

Commercialisation des productions agricoles nationales : des pratiques réussies pour inspirer les pays de l'Afrique de l'Ouest

L'Afrique du Sud dispose d'une agriculture très moderne par rapport aux autres pays de l'Afrique : environ 30 000 fermiers disposant des superficies de 10 à 40 000 ha (une redistribution modérée mais progressive des terres est en cours); près de 65 sociétés de négoce des céréales (un marché totalement libéralisé); une production de 8 - 9 millions de tonnes de maïs par/an pour une consommation de 7 - 8 millions de tonnes; un excédent commercialisable de 1 à 1,5 millions de tonnes de maïs.

Quant à la Tanzanie dispose d'une agriculture dont le niveau de développement est identique aux autres pays de l'Afrique : paysans avec de petites superficies, faible mécanisation, coopératives agricoles, un marché libéralisé, mais sous contrôle de l'Etat.

Ces deux pays ont réussi à mettre en place des systèmes de commercialisation des productions agricoles nationales qui combinent différents outils et qui font intervenir plusieurs acteurs, avec des résultats relativement satisfaisants.

Comment fonctionne le système de commercialisation

- le paysan ou le fermier dépose sa production au niveau de l'entrepôt ou du magasin ;
- le gérant lui remet deux certificats : 1 certificat de propriété (CP) et 1 certificat négociable (CN) ;
- muni du certificat négociable (CN), le paysan/fermier, s'il le désire peut s'adresser à sa banque (mutuelle de crédit) pour avoir une avance qui peut avoisiner 50 à 70 % de la valeur estimée du stock déposé à l'entrepôt,
- le certificat de propriété est remis à un commerçant qui vendra le stock au moment jugé propice;
- le cas échéant (stock vendu, paiement effectué par l'acheteur au niveau de la banque) le commerçant remet le CP à la banque qui le remettra (avec le CP) à son tour à l'acheteur qui peut récupérer le stock;

L'opération étant dénuée : le paysan, le gérant de l'entrepôt, le commerçant et la banque sont rémunérés suivant des taux consensuels. Le système de commercialisation permet de mettre en confiance les différents acteurs en garantissant et en sécurisant leurs revenus, en premier lieu les producteurs agricoles.

Les certificats d'entrepôts et les bourses agricoles sont des institutions et des mécanismes financiers qui peuvent être extrêmement profitables pour les pays de l'Afrique de l'Ouest en établissant des systèmes permettant de contribuer à la commercialisation groupée et la normalisation des produits agricoles de sorte qu'ils puissent être commercialisés dans une plus grande transparence et conformément aux exigences du marché

Ce système de commercialisation des productions nationales peut insuffler un dynamisme réel et créer des effets d'entraînement certains dans l'économie en général et l'agriculture en particulier du fait des effets positifs induits.

Expérimenter le système de commercialisation en Afrique de l'Ouest

L'adhésion et l'appui de la Puissance publique (pour adapter l'environnement Juridique) constituent des exigences fondamentales. De même l'adhésion des différents acteurs est indispensable à la réussite du système de commercialisation. L'exigence de dépôt d'une garantie de 10% (à tous acteurs) à la bourse pour être reconnu par le système

Recommandation

Il est possible d'instaurer en Afrique de l'Ouest l'expérience de l'Afrique du Sud. Ce système de commercialisation tant dans une économie développée (comme en Afrique du Sud) que dans des pays comme ceux du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest où l'agriculture est moins développée (c'est le cas en Tanzanie). A cet effet, les activités à mener dans une première étape consisteront à :

- requérir l'adhésion des Etats d'abord pour l'acceptation du principe et, le cas échéant, pour adapter l'environnement juridique;
- sensibiliser et recueillir l'adhésion des différents acteurs (paysans producteurs, banques, commerçants privés, propriétaires d'entrepôts) dont la participation est indispensable à la réussite du système de commercialisation.

Présentation **Afrique verte** : la collecte des prix diffusés par cette organisation est faite en collaboration avec les SIM.

La gestion des stocks comme moyen de régulation des marchés en particulier la mise en place d'un stock régional a été encore soulignée.

Les contrats d'achats par anticipation pour réduire le niveau de spéculation contribuent à réguler les marchés.