

L'accès aux marchés:

mettre les filières au service des ruraux pauvres



Ouvrer pour que les populations rurales pauvres se libèrent de la pauvreté

Il est essentiel que les producteurs ruraux pauvres tissent des liens solides avec les marchés si l'on veut accroître la production agricole, stimuler la croissance économique et réduire la faim et la pauvreté. Le renforcement de ces liens vient créer un cercle vertueux en augmentant la productivité et les revenus et en améliorant la sécurité alimentaire. S'ils bénéficient d'un meilleur accès aux marchés intérieur et étrangers, les petits producteurs sont assurés de pouvoir vendre de plus gros volumes à des prix plus élevés. Cela les incite à investir dans leur entreprise et à accroître la production, à élargir l'éventail de produits offerts et à en rehausser la qualité.

Toutefois, de nombreuses conditions doivent être réunies pour que ce scénario se concrétise. Il convient tout d'abord de répondre aux besoins infrastructurels fondamentaux: mettre en place des installations d'entreposage sécuritaires, aménager des routes praticables durant toute l'année et proposer des moyens de transport abordables. L'information – la possibilité de prendre connaissance des prix du marché et de la demande en temps réel – est essentielle à la participation aux filières modernes. Enfin, le membre actif d'une organisation paysanne efficace bénéficie également de nombreux avantages essentiels.

L'adhésion à un groupe organisé permet aux petits exploitants de produire à grande échelle, de réduire les coûts grâce aux économies d'échelle et, peut-être surtout,



©FIDA/P. Marchetti

de renforcer leur pouvoir de négociation avec les géants du secteur privé. De plus, ils peuvent ainsi avoir accès à des services financiers, des services de transformation et des services aux entreprises dont ils ont absolument besoin pour affronter à armes plus égales le secteur privé.

Les ruraux pauvres peuvent commercialiser leurs produits sur les marchés par le biais de grandes filières agricoles. Chaque produit qui est vendu sur le marché local, national ou international est un élément de la filière. Tous les maillons de la filière peuvent accroître la valeur du produit. Sous l'angle du développement, les filières comptent parmi les instruments utilisés pour canaliser les forces du marché au profit des ruraux pauvres, hommes et femmes, non seulement les producteurs, mais également les salariés, les fournisseurs de services, etc.

Des études ont confirmé que les revenus des producteurs sont souvent bien inférieurs à ceux des autres acteurs de la filière. En Ouganda, par exemple, les caféiculteurs ne touchaient que 0,5% du prix de détail payé

par les consommateurs londoniens. Dans le cas des légumes frais cultivés en Afrique et exportés en Europe, environ 27% du prix final est revenu au détaillant; au Zimbabwe, les producteurs de pois mange-tout n'ont encaissé que 12% du prix et les producteurs de légumes kenyans, 14%.

Qui contrôle la filière?

Pour intervenir avec succès dans une filière au profit des producteurs ruraux pauvres, il est important de comprendre la répartition du pouvoir et du contrôle entre les divers acteurs et d'en tenir compte. Cela suppose que l'on reconnaisse dans quelle mesure les producteurs ont voix au chapitre eu égard à la quantité, la qualité et les prix dans la filière. Le prix au producteur peut varier selon le type de filière et le degré d'organisation des paysans.

Une intervention dans la filière consiste souvent à donner aux ruraux pauvres les moyens de gravir les échelons et d'obtenir des marges autrefois réservées à d'autres acteurs, entre autres les grossistes, les transformateurs et les exportateurs.

La filière traditionnelle et la filière moderne

Le Cadre stratégique du FIDA et les filières

Le Cadre stratégique du FIDA 2011-2015 accorde une grande importance à l'intégration des ruraux pauvres dans les filières. Ainsi, le FIDA aide les ruraux pauvres, hommes et femmes, à accéder aux filières qui leur offrent des débouchés en tant que producteurs, entrepreneurs non agricoles et salariés. Nous les appuyons dans leurs efforts visant à accroître leur part de la valorisation dans la filière. Notre intervention à cet égard est un prolongement de la Stratégie du FIDA pour le secteur privé: développement et partenariat, et de la nouvelle stratégie pour le secteur privé, qui doit être présentée au Conseil d'administration du Fonds en décembre 2011.

Les marchés agricoles et alimentaires ont beaucoup changé au cours des 30 dernières années. Le développement des filières modernes qui approvisionnent les marchés nationaux et régionaux, notamment dans les zones urbaines, a été rapide dans la plupart des pays en développement. Ces nouvelles filières sont exploitées en parallèle aux filières traditionnelles.

Si la frontière entre la filière moderne et la filière traditionnelle n'est pas toujours clairement délimitée, il existe des différences marquées entre elles. La filière qui se modernise est caractérisée par une meilleure organisation, une coordination plus étroite et une intégration accrue. Les relations entre les participants ont tendance à être plus structurées et institutionnalisées, et les transformateurs et les détaillants ont souvent recours à un nombre restreint de fournisseurs et d'entreprises spécialisées. Les normes de qualité sont généralement plus élevées et requièrent des infrastructures de gestion de la qualité et de l'innocuité et des mécanismes d'application solides. La traçabilité dans la filière est importante.

En revanche, dans la filière traditionnelle, la coordination est moins importante ou formelle, et les acteurs ou les maillons sont généralement plus nombreux. Le déroulement des transactions est plus erratique, et les acteurs se succèdent à un rythme soutenu. L'infrastructure de gestion de la qualité et de l'innocuité est souvent plus fragile, et les produits échangés sont souvent destinés à des consommateurs moins nantis, principalement en milieu rural, mais également dans les zones urbaines. La plupart des produits ne sont guère transformés avant la commercialisation et la traçabilité importe peu.

La filière moderne donne aux petits exploitants la possibilité d'entrer dans un nouveau créneau et de contribuer à la satisfaction de la demande de produits de plus grande valeur, en particulier dans les marchés urbains. Cependant, une telle filière est souvent synonyme de coûts de démarrage et de risque plus importants. Nombre de petits exploitants peuvent encore se tourner vers la filière traditionnelle, et dans bien des cas, les deux options ne s'excluent pas.

Le FIDA et les filières

Le pourcentage de projets bénéficiant de l'appui du FIDA qui comportaient une intervention dans les filières a fait un bond spectaculaire au cours des 12 dernières années. Le pourcentage représenté par ces projets est passé de 3% en 1999 à 46% en 2009 et ne cesse de croître.

L'expérience nous a appris que le développement des filières dans le but de réduire la pauvreté doit atteindre quatre objectifs:

- augmentation des prix à la sortie des exploitations;
- création d'organisations paysannes solides;
- participation concrète des femmes et des groupes de la société les plus démunis;
- diminution des prix à la consommation grâce à l'efficacité accrue de la filière.

Les interventions du FIDA destinées à faciliter l'accès aux marchés

Asie centrale: filer la laine pour les marchés d'exportation

Pour faire leur entrée sur les marchés internationaux, les petits producteurs ont souvent besoin d'être épaulés afin d'accroître la qualité et la compétitivité de leurs produits. Les familles rurales pauvres qui élèvent des chèvres angora et cachegora au Tadjikistan améliorent leur cheptel reproducteur et apprennent à utiliser de meilleures techniques de transformation des fibres dans le cadre d'un programme appuyé par le FIDA et géré par le Centre international de recherches agricoles dans les régions sèches (ICARDA). Le programme intervient auprès des ménages, aidant les propriétaires de chèvres, hommes et femmes, à augmenter la productivité de leur troupeau et à améliorer la qualité des fibres, et les femmes à filer de la laine de meilleure qualité. Grâce aux nouvelles technologies, les femmes des zones rurales du nord du Tadjikistan ont plus que doublé leurs revenus tirés de la transformation des fibres et commencent à exporter leurs produits en Europe et aux États-Unis.

Au Kirghizstan, le FIDA et l'ICARDA collaborent avec la Central Asian Crafts Support Association (CACSA), une ONG locale, et le système national de recherche agricole afin de permettre à des groupes de femmes de confectionner des produits artisanaux de luxe en feutre de laine destinés à être exportés.

Créé en 2011, le site Internet du projet (www.adventureyarns.com) est une vitrine de l'initiative et permet l'établissement de contacts directs avec les grossistes.

Ouganda: des investissements privés stimulent la production d'huile végétale

Les partenariats public-privé peuvent favoriser les investissements dans les filières qui profitent aux ruraux pauvres. Le plus important de ces partenariats dans le portefeuille du FIDA est réalisé en Ouganda, où BIDCO Oil Refineries Ltd et Wilmar ont investi au total 120 millions d'USD pour lancer la production d'huile de palme dans le pays et réduire sa dépendance envers les importations. Avec l'appui du FIDA, quelque 1 500 petits exploitants produiront approximativement le tiers de l'huile de palme destinée à la raffinerie. Environ 3 000 emplois ont ainsi été créés en usine et sur la plantation.

Le FIDA a également aidé 150 000 exploitants à augmenter la production de tournesols dans le Nord. En raison de la concurrence sur le marché national, les prix du savon et des produits à base d'huile végétale sont demeurés à la portée des consommateurs pauvres.



PERSONNES À CONTACTER

Edward Heinemann
Coordonnateur principal pour la recherche
Bureau de la stratégie et de la gestion
des savoirs
FIDA
Tél: +39 06 54592398
e.heinemann@ifad.org

Vineet Raswant
Conseiller technique principal
Division des politiques et
du conseil technique
FIDA
Tél: +39 06 54592224
v.raswant@ifad.org

LIENS

Site Internet de l'initiative du FIDA/ICARDA
sur la transformation des fibres
<http://www.adventureyarns.com/>

Aider les ruraux pauvres à sortir
de la pauvreté en Ouganda
[http://www.ifad.org/operations/projects/
regions/Pf/factsheets/uganda.pdf](http://www.ifad.org/operations/projects/regions/Pf/factsheets/uganda.pdf)

Égypte: verdir le désert
[http://www.ifad.org/rpr2011/testimonials/
video/egypt.htm](http://www.ifad.org/rpr2011/testimonials/video/egypt.htm)

De nouveaux marchés pour
les petits exploitants au Guatemala
[http://www.ruralpovertyportal.org/web/guest/
country/voice/tags/guatemala/
guatemala_smallholders](http://www.ruralpovertyportal.org/web/guest/country/voice/tags/guatemala/guatemala_smallholders)

Rapport sur la pauvreté rurale 2011
[http://www.ifad.org/rpr2011/report/f/
rpr2011.pdf](http://www.ifad.org/rpr2011/report/f/rpr2011.pdf)

Égypte: verdir le désert

En Égypte, des paysans réinstallés et des diplômés qui étaient sans travail cultivent des variétés de grande valeur dans des parcelles conquises sur le désert, et les vendent sur les marchés intérieur et étrangers. Un projet réalisé au Noubaria occidental avec l'appui du FIDA aide les exploitants à progresser dans la filière et à vendre à meilleur prix leurs produits, par exemple des tomates, des abricots, des pêches, des oranges et des produits laitiers.

La progression dans la filière peut tout simplement signifier que l'exploitant vend directement ses produits aux transformateurs, par opposition aux grossistes, ou les transforme à l'exploitation et vend le produit fini. Par exemple, on a appris aux petits exploitants à faire sécher les tomates, car les tomates séchées se vendent 14 USD le kilogramme, contre 3 USD à l'état frais.

Les exploitants qui cultivent ce désert reverdi vendent chaque année plus de 6 000 tonnes de tomates à la société Heinz. Cette dernière leur fournit des semences et s'engage à acheter la moitié de leur récolte à un prix convenu au préalable.

Les exploitants approvisionnent également les grands complexes hôteliers de Charm el-Cheikh en oranges et mozzarella, et exportent des arachides vers l'Allemagne.

Guatemala: les exportations créent des emplois

Forts de l'appui du FIDA, des petits exploitants de l'une des régions les plus isolées du Guatemala ont créé des partenariats avec le secteur privé et sont devenus des fournisseurs de géants mondiaux de la vente au détail, Walmart notamment. Cette initiative leur a permis d'accroître leurs revenus de 50%. Lorsque le FIDA a débuté son intervention dans la région d'El Quiché, une zone dévastée par la guerre, la population tirait principalement sa subsistance de la culture du maïs et du haricot, les nids-de-poule étaient légion sur les quelques routes praticables, et l'irrigation était un luxe. Aujourd'hui, les exploitants, hommes et femmes, cultivent et exportent des variétés commerciales comme l'oignon, la trévisse et l'haricot vert. Leurs recettes brutes sont supérieures à 800 000 USD et environ 250 emplois ont été créés. Les partenariats avec des acteurs du secteur privé, par exemple l'association des exportateurs du Guatemala, sont essentiels à leur réussite.



Le FIDA est une institution financière internationale et un organisme spécialisé des Nations Unies qui a pour vocation d'éliminer la pauvreté et la faim dans les zones rurales des pays en développement.

Fonds international de développement agricole
Via Paolo di Dono, 44
00142 Rome (Italie)
Tél.: +39 06 54591
Télécopie: +39 06 5043463
Courriel: ifad@ifad.org
www.ifad.org, www.ruralpovertyportal.org

Octobre 2011



©FIDA/S.A. Paris