afrique sub-saharienne dépendent encore beaucoup des financements de donateurs, et les systèmes agricoles, scientifiques, technologiques et d'innovation sont faibles," déclare Judith Francis, coordinatrice de programme Politique Scientifique et Technologique au Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale (CTA) de l'ACPUE.

Mme Beintema ajoute: "La participation du secteur privé dans la R&D agricole reste plutôt limitée en Afrique sub-saharienne, la plupart des programmes étant en Afrique du Sud." Bien qu'il y ait eu une augmentation de la R&D agricole, elle précise que les gouvernements devraient prendre en main le problème des sous-investissements persistants.

"Les pays ayant de gros retards en termes de capacités devront régler le problème du fort turnover des scientifiques spécialistes de l'agriculture par une série de mesures. Ils doivent également développer des solutions innovantes de formation pour créer suffisamment de ressources humaines pour la R&D agricole, et pour améliorer la compréhension des technologies existantes. Les universités nationales ont également un rôle à jouer."

Il y a peut-être des raisons d'être optimistes, ajoute M. Ferris, des Catholic Relief Services: "Chacun des partenaires de R&D améliore constamment ses méthodes et ses moyens pour fournir des solutions. Ils commencent tous à bien comprendre la communication moderne en Afrique, ce qui est un processus de transformation potentielle."

David Hughes

Tendances agroalimentaires: Les implications pour les petits producteurs

Les petits producteurs sont désavantagés mais ils ne sont pas condamnés. Ils trouveront des opportunités d'optimiser leurs avantages intrinsèques

Dans les 40 années à venir, la population mondiale va augmenter de 2 milliards, mais elle ne sera pas distribuée uniformément. La population africaine sera multipliée par deux, passant de 1 à 2 milliards de personnes et l'on n'arrive pas à déterminer si cela constituera une opportunité marketing exceptionnelle dans le secteur alimentaire pour les fermiers africains ou si cela se traduira par des problèmes sociaux majeurs.

Les villes d'Afrique proliféreront et l'on espère que la population urbaine en plein essor aura des emplois rémunérés. Sinon, la conséquence sera inévitablement des troubles sociaux dans les bidonvilles. Ceux-ci pourraient être exacerbés si, comme le prédisent les experts et l'Organisation pour l'Alimentation et l'Agriculture, les prix mondiaux des denrées alimentaires devenaient encore plus volatiles et plus élevés.

L'arrivée de Walmart en Afrique du sud, avec son rachat de Massmart, indique une intention de se développer rapidement dans la région sub-saharienne.

Elle devra faire face à la concurrence des détaillants de masse régionaux qui connaissent parfaitement les préférences des consommateurs locaux. C'est une bonne nouvelle pour les consommateurs, qui devraient assister à une baisse des prix de l'épicerie, mais ce sera difficile pour les propriétaires de duka (petites boutiques) qui feront pression sur le gouvernement pour tenir les gros détaillants internationaux à l'écart.



Mais la croissance rapide de la population et l'urbanisation africaine mettront une pression énorme sur la sécurité alimentaire dans tout le continent. Les importations africaines de denrées alimentaires sont en augmentation, et l'autosuffisance alimentaire est en déclin. Cela devrait créer des opportunités importantes en termes de commerce local et régional pour les fermiers africains, y compris les petits producteurs, mais uniquement si certaines conditions sont respectées. Les routes, les infrastructures de transport et de traitement post-récolte doivent être améliorées; des accords commerciaux régionaux doivent être mis en place en Afrique et le commerce entre les pays africains doit être encouragé et dénué de contraintes (il est plus facile d'expédier des denrées en Europe ou dans le Golfe que de les déplacer sur le continent voire même dans le pays voisin). Lentement et douloureusement, la structure de l'agriculture et de la vente en gros sera rationalisée comme dans d'autres régions du globe, avec ou sans aide des gouvernements.

Les supermarchés accéléreront la transformation des chaînes d'approvisionnement en denrées périssables en cherchant à obtenir de plus grandes quantités de denrées de qualité constante. Les petits producteurs peuvent-ils survivre à une époque de marketing alimentaire moderne? Certains y parviendront, d'autres non. Ceux qui vont vers les villes seront heureux de quitter la terre. Les petits producteurs

restants se développeront, mais ils auront besoin d'aide en termes d'accès au crédit, à la technologie, etc. Ils doivent collaborer et travailler avec les grossistes modernes pour répondre aux exigences des gros acheteurs.

Les petits producteurs sont désavantagés mais ils ne sont pas condamnés. Ils trouveront des opportunités d'optimiser leurs avantages intrinsèques, comme l'utilisation de la main d'œuvre familiale, l'attention aux détails dans les récoltes les plus méticuleuses, et la proximité des marchés parallèlement à l'expansion rapide des villes. Les marchés traditionnels ont des dizaines d'années à vivre et continueront à offrir des opportunités de marché de gros et de détail pour les petits producteurs. En Afrique, l'industrie de transformation des aliments se développera rapidement et s'avérera un marché fiable pour les gros et les petits producteurs.

Les marchés extrarégionaux continueront à offrir de bonnes perspectives aux fermiers africains. Les fruits et légumes frais destinés aux pays développés et aux classes moyennes à croissance rapide des pays émergents, seront certainement captés par les entreprises agricoles de grande envergure avec des opportunités de sous-traitance pour compléter la production de base. Mais le thé, le café et les fèves de cacao sont principalement cultivés dans de petites fermes d'Afrique et d'ailleurs. Mais les problèmes que rencontrent ces fermes sont inquiétants. Les revenus sont faibles et instables, reflétant la faible productivité des fermes, les prix volatiles et les chaînes d'approvisionnement inefficaces. Les fermiers vieillissent et leurs enfants cherchent des emplois en ville, pas sur leurs terres.

L'aspect positif est que de grandes entreprises telles que Nestlé, Unilever, Mars, Kraft et Barry Callebaut reconnaissent que se satisfaire d'une faible productivité dans les fermes présente une menace pour la durabilité à long terme de leurs activités.

Ces multinationales partagent des intérêts commerciaux communs avec les petits fermiers pour travailler ensemble pour s'assurer que les matières premières destinées aux grosses marques telles que les barres Mars, les glaces Magnum, le chocolat Kit-Kat, Cadbury's et Milka, seront disponibles dans les années à venir. La signature de contrats liant directement les entreprises internationales du secteur aliments et boissons et les petits fermiers africains semble tout à fait improbable, mais c'est pourtant le modèle émergent pour les décennies à venir.

David Hughes est professeur émérite de marketing alimentaire au Imperial College London

Ken Powell

Que peut faire General Mills pour l'Afrique?

Si vous saviez comment nourrir ceux qui ont faim, le feriez-vous? La plupart d'entre nous le feraient, je pense. Mais bien souvent, nous ne savons pas comment. General Mills s'est toujours engagé auprès des communautés et nous sommes spécialistes des aliments. C'est une valeur essentielle qui remonte à plus d'un siècle.

Même ainsi, nous avons d'abord eu du mal à déterminer comment General Mills, depuis l'Amérique du nord, pouvait jouer un rôle significatif pour trouver des solutions à la faim en Afrique. Mais j'ai découvert que nos salariés aidaient déjà l'Afrique. Les employés de General Mills envoyaient des repas pour les enfants d'Afrique, et avaient créé des partenariats avec des organismes tels que CARE, Land O'Lakes et World Vision, pour créer des silos à grains et creuser des puits communautaires.

Nous avions déjà un impact en Afrique, mais nous savions que nous pouvions faire encore plus. Notre nouvelle idée était encore meilleure. Pouvions-nous partager nos connaissances et notre expertise d'entreprise agroalimentaire avec les petits et les moyens producteurs en Afrique? En aidant les petites entreprises agroalimentaires à produire des aliments plus sûrs et plus nutritifs, pouvions-nous développer le marché des petits producteurs africains? Et cela pouvait-il augmenter les revenus des fermiers, renforcer la sécurité alimentaire, et augmenter l'approvisionnement en nourriture abordable et nutritive dans les économies locales?

Telle est l'idée sous-jacente à Partners in Food Solutions (PFS). Cette nouvelle association à but non lucratif possède trois caractéristiques que nous pensons uniques. Tout d'abord, son nom, Partners in Food Solutions, décrit notre modèle économique. Nous avons associé à notre projet des entreprises internationales,

y compris notre voisin américain Cargill et le néerlandais DSM. Nous avons reçu de l'aide d'agences bilatérales et multilatérales, telles que l'USAID et le Programme Alimentaire Mondial. Nous sommes partenaires d'ONG internationales telles que TechnoServe et d'investisseurs sociaux tels que Root Capital. Chaque partenaire apporte une expertise différente, mais ensemble, nous pouvons accomplir bien plus que ce que nous pourrions faire chacun de notre côté.

Ensuite, en nous appuyant sur la technologie, nous pouvons communiquer et collaborer virtuellement. Les scientifiques et ingénieurs alimentaires de General Mills ont beau se trouver à 13 000 km, nous travaillons avec nos partenaires africains comme si nous étions à leurs côtés. Notre partenaire, TechnoServe, implique nos partenaires africains directement sur le terrain. C'est une toute nouvelle approche de la collaboration.

Troisièmement, même si certains considèrent qu'il s'agit d'un travail philanthropique, nous y voyons autre chose. Nous nous efforçons de créer une valeur partagée, et c'est là que l'impact se multiplie vraiment, parce que des entreprises agroalimentaires africaines plus prospères aident également des milliers de petits producteurs à se développer et à atteindre leur potentiel.

Je vais vous donner un exemple. Nyirefami, en Tanzanie, est une entreprise qui moule de la farine. General Mills s'y connaît en farine. Lorsque les bénévoles du PFS ont offert l'expertise nécessaire pour installer un laboratoire de contrôle qualité, et améliorer les opérations de lavage et de préséchage, nous avons pu apporter notre aide.

Le programme PFS a permis à Nyirefami de multiplier par cinq ses capacités de minoterie, et d'acheter plus de céréales ➔



aux fermiers locaux, tout en recevant la certification alimentaire la plus élevée de Tanzanie.

Aider les entreprises agroalimentaires africaines permet d'aider les petits producteurs, et des communautés entières. Veronica Banda est une agricultrice impressionnante que j'ai récemment rencontrée dans l'est de la Zambie. Veronica vend son coton à Cargill, et son blé à COMACO, une association locale à but non lucratif qui vend des denrées alimentaires aux consommateurs tout en essayant en parallèle de sauver les animaux sauvages et les écosystèmes.

Les agriculteurs travaillent dur, et Veronica ne déroge pas à la règle. Elle s'occupe aussi de sa famille, y compris de plusieurs enfants qu'elle a accueillis chez elle après qu'ils ont perdu leurs parents, morts du VIH/Sida. Puisque PFS aide COMACO à se développer, créant des marchés pour ses récoltes, les revenus de Veronica augmentent. Aujourd'hui, en plus de nourrir ses enfants, elle peut aussi les envoyer à l'école.

Cet impact positif sur la vie de Veronica et de ses enfants est le but ultime de PFS. C'est une idée percutante, et elle s'applique à un nombre croissant de petites entreprises. PFS travaille avec 40 entreprises agroalimentaires sur plus de 130 projets au Kenya, en Zambie, en Tanzanie et au Malawi, et nous espérons

de nouveaux partenariats. Notre vision est immense, et le chemin est long. Mais je pense que le rôle joué par General Mills est celui que nous pouvons jouer le mieux.

Comment prendre exemple sur notre parcours et appliquer votre principale expertise pour réduire la pauvreté et augmenter l'activité économique dans les pays en voie de développement? Voici quelques idées.

Tout d'abord, appuyez-vous sur votre principale expertise. Etant l'une des plus grosses entreprises agroalimentaires au monde, nous savions que nous pouvions aider les entreprises agroalimentaires et les petits producteurs africains en partageant notre expertise de la transformation des denrées alimentaires. Quelle expertise précieuse votre entreprise peut-elle partager?

Ensuite, trouvez un soutien sur le terrain. En partenariat avec l'USAID et le PEPFAR, notre partenaire sur le marché, TechnoServe, embauche et dirige de petites équipes locales pour identifier les entreprises prometteuses. Ils aident également à développer et mettre en œuvre des projets que les bénévoles de PFS peuvent gérer de chez eux. Trouvez un partenaire local de confiance, qui pourra vous guider et vous aider à comprendre et à répondre aux besoins locaux.

Troisièmement, adoptez la technologie. Aujourd'hui, nous pouvons faire des choses

Nous nous efforçons de créer de la valeur partagée, et c'est là que l'impact se multiplie réellement

dont nous n'osions pas rêver il y a cinq ans. La technologie nous permet de mener à bien un partenariat virtuel à 13 000 km de distance. Utilisez-la. Puis, cherchez des partenaires qui sont dans les mêmes dispositions que vous. Nous savions que nous pouvions avoir un impact plus important si nous nous associons à des partenaires de classe internationale. Attention à bien sélectionner des partenaires qui partagent votre vision, mais qui proposent des compétences et une expertise que vous ne pourriez pas fournir vous-mêmes.

Quatrièmement, impliquez et responsabilisez les employés pour mener à bien ce projet. Les employés bénévoles de General Mills jouent un rôle tellement essentiel dans notre projet philanthropique qu'ils dirigent nos programmes. Les employés peuvent être votre moteur et faire avancer les programmes.

Enfin, impliquez-vous avec humilité et lancez-vous. La majeure partie de notre réussite provient de notre volonté "d'avancer en trébuchant" et d'apprendre sur le tas. Soyez prêts à voir grand et à réagir rapidement, avec les imperfections que cela implique. Nous espérons que vous nous rejoindrez dans cette aventure, parce que, pour nous, ce projet est devenu l'une des tâches les plus gratifiantes de nos carrières.

Ken Powell est PDG de General Mills

Ellen Olafsen

Innovation dans la chaîne de valeur

Pourquoi la Tanzanie exporte-t-elle des noix de cajou et importe-t-elle des noix de cajou transformées, qui sont ensuite vendues dans les magasins?

La transformation des matières premières en produits commercialisables créerait des emplois, plus de valeur localement, et réduirait les pertes énormes qui touchent les fermiers et les négociants après les récoltes.

De nombreuses tentatives de conversion des quantités abondantes de matières premières en produits de consommation se sont mal terminées. L'Afrique a de nombreux exemples 'd'usines à gaz', des usines onéreuses qui n'ont jamais été pleinement opérationnelles parce que le concept économique était imparfait. Une étude récente de la Banque Mondiale indique que 60 pour cent de 87 projets agroalimentaires qui n'ont pas abouti ont échoué en raison d'un dossier commercial imparfait. Le fait de disposer d'un excédent de tomates ne signifie pas que l'on peut pénétrer le marché du ketchup.

Nous avons donc appris que nous devons commencer par analyser le marché. Dans le cas de la Tanzanie et du Sénégal, le marché existe et les demandes des clients sont claires. Entre parenthèses, il est important de noter que 'le marché' dans ces exemples, est celui de la Tanzanie et du Sénégal et des régions qui les entourent, et non pas celui de l'Europe et des Etats-Unis, où les barrières à l'entrée sont plus élevées. Les projections montrent que la plupart des augmentations de la demande alimentaire viendront des marchés urbains des pays en voie de développement. Il est peut-être temps de consacrer plus d'attention au développement dans ces marchés.

Si l'on met de côté la destination des produits, du point de vue du développement, faire progresser le segment transformation de la chaîne de valeur est un excellent investissement en termes d'emplois et de revenus. Si une entreprise transforme de la pulpe de fruits, cela crée des emplois, les fermiers tirent des revenus de denrées qui seraient autrement perdues, les fournisseurs

de matériaux d'emballage et de camions profitent d'une plus forte demande, etc. L'effet de multiplication est important.

Comment débloquer des opportunités de marché? Les décideurs doivent investir dans les infrastructures – routes, électricité et irrigation – et les législateurs doivent au moins supprimer les effets dissuasifs pour que les entrepreneurs, l'industrie et les financeurs investissent. Nous devons également garantir la productivité ainsi qu'une quantité et une qualité constantes au niveau des fermes.

La veille commerciale, les compétences commerciales et l'accès aux technologies sont également essentielles. Disons qu'un pays produit des papayes d'excellente qualité, comme le montre l'augmentation de ses exportations vers des marchés 'difficiles'. Il s'avère à présent que la demande d'enzymes de papaye augmente dans le secteur des cosmétiques. Comment les producteurs de papayes et les entrepreneurs seront-ils au courant de cette opportunité et de ce qu'il faut faire pour pénétrer ce marché? Ont-ils les compétences commerciales pour traiter

avec une entreprise de cosmétiques? Prenons un exemple moins complexe: la demande d'huile de cuisson saine augmente dans un pays ayant une excellente production de graines oléagineuses. Comment les fermiers et les entrepreneurs font-ils pour le savoir, et comment peuvent-ils obtenir les connaissances, les ressources et les réseaux nécessaires pour produire, emballer et distribuer de l'huile adaptée aux préférences des consommateurs?

Voici notre réflexion: accélérons l'innovation et la croissance dans le segment transformation de la chaîne de valeur, en créant des modèles que d'autres entrepreneurs pourront suivre. Nous y parviendrons en identifiant des chaînes de valeur ayant un fort potentiel de croissance, et des entreprises locales ayant un fort potentiel de croissance, et en les aidant à tester les produits et à créer des relations commerciales avec les fournisseurs (fermiers) et les acheteurs (industrie, grossistes et détaillants).

Au-delà de l'établissement de liens commerciaux, les Centres d'Innovation Agroalimentaire (AIC) d'infoDev sont uniques du point de vue de la prestation de services holistiques à des entrepreneurs en recherche de croissance. Cela inclut des financements – ou des capitaux permanents – pour permettre aux pionniers de mettre leur modèle économique à l'épreuve et créer un dossier financier qui rend leur entreprise moins risquée et plus attractive pour les financeurs commerciaux. Cela inclut également une assistance pour les questions complexes pour les petites entreprises en développement, telles que l'identification de la technologie, la gestion commerciale et les normes. Enfin, cette solution s'appuie sur la collaboration avec de nombreuses entreprises pour atteindre une économie d'échelle en matière d'approvisionnement en matières premières, en emballages et en services de transport.

La mise en œuvre d'un AIC nécessite un dialogue entre les entrepreneurs, les fermiers, les financeurs, le gouvernement, le monde universitaire et l'industrie, pour débloquer les goulots d'étranglement. Cela peut initier un changement systémique inductif alors que d'autres efforts partent du sommet vers la base.

L'Afrique a un fort potentiel de développement de nombreuses chaînes de valeur et de création de milliers d'emplois. Il est temps de tester une nouvelle approche pour concrétiser ce potentiel.

Ellen Olafsen est coordinatrice de programme chez infoDev, un programme international d'entrepreneuriat et d'innovation de la Banque Mondiale





Ouvriers indiens dans une plantation de thé de Jorhat, à l'est de Guwahati

Procurer les provisions de demain

Les multinationales cherchent à acheter leurs intrants aux petits producteurs. Adam Green s'entretient avec Vikram Agarwal et Cherie Tan d'Unilever, concernant les efforts de l'entreprise pour créer des partenariats

Avec l'augmentation de la demande de marchandises et de matières premières dans le monde entier, des multinationales novatrices cherchent à s'assurer une base d'approvisionnement direct. Unilever, l'entreprise anglo-néerlandaise fabriquant toutes sortes de produits, du dentifrice au thé, développe un programme de partenariat impliquant des centaines de milliers de petits producteurs.

"Les denrées agricoles, qu'il s'agisse de thé, de tomates ou d'huile de palme, sont des marchandises de plus en plus rares," explique Vikram Agarwal, le vice-président chargé de l'approvisionnement chez Unilever, en Asie et en Afrique. "Au lieu de rester dans une position qui nous permet de coiffer tous les autres acheteurs au poteau, l'option commerciale durable consiste à accéder à la base de la production et à promouvoir une augmentation des cultures et des rendements."

Une deuxième raison commerciale à l'implication des petits producteurs est l'intérêt croissant des consommateurs envers

l'approvisionnement. "Dans les pays développés, mais également, dans une moindre mesure, dans les pays émergents, les acheteurs veulent une traçabilité. Alors, quand une bouteille de ketchup est produite, le consommateur veut de plus en plus souvent savoir: 'D'où viennent les tomates; ont-elles été achetées de manière responsable?' Sans traçabilité, impossible de répondre à cette question."

Aujourd'hui, le programme d'Unilever pour les petits producteurs en Afrique est axé sur le thé, mais s'étend à l'huile de palme, au cacao, aux fruits, aux légumes et aux produits laitiers. L'entreprise est l'un des plus gros acheteurs de thé dans le monde, avec environ 12 pour cent du volume produit, et environ 750 000 petits producteurs impliqués dans la chaîne d'approvisionnement. Sa collaboration avec l'Agence kenyane de développement du thé lui permet de travailler avec plus de 500 000 petits exploitants au Kenya.

Mais pour une entreprise aussi gourmande en intrants, il est difficile d'être sûre que les petits producteurs peuvent produire toute la qualité et la quantité nécessaires. "Dans le cas de l'Afrique, il y a d'importants écarts en termes de pratiques agricoles et de rendements, si on les compare aux meilleures références mondiales," explique M. Agarwal.

Les plantes hybrides ne sont pas très utilisées en Afrique, et quant à les introduire, c'est plus facile à dire qu'à faire. "C'est un investissement important pour les fermiers, et la replantation à grande échelle entraîne des pertes importantes sur une année, ce qui implique des pertes en liquidités," précise-t-il.

A long terme, pourtant, les rendements pourraient être intéressants. La productivité de l'Asie du sud-est représente presque le double de la productivité africaine, en partie grâce aux hybrides. Mais il faut du temps pour faire évoluer les mentalités, prévient M. Agarwal. "Ce sujet doit être intégré à la communication avec les fermiers. Petit à petit, il faut fixer des objectifs, en disant, par exemple: 'Travaillons pour arriver à un taux de remplacement de 2 à 5 pour cent chaque année, pour avoir au moins l'espoir d'y arriver, au bout du tunnel.' Et l'investissement à long terme entraîne des rendements bien plus élevés, ce qui le rend bénéfique pour les fermiers."

Il y a des questions techniques concernant la croissance des cultures. "Au Kenya, on se rend compte que la densité des arbustes est beaucoup plus élevée qu'au Rwanda ou en Tanzanie. Bien sûr, il y a toujours un équilibre à trouver en termes de gestion de la santé du sol, mais des connaissances sont nécessaires; il faut interroger les producteurs: 'Pourquoi laissez-vous des espaces entre les arbustes? Vous devriez planter un arbuste dans chaque espace.'"

L'utilisation des pesticides est un autre problème. Les réglementations mondiales sur les denrées alimentaires sont de moins en moins tolérantes envers la contamination par les pesticides des produits tels que les feuilles de thé. "Cela signifie que dans les régions productrices de thé dans le monde, certaines ont des insectes nuisibles tropicaux qui nécessitent un traitement pesticide, et que les fermiers traditionnels sont habitués à utiliser des pesticides particuliers, que nous voulons maintenant éliminer," explique M. Agarwal. "Je pense donc qu'il est nécessaire de former les fermiers à s'en passer et à mettre en œuvre des pratiques plus durables. Ils peuvent passer à des produits chimiques moins dangereux ou à des pratiques agronomiques moins agressives que celles dont ils ont l'habitude."

D'une manière générale, le travail agronomique entre Unilever et ses fournisseurs consiste à "avoir un meilleur stock de plantes, cultiver les champs de manière à en tirer plus de revenus pour les fermiers, et rendre les cultures plus conformes au marché mondial, au-delà du commerce local, mais en insistant, par exemple, sur le non-usage des pesticides," dit-il.

En dehors de la croissance des cultures, le continent fait face à d'autres difficultés liées à la productivité et au commerce.

Tout d'abord, il y a un déficit en infrastructures. "En Afrique de l'est, qui fait environ 5 fois la taille de l'Europe, il n'y a qu'un port opérationnel, aujourd'hui: Mombasa. Si l'on y ajoute les dysfonctionnements au sein du port, qui occasionnent des coûts énormes pour chaque conteneur expédié, en l'absence de mesures urgentes, cela risque de devenir un goulot d'étranglement majeur pour nos efforts visant à augmenter les exportations et à augmenter les revenus des petits producteurs."

La seconde difficulté concerne la main d'œuvre, selon M. Agarwal: "Cela peut paraître étrange, alors que l'Afrique est un continent bien peuplé, mais dans les régions où une croissance agricole serait possible, il n'y a pas assez de main d'œuvre pour une agriculture intensive. S'y ajoutent les problèmes de pro-

priété des terres et de droits sur les terres, de capacité à obtenir un accès à de grandes étendues commerciales de terre agricole adaptée, qui n'empiètent pas sur les zones forestières."

L'Afrique présente des difficultés en termes d'agriculture, mais c'est aussi la dernière frontière pour les nouvelles terres cultivées. "La majeure partie de la terre arable asiatique est déjà utilisée. Ne restent que l'Afrique et, dans une certaine mesure, l'Amérique latine. En dehors de ces régions, il n'y a plus de terres où l'on pourrait, dans les 10 années à venir, planter suffisamment de cultures pour répondre à une demande mondiale croissante," explique-t-il.

Bien que la relation entre Unilever et les petits producteurs se base sur une logique commerciale saine, elle doit être comprise dans le contexte du mandat global de l'entreprise, qui entend contribuer au développement socio-économique du monde. Son PDG, Paul Polman - qui siège au Groupe Spécial de Haut Niveau de l'ONU pour la stratégie Objectifs du Millénaire pour le Développement - est un acteur essentiel du 'programme pour un mode de vie durable' de l'entreprise. L'ambition est de multiplier par deux la taille de son entreprise tout en réduisant son impact environnemental.

"Notre vision pour 2020 se concentrera vraiment sur ces objectifs," précise Cherie Tan, directrice internationale des opérations d'approvisionnement chargée du développement des énergies renouvelables et des petits producteurs.

"L'un de ces objectifs est d'aider un milliard de personnes à prendre des mesures pour améliorer leur santé et leur bien-être. Puis, de diviser par deux l'empreinte environnementale de notre utilisation de produits, par rapport aux données de 2008. Le troisième est d'améliorer les moyens d'existence de centaines de milliers de personnes en développant notre entreprise."

"Lorsque nous cherchons à améliorer les moyens d'existence, nous nous engageons en fait à acheter 100 pour cent de nos matières premières agricoles dans le secteur durable d'ici 2020, et à impliquer au moins un demi-million de petits producteurs dans notre réseau d'approvisionnement," explique Mme Tan. Plusieurs années après le lancement de son programme, Unilever évalue maintenant son impact. Les résultats sont attendus, mais l'entreprise pose de grandes questions. "Touchons-nous ceux que nous voulions toucher?" demande M. Agarwal. "Et quel type d'impact avons-nous sur la société en général? Par exemple, la santé est-elle améliorée, les enfants sont-ils plus scolarisés, les revenus des familles augmentent-ils?"

PHOTOS: GETTY IMAGES

"Les denrées agricoles, qu'il s'agisse de thé, de tomates ou d'huile de palme, sont des marchandises de plus en plus rares"
Vikram Agarwal

La transformation de l’Ethiopie

This is Africa s’est rendu à Debrezeit, dans la région d’Oromia, et à Cherkos, à Addis Abeba, pour explorer les initiatives publiques et privées de soutien aux chaînes de valeur des céréales et des fèves. Nous avons découvert un soutien accru pour les fermiers locaux, et des liens améliorés avec les marchés régionaux et mondiaux



EN HAUT, À GAUCHE ET AU CENTRE: Engida Kelkile, un producteur éthiopien de teff, déclare que son rendement a été multiplié par deux ou trois grâce aux techniques agricoles apprises sur des parcelles de démonstration

subventionnées par le gouvernement
EN HAUT, À DROITE: L’un des 60 000 agents de vulgarisation agricole qui travaillent avec des fermiers sur les techniques d’agronomie



CI-DESSUS: Des enfants suivent des cours dans une usine de transformation des fèves de la région d’Oromia, permettant à plus de salariées de travailler sur le site



CI-DESSUS: Des ouvrières tamisent et trient les fèves, retirant la poussière, l'herbe, les pierres, et séparant les fèves malformées, tachées ou de mauvaise qualité. L'usine fournit ACOS Italy, une entreprise d'approvisionnement en marchandises



GAUCHE: Hailu Tessema, directeur général de Mama Fresh Injera

CI-DESSUS: Avec le teff des petits producteurs éthiopiens, Mama Fresh Injera fournit les grandes chaînes hôtelières, telles que le Sheraton et le Hilton. L'entreprise possède 135 employés, principalement des femmes, et son chiffre d'affaires était de 16 millions de birr en 2011 (\$881 439)

Un environnement propice

Les gouvernements sont sous pression pour créer des environnements politiques propices au développement agricole. Des exemples positifs émergent des régions ACP



PHOTO: GETTY

Les gouvernements africains n'ont pas toujours accordé une grande priorité à l'agriculture. Enclins à construire des centrales électriques industrielles dès l'indépendance de leur pays, de nombreux dirigeants considéraient le secteur agricole comme un signe du passé et non de l'avenir. L'agriculture a souvent constitué une source de revenus pour les projets de développement industriel, financés par des programmes de tarification qui rémunéraient les fermiers à des prix inférieurs aux prix du marché, et injectaient la différence dans le budget gouvernemental, parfois pour investir dans le développement, parfois à des fins moins nobles.

Mais à présent, de nombreux gouvernements de la région considèrent l'agriculture comme une solution pour créer des emplois, et même comme une base de lancement pour l'industrialisation menée par l'agriculture, telle que ce fut le cas en Malaisie.

Sa victoire en Sierra Leone aux élections présidentielles récentes permettra au gouvernement en place de progresser dans sa feuille de route sur 20 ans vers une agriculture durable. L'essentiel du projet de \$403 millions consiste à commercialiser le travail des petits producteurs en améliorant les infrastructures, en impliquant le secteur privé et en créant un code d'investissement plus favorable, explique Prince M.A. Kamara, coordinateur national du programme de commercialisation des petits producteurs au Ministère de l'agriculture, de la forêt et de la sécurité alimentaire. "C'est le programme phare du gouvernement," déclare-t-il.

Il est presque impossible de développer des chaînes de valeur efficaces sans un environnement approprié, précise Andrew Shepherd, expert des chaînes de valeur au CTA. Mais en termes pratiques, que doivent fournir les gouvernements pour soutenir le secteur? "Selon les politiques de développement agricole que nous connaissons, le gouvernement doit faire deux choses essentielles," affirme Steve Wiggins, chercheur à l'Overseas Development Institute. Lors de la conférence 'Resserrer les liens' organisée par le CTA à Addis Abeba, il a déclaré: "La grande priorité est de construire un climat d'investissement rural propice, qui inclut la paix et la sécurité, une stabilité macroéconomique et le soutien des institutions de base que sont les contrats, les droits de propriété, les poids et les mesures, les normes de qualité, le droit du travail et le cadre général des institutions financières."

C'est une liste qui semble très exigeante, mais les pays n'ont nul besoin de 'perfection' pour atteindre la croissance, précise M. Wiggins. La réforme menée en Chine en 1978, par exemple, n'a mis en place que des mesures par-

tielles. "Si le gouvernement chinois était allé quémander auprès de la Banque Mondiale et du FMI, sa mission aurait inclus 68 tâches difficiles à accomplir dans le protocole d'accord. Il a préféré agir autour de quatre leviers, permettant ainsi une croissance à grande vitesse," explique-t-il. Les améliorations ont été suffisantes pour que les petits producteurs chinois investissent, entraînant une croissance rapide de la production des fermiers, qui a été à son tour soutenue par d'autres réformes. Les agronomes chinois travaillent à présent au Sénégal, dans le cadre d'une collaboration entre les deux gouvernements pour développer le secteur agricole des états d'Afrique de l'ouest.

Ensuite, selon M. Wiggins, le gouvernement doit fournir des nécessités publiques classiques telles que des routes rurales, de l'électricité, une éducation, des soins de santé, de l'eau potable et des installations sanitaires, et contribuer à la génération de connaissances dans la recherche et la vulgarisation agricole, qui peuvent avoir des bénéfices étonnamment élevés. Chaque dollar dépensé pendant et depuis la Révolution Verte en Asie a eu un rapport coût-bénéfice élevé, de l'ordre de 10 voire 20:1, selon certaines estimations.

La sécurité est un autre élément public vital. Certains pays d'Afrique ont réduit les niveaux de conflit de manière significative, ce qui a un impact important sur l'agriculture, puisque l'insécurité réduit la confiance des fermiers, diminue leur volonté de faire des investissements à long terme tels que des cultures arboricoles, et freine la confiance et les mouvements commerciaux nécessaires pour que se mettent en place des interactions complètes entre producteurs, vendeurs et consommateurs.

La sécurité inclut également les vols. Avec l'augmentation de la qualité et de la quantité de la production des petits producteurs, grâce aux nouvelles techniques et technologies, apparaissent des opportunités de vols lucratifs. Le gouvernement de Ste Lucie, aux Caraïbes, s'est engagé à empêcher les vols dans le secteur agricole. Environ la moitié de l'île est couverte par la juridiction d'une nouvelle brigade criminelle spécialisée, et plusieurs arrestations ont déjà eu lieu.

Le parcours du Ghana

Les économies asiatiques sont souvent citées en modèles à suivre pour les économies moins développées. Cela risque de desservir les initiatives africaines. "Lorsque nous avons des débats sur les déceptions liées à la croissance agricole africaine, nous ne devons pas forcément copier l'Asie. Il y a des leçons intéressantes à tirer de certains projets africains," défend M. Wiggins.

Le Ghana en est un exemple: un gouvernement qui s'est efforcé de créer les condi- ➔

tions adéquates pour l'agriculture, avec des résultats impressionnants qui apparaissent dans les indices de développement général du pays. Les réformes menées dans le pays en 1983 ont généré une augmentation des investissements dans les routes rurales et l'électricité, avec des projets indépendants, subventionnés par des donateurs, et axés sur la fourniture de voies de desserte et de systèmes d'irrigation.

L'objectif du gouvernement était de créer "une agriculture modernisée culminant en une économie structurellement transformée, et visible dans la sécurité alimentaire, les opportunités d'emploi et la pauvreté réduite," explique Ram Bhavani, l'ancien ministre de l'agriculture du Ghana.

"Ces stratégies étaient basées sur la notion selon laquelle la majorité de la population active du Ghana continue à dépendre des petites exploitations agricoles pour sa subsistance, et cultive habituellement de petites surfaces," précise-t-il. "Le rendement de la plupart des cultures au Ghana était en-dessous des moyennes internationales, suggérant un fort potentiel de croissance menée par la productivité."

Etant donné l'importance du cacao au Ghana, les réformes de l'agence spécialisée Cocobod ont été essentielles pour améliorer la productivité des petits producteurs. Aujourd'hui, Cocobod est chargée de contrôler les prix minimum, de maintenir la qualité et de gérer les exportations et a franchi un pas avec la promotion des paquets de semences hybrides haut-technologie, des meilleures pratiques d'arboriculture, et l'augmentation de l'adoption des recommandations sur les engrais, les pesticides et les fongicides.

Le gouvernement a également remis en état les principaux ports du pays, à Tema et Takoradi, pour faciliter les exportations. Tout ceci a été étayé par des améliorations des prix pour les producteurs, un soutien aux crédits pour les fermiers et des programmes de contrôle des maladies et nuisibles du cacao financés grâce à la taxe sur le cacao. Le ministre des denrées alimentaires et de l'agriculture est membre du Cabinet, et rencontre le président une fois par semaine. Les résultats sont impressionnants. La pauvreté rurale au Ghana a diminué, la production alimentaire par personne a augmenté et la malnutrition infantile a chuté. Le pays est aujourd'hui en capacité d'atteindre l'objectif du millénaire pour le développement en matière de pauvreté extrême et de faim, en partie grâce à ses réformes agricoles.

Fixation des prix du marché

Certains professionnels arguent que le gouvernement ne devrait pas être un simple 'facilitateur', mais aussi, si nécessaire, une force d'intervention. Dans certains états de la région



ACP, par exemple, les importations commerciales risquent de proposer des tarifs inférieurs à ceux des producteurs locaux. "Dans les pays des Caraïbes, le groupe le plus puissant est celui des importateurs commerciaux. Ces importateurs s'opposent au développement d'entreprises qui réduiront leurs importations," affirme Donald Keith Amiel, président de l'Association Agroalimentaire Caribéenne.

Cela signifie que les producteurs locaux ne pourront peut-être pas avoir accès à de nouveaux marchés. "En passant d'un monde rural à un monde urbain, d'une éducation primaire à une éducation tertiaire, d'un monde où les femmes restent à la maison à un monde où elles vont travailler avec les hommes, les habitudes alimentaires changent de manière spectaculaire et la facture des importations d'aliments change donc aussi," explique-t-il.

Les régimes alimentaires ruraux ont tendance à comporter beaucoup de féculents, alors que les régimes urbains incluent plus de fruits, de légumes et de viande, y compris du porc et du poulet.

Mais, continue-t-il: "Ces aliments ne sont pas produits localement, parce que nous sommes dans un mode de production primaire. Ils sont fabriqués dans des pays très urbanisés. Notre défi est de créer ces chaînes alimentaires verticales à l'intérieur du pays pour répondre aux besoins de la nouvelle classe moyenne émergente. A moins que la production agricole change pour s'adapter à ce contexte, nous



EN HAUT, À GAUCHE: Les fermiers locaux pèsent des fèves de cacao avant de les vendre aux négociants du Ghana

PHOTOS: GETTY

FACILITATEURS ESSENTIELS

- Cadres juridiques et réglementaires généraux
- Infrastructures
- Propriété des terres
- Règles commerciales

FACILITATEURS IMPORTANTS

- Finance agroalimentaire: disponibilité, accès et conditions
- Gestion des risques
- Taxes et gestion fiscale
- Sécurité alimentaire et normes de qualité et infrastructure associée
- Recherche et développement

FACILITATEURS UTILES

- Mécanismes de coordination de la chaîne agroalimentaire
- Services d'aide aux investissements
- Développement des ressources humaines
- Politiques de promotion d'une conduite responsable des affaires

allons perdre le marché au profit d'acteurs étrangers."

Les habitants des Caraïbes doivent peut-être leur goût pour les gouvernements activistes à leur proximité avec la région d'Amérique latine, dont l'agence de l'ONU CEPAL a développé et incubé pour la première fois l'idée 'd'industrialisation par substitution aux importations', un modèle de développement préconisant l'intervention de l'état pour créer des marchés et renforcer les entreprises nationales. Sous la houlette intellectuelle de l'économiste argentin Raul Prebisch, cette stratégie s'est avérée productive pour les pays tels que le Brésil. La substitution aux importations est aujourd'hui mise en avant en tant qu'objectif pour les îles du Pacifique, selon Tim Martyn, économiste au Secrétariat de la Communauté pacifique.

L'activisme d'état ne permet pas seulement de créer des marchés ou de les façonner. M. Amiel veut voir plus d'implication gouvernementale dans la recherche scientifique dans le potentiel pharmaceutique et cosmétique des ressources forestières des pays en voie de développement. Le Brésil a, cette fois encore, montré le rôle essentiel que la recherche subventionnée par l'état peut jouer dans l'amélioration de la capacité commerciale, comme le prouve Embra, son agence de recherche agricole. Mais M. Amiel souligne que toute la discussion sur les chaînes de valeur agricoles ne doit pas être menée de manière isolée, mais doit être liée aux autres agences gouvernementales travaillant sur des questions aussi variées que les droits de propriété, la différenciation des produits et les politiques industrielles.

La difficulté réside dans l'exécution. Jacqueline Mkindi, de l'association horticole tanzanienne, explique que même si son gouvernement a mis en place des politiques pour stimuler la production agricole, il y a souvent des problèmes dans la manière dont elles sont appliquées, en raison des dysfonctionnements institutionnels et du manque de compétences. Les règles nationales ne sont souvent pas appliquées au niveau local. En outre, les ministères de l'agriculture sont souvent des entités faibles au sein des gouvernements.

Les relations avec les producteurs, quant à elles, sont souvent conflictuelles. L'Afrique du sud et le Libéria ont récemment connu des grèves concernant les salaires et les conditions de travail des travailleurs agricoles. Au Zimbabwe, les fermiers se plaignent du manque d'intrants. Les fermiers ghanéens, quant à eux, sont mécontents de ne pas avoir été rémunérés lorsqu'ils ont dû cesser de travailler en raison des travaux sur l'autoroute Accra-Kumasi.

La difficulté pour les gouvernements consistera à comprendre ce qu'ils peuvent fournir pour permettre aux marchés de se développer.

Khalid Bomba Directeur de l'Agence de la Transformation de l'Agriculture (ATA) éthiopienne

“Nous devons considérer l'agriculture non seulement du point de vue de la production, mais aussi du point de vue des nombreuses opportunités commerciales disponibles après la récolte”

ENTRETIEN MENÉ PAR ADAM GREEN

TIA Comment a évolué la réflexion du gouvernement éthiopien concernant le rôle des petits producteurs agricoles?

KB L'ATA a été créée pour permettre de débloquent les goulots d'étranglement du secteur agricole. L'Éthiopie se développe très rapidement: la croissance agricole augmente à un taux annuel de plus de 8 pour cent, et le pays a plus de 30 agro-écologies différentes, sur un territoire de plus de 100 millions d'hectares. Il était donc nécessaire d'avoir une organisation distincte capable de prendre du recul et de réfléchir stratégiquement aux changements systémiques nécessaires, aux goulots d'étranglement systémiques existants, afin que la croissance que nous connaissons puisse être institutionnalisée, et serve de fondement pour devenir durable à long terme.

En tant que nouvelle organisation, nous ne prétendons pas avoir toutes les réponses, et nous nous reposons fortement sur nos partenaires pour se réunir et réfléchir à ces questions, et trouver des solutions conjointement. Nous essayons d'appliquer les bonnes pratiques internationales. Par exemple: 'Voici des choses qui ont marché au Mexique, en Inde, en Chine, au Vietnam et dans d'autres régions du monde', puis nous les adaptons au contexte éthiopien. Mais nous faisons beaucoup appel aux experts locaux, qui connaissent le sujet. Ils connaissent le contexte propre à l'Éthiopie et les difficultés.

TIA Certains agriculteurs se plaignent de la difficulté à impliquer des jeunes dans l'agriculture. Étudiez-vous ce sujet?

KB L'une des stratégies que nous développons tient compte de la nécessité de commercialiser le secteur. Cette commercialisation inclut, dans la plupart des cas, l'introduction de nouvelles technologies, telles que des semences améliorées ou des engrais complexes. Mais nous nous sommes également aperçu que le niveau de mécanisation en Éthiopie est si bas que l'introduction de batteuses, de moissonneuses ou de planteuses mécaniques pourrait être proposée aux petits producteurs par de jeunes entrepreneurs.

Pour nous, le changement de mentalité que nous essayons de mettre en place consiste d'abord à faire de l'agriculture une activité économique. Ce n'est pas une activité de subsistance pour le foyer. Il faut penser aux opportunités commerciales, et cela implique la qualité, la propreté et la fiabilité de l'entreprise.

Ensuite, il faut considérer l'agriculture non seulement du point de vue de la production, mais aussi du point de vue des nombreuses opportunités commerciales disponibles après la récolte, qu'il s'agisse de valeur ajoutée ou de liens

“Le niveau de mécanisation en Éthiopie est si bas que l'introduction de batteuses, de moissonneuses ou de planteuses mécaniques pourrait être proposée aux petits producteurs par de jeunes entrepreneurs”



entre la production des petits producteurs et les marchés. Et il faut savoir comment le faire plus efficacement. Nous pensons qu'il y a d'énormes opportunités pour les entrepreneurs, les coopératives et les jeunes qui s'impliqueront dans ce genre d'activités qui font fondamentalement partie de l'agriculture.

TIA Connaissez-vous des précédents historiques positifs pour l'industrialisation menée par l'agriculture?

KB Chaque pays est unique, avec un contexte unique, une histoire, des forces et des avantages uniques. Nous pensons que les avantages de l'Éthiopie, surtout en matière d'agriculture, se prêtent à l'industrialisation par l'agriculture. La question est: Comment faire cette transition? Comment tirer parti des forces dont nous disposons, tout en se demandant quel est le plan à cinq, 10 ou 15 ans, non seulement pour obtenir une économie plus diversifiée, mais aussi une économie avec un secteur agricole plus com-

mercial? L'industrialisation par l'agriculture joue certainement un rôle. Je pense que personne n'irait défendre une industrialisation menée à 100 pour cent par l'agriculture, et c'est pourquoi il y a aussi une diversification de l'industrialisation en Éthiopie.

TIA Nous nous sommes habitués à l'idée que les pays en voie de développement essaient de vendre aux pays riches, mais ce n'est peut-être pas la meilleure solution, et la croissance rapide de l'Afrique offre une excellente opportunité, pour l'Éthiopie et pour toute la région.

KB C'est totalement vrai, je parle d'expérience. Le marché national éthiopien, avec sa population en forte croissance et les changements survenant dans ses goûts et dans la demande des centres urbains, offre une énorme opportunité pour les petits producteurs. Améliorer le lien dans l'accès à ces marchés pour que les fermiers puissent capter une plus grosse part du prix final que paient les pays consommateurs pour-

rait fortement améliorer les revenus que les fermiers tirent de leurs produits. Pour nous, il s'agit simplement de faire le lien entre le fermier et ce marché national. Cela ne se passe pas forcément à Addis Abeba, ce n'est pas forcément dans la grande capitale, mais il faut créer le lien entre le fermier et le marché local, et raccourcir la chaîne pour s'assurer que les petits producteurs touchent un plus gros pourcentage de ce prix final. Nous pensons que cela peut fortement contribuer aux revenus d'un fermier.

De notre point de vue – celui du gouvernement et de l'ATA – nous travaillons sur une perspective double. D'un côté, il y a le marché: augmenter l'accès au marché et raccourcir cette chaîne. L'an dernier, cinq transactions d'une certaine ampleur ont pu être menées à bien entre les producteurs de teff par le biais de syndicats de coopératives, et Mama Fresh Injera [un fabricant d'aliment éthiopien]. C'est une transaction que tout le monde salue, et nous avons aujourd'hui de plus en plus de fabricants d'injera qui veulent travailler avec les petits producteurs.

Nous travaillons avec le Programme Alimentaire Mondial pour accéder à 30 000 tonnes de maïs pour l'initiative Achats au Service du Progrès (P4P), en achetant directement aux petits producteurs par le biais des coopératives. Ce sont deux opportunités commerciales dans notre pays.

Une part importante de l'investissement que nous faisons actuellement vise à renforcer le système des coopératives. Les coopératives sont des organisations appartenant aux fermiers, qui servent de lien naturel entre les producteurs et les marchés. Cependant, elles n'ont pas été très efficaces par le passé parce qu'elles n'étaient pas gérées comme des entreprises. C'est pourquoi nous nous efforçons de faire comprendre à ces coopératives que ce sont des entreprises, qu'elles doivent être viables financièrement, mais aussi, et surtout, que leurs actionnaires sont les petits producteurs. C'est à eux qu'elles doivent finalement rendre des comptes. C'est une partie de l'équation sur laquelle nous travaillons.

L'autre partie de l'équation concerne la production. Malgré les efforts importants des nombreux organismes de développement envers les nouvelles technologies, que nous saluons et qui nous semblent être un bon investissement, nous pensons que de nombreuses technologies disponibles actuellement pourraient au moins doubler la production des principales céréales du pays, et qu'elles doivent simplement être mises en avant et popularisées auprès des fermiers.

Nous investissons donc beaucoup ➡

de temps dans l'amélioration du système public de vulgarisation agricole, et dans les réseaux de diffusion des connaissances comme la radio agricole, pour nous assurer que les agriculteurs voient ces technologies et savent qu'elles existent, afin de les utiliser au mieux.

TIA En dehors de la capitale, il y a peu de technologie. Qu'est-ce qui fait barrage à sa diffusion? Est-ce l'argent? Est-ce l'attitude conservatrice des fermiers?

KB Je pense que c'est un mélange des deux. La première contrainte, et la plus importante actuellement, est la capacité à faire venir les technologies jusqu'aux fermiers et à les aider à les voir de leurs propres yeux. J'ai souvent dit que les agriculteurs étaient les entrepreneurs ultimes, parce que leur revenu, à la fin de l'année, repose à 100 pour cent sur ce qu'ils font eux-mêmes sur leurs propres parcelles. Ils dépendent également de nombreux autres facteurs. Ils dépendent de la météo, que personne ne peut contrôler. Ils dépendent de la disponibilité des bons intrants, au moment opportun, ce que nous ne pouvons absolument pas contrôler. Mais ils dépendent aussi de la disponibilité de ces nouvelles technologies. Et, étant donné les risques auxquels ils doivent faire face, ils craignent énormément de prendre des risques.

Malgré ce qu'on leur dit, malgré ce à quoi on peut les former, à moins qu'ils ne les voient à l'œuvre dans des champs, dans les champs de leurs voisins, ils peuvent se montrer réticents et ne pas adopter ces technologies aussi vite qu'on le souhaiterait.

TIA Le risque est à la fois lié à la productivité et au coût d'achat de la technologie?

KB Oui, c'est cela. Il y a une mentalité particulière en Ethiopie, propre à tous les petits producteurs, qui tendent à être conservateurs et timorés. L'autre difficulté en Ethiopie, une difficulté que le gouvernement a tenté de résoudre avec un travail fantastique depuis cinq ans, et qu'il faut à présent faire évoluer, est le développement des institutions permettant d'aider ces agriculteurs du point de vue des connaissances et du point de vue des intrants. Du point de vue des connaissances, l'Ethiopie a le plus important système public de vulgarisation agricole au monde, avec environ 60 000 agents de vulgarisation agricole présents dans presque chaque district du pays. La dif-

ficulté à laquelle ils font face concerne les ressources opérationnelles pour faire fonctionner des parcelles de démonstration.

Nous étudions donc les expériences internationales, particulièrement au Vietnam et en Chine, qui ont une fantastique expérience dans ce secteur et peuvent nous montrer comment permettre à ces agents de vulgarisation agricole, aux agents de développement des centres de formation agricole et à ces parcelles de démonstration d'être financièrement viables.

Les institutions permettant de mettre ces technologies à disposition constituent la deuxième grosse difficulté. Les agents de vulgarisation sont une partie de la réponse en termes de diffusion et de promotion du savoir. Néanmoins, nous travaillons sur des entités à orientation commerciale qui peuvent proposer aux agriculteurs des semences, des engrais améliorés et une mécanisation, de manière financièrement viable. Je pense que le gouvernement fait un grand pas en avant en reconnaissant qu'il ne peut pas tout faire, mais qu'il peut créer un environnement propice pour ces petites entreprises et ces petits entrepreneurs, pour les coopératives, pour réussir à rendre ces types de technologie disponibles du côté des intrants et du côté de l'accès au marché.

TIA Les marchés des terres agricoles fonctionnent-ils bien en Ethiopie? La terre peut-elle être transmise autrement que dans le cadre d'une réinstallation ou au sein des familles?

KB Il y a de nombreuses méthodes alternatives permettant de transférer la terre, il ne s'agit pas uniquement des programmes de réinstallation ou des transmissions familiales, même s'il s'agit là des deux méthodes les plus évidentes et les plus largement utilisées.

Cependant, dans chaque région, où sont appliquées des réglementations régionales sur les terres – ou bien dans lesquelles les réglementations nationales ou fédérales sur les terres ont été adaptées aux besoins régionaux – des directives supplémentaires ont été mises en place pour permettre de louer les terres. Une veuve, ou quelqu'un qui se rend compte qu'il ou elle ne peut pas utiliser pleinement sa terre, peut à présent la louer à quelqu'un d'autre, qui peut la cultiver et payer un loyer à la personne possédant officiellement cette terre. Il y a donc des mécanismes tels que celui-ci qui sont de plus en plus utilisés, particulièrement dans la région d'Amhara.

Je suis complètement d'accord avec la majeure partie de la discussion sur les problèmes liés aux terres. Pour que les fermiers puissent investir dans la terre de manière appropriée et obtenir le meilleur rendement, il faut que le régime foncier et les droits d'utilisation soient transparents et clairs, pour qu'un fermier puisse récolter les fruits de son investissement sur plusieurs années, et qu'il ne se contente pas d'investir pour une année. Le gouvernement en est conscient, aujourd'hui, en Ethiopie. Et bien que la 'propriété' de la terre repose toujours sur la population et l'état, l'Ethiopie incite à l'utilisation de niveaux de certification, afin que les fermiers soient assurés de leurs droits d'utilisation.

TIA Le secteur financier éthiopien est quelque peu complexe pour les non initiés. Il est très différent de ce qui se pratique dans le reste de l'Afrique et l'implication étrangère, comme les paiements électroniques, y sont très peu répandus. Est-ce un goulot d'étranglement important en termes financiers, dans le cadre de ces questions agricoles?

KB La finance est un goulot d'étranglement. Nous devons le reconnaître, parce que c'est indispensable pour résoudre un problème. Je ne suis pas certain que les questions propres à la structure du système financier soient le vrai goulot d'étranglement. Qu'elle soit dominée par la présence internationale ou par les investissements nationaux, je ne crois pas que ce soit le problème.

Selon moi, et c'est un secteur que nous commençons tout juste à analyser, le problème tient plus aux types de produits et services que les institutions financières mettent à disposition des différents éléments de la chaîne de valeur. Ce n'est pas un problème propre à l'Ethiopie. Je pense que la plupart des institutions financières d'Afrique considèrent que les autres secteurs économiques sont plus lucratifs, et par conséquent, les produits financiers mis à la disposition du marché des exportations, par exemple, ou de la construction commerciale, sont beaucoup plus pointus et répondent aux besoins des industries, par rapport au secteur agricole qui tend à être très complexe.

Les types de produits et de services financiers dont à besoin un petit producteur sont très différents... Je ne pense pas que le système financier en Afrique ait suffisamment évolué pour comprendre ces opportunités et créer des produits destinés à ces opportunités.

Le commerce ACP analysé et décrypté

<http://agritrade.cta.int>



agritrade

Les dernières informations sur le commerce agricole et la pêche ACP-UE





LE DÉVELOPPEMENT RURAL AU SERVICE D'UN MONDE MEILLEUR



Briefings de Bruxelles sur le développement

Sensibiliser la communauté du
développement ACP-UE depuis 2007 aux
défis agricoles et ruraux d'aujourd'hui

www.bruxellesbriefings.net

Les Briefings de Bruxelles sont une initiative du CTA et de ses partenaires :
la Commission européenne (DG DEVCO), le Secrétariat ACP, le Comité des
Ambassadeurs ACP et la confédération CONCORD.