

Dynamiques paysannes 39-40

Avril 2016

Stocks de proximité en Afrique de l'ouest

LES ORGANISATIONS PAYSANNES EN PREMIÈRE LIGNE

Le contexte | Les deux types de stocks de proximité | Les systèmes d'approvisionnement groupé | Les systèmes de commercialisation groupée | Le warrantage | Conclusion





© SOS Faim

Le contexte

Depuis quelques années, en Afrique de l'ouest, les institutions régionales (Cedeao¹, Uemoa², Cilss³) et leurs bailleurs de fonds reconnaissent aux systèmes de stockage alimentaire de proximité un rôle à jouer dans la sécurité alimentaire et dans la régulation des marchés. L'appui aux stocks de proximité, considérés comme la première ligne de défense en cas de crise alimentaire, est explicitement retenu dans la stratégie de stockage de la Cedeao, de même que le renforcement des capacités de collecte, de stockage et de mise en marché des organisations de producteurs dans une perspective de régulation du marché.

Lors d'un atelier organisé à Ouagadougou du 23 au 25 février 2016, Oxfam et SOS Faim ont pris l'initiative d'organiser un échange de bonnes pratiques entre différentes expériences dans la région d'Afrique de l'ouest, mais aussi de mener un plaidoyer politique pour une réelle intégration des initiatives paysannes de stocks de proximité dans une politique régionale de sécurité alimentaire et de régulation des marchés.

Les deux types de stocks de proximité

Les systèmes d'approvisionnement groupé sont typiques des zones déficitaires; peu après la récolte, lorsque les céréales sont abondantes et peu chères, la banque de céréales achète un volume important de céréales puis stocke celles-ci quelques mois au village pour les revendre au détail pendant la période dite «de soudure» où les achats sont habituellement les plus difficiles. Aujourd'hui, la plupart des systèmes d'approvisionnement groupé continuent à fonctionner selon ce principe mais certains ont diversifié leur offre à d'autres produits alimentaires de base. Certains effectuent également plusieurs rotations par an.

Une étude menée en 2011-2013 dans le nord-ouest du Burkina Faso a montré que, dans les villages isolés (déconnectés des marchés), la présence d'un grenier de sécurité alimentaire permet aux populations d'acheter leurs céréales à un prix inférieur et de réduire les distances à parcourir pour effectuer leurs achats; ces effets se traduisant par une amélioration de leur état nutritionnel par rapport aux villages non desservis.



<https://www.sosfaim.be/publication/les-greniers-de-securite-alimentaire-au-burkina-faso-un-impact-confirme/>

Les systèmes de commercialisation groupée se retrouvent surtout en zone excédentaire: ils visent à permettre aux paysans d'obtenir un meilleur profit de la vente de leurs produits. Ces systèmes reposent sur le principe selon lequel le regroupement des productions permet de réaliser des économies d'échelle et d'améliorer le pouvoir de négociation des producteurs face aux commerçants acheteurs. Dans certains cas, une valeur ajoutée peut-être obtenue par le triage, le nettoyage, la réalisation de tests de qualité, l'amélioration du conditionnement, etc. Selon les situations, les systèmes de commercialisation groupée peuvent choisir de vendre rapidement ou au contraire de pratiquer le stockage spéculatif, dans l'espoir de tirer parti de la variation saisonnière des prix.

1 Communauté Economique des États d'Afrique de l'Ouest.

2 Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

3 Comité permanent Inter-États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel.



© mutt.be





© SOS Faim

La question des taux d'intérêts est centrale puisqu'à eux seuls les intérêts peuvent représenter une des principales charges de gestion du stock et peser sur les prix de revente des vivres.

Les systèmes d'approvisionnement groupé, des expériences riches à partager : se financer, acheter, vendre, gérer la relation avec l'aide alimentaire et durer

1 Le financement des opérations

Historiquement, différentes modalités ont été développées pour financer les opérations courantes d'approvisionnement :

- | les contributions financières des bénéficiaires, souvent symboliques ;
- | les dons ou subventions en nature ou en cash, fournis par les ONG et les organisations internationales dans le cadre des projets de développement ;
- | les dotations par les sociétés et offices en charge de la gestion des stocks nationaux de sécurité ou dans le cadre des interventions humanitaires d'urgence déployées par les organisations internationales (Programme Alimentaire Mondial, FAO⁴, Unicef, etc.) en cas de crise alimentaire ;
- | le champ collectif ou communautaire, modalité utilisée dans les zones où existe une forte cohésion sociale.

Ces différentes modalités ont rarement permis de bâtir un système de financement pérenne. C'est pourquoi des modalités plus structurantes ont été développées au fil du temps :

- | la facilitation pour l'accès au crédit bancaire : il s'agit de « crédibiliser » les Banques de Céréales auprès d'une institution bancaire à travers l'appui à la constitution des dossiers de prêt, et la mise en place d'une garantie bancaire (fonds de garantie mobilisé en cas de défaillance de l'OP), permettant de couvrir le risque encouru par l'institution financière (système financier décentralisé ou banque) ;
- | la mise en place d'une ligne de financement accessible aux banques de céréales membres d'un réseau : dans ce cas, l'OP met en place elle-même une ligne de crédit et alloue des prêts aux BC membres de l'organisation.

La question des taux d'intérêts est centrale puisqu'à eux seuls les intérêts peuvent représenter une des principales charges de gestion du stock et peser sur les prix de revente des vivres. La disponibilité des fonds au bon moment (dès la période de récolte) permettant d'opérer les achats à la bonne période est également déterminante.

⁴ Organisation des Nations-Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation.



La période d'achat est déterminante pour la viabilité financière des BC et leur capacité à fournir des céréales en dessous des prix de marché lors de la période de pénurie.

L'expérience de la fédération des banques de céréales de Fallou au Mali illustre le financement par une Institution de Microfinance

Un protocole a été signé entre la fédération de Fallou (7 unions de 43 BC) appuyée par l'ONG Caeb* et SOS Faim) avec l'IMF Kondo Jigima. Le taux d'intérêt est de 10% et il y a des frais de gestion de 2%. Il s'agit en fait d'une bonification indirecte du taux d'intérêts : en effet, 77% de la ligne de crédit sont mis à disposition de l'IMF par SOS Faim dans le cadre du Fonds Belge de Sécurité Alimentaire. La durée du crédit est adaptée aux besoins de la BC. SOS Faim assume également 30% des impayés (partage de risques).

Plusieurs produits financiers ont été conçus dans le cadre de cette collaboration :

	Equipement	Equipement	Céréales
	Léger (palettes, balances, ...)	Semi-lourds : bascules, motos	Mil, sorgho, riz, maïs
Montants minimum et maximum	De 7 500 à 100 000 FCFA**	De 100 000 à 800 000 FCFA**	En fonction des besoins et de la capacité de remboursement
Durée du crédit	5 mois	24 mois	6 mois
Modalités de remboursement	Tranche unique	4 échéances semestrielles	Mensuel avec différé de 3 mois
Taux d'intérêt	10%	10%	10%
Autres frais	Gestion : 2% du montant Frais de dossier : 5 000 FCFA	Gestion : 2% du montant Frais de dossier : 5 000 FCFA	Gestion : 2% Frais de dossier : selon le montant, entre 5 000 FCFA et 15 000 FCFA du montant

Les volumes commercialisés par le réseau ont été de 160 tonnes ces dernières années.

* Conseil et Appui pour l'Education à la Base.

** 1 Euro vaut 655,957 FCFA.

2 Les modalités d'approvisionnement

Les stocks de proximité insérés dans des réseaux ou des OP ont cherché à améliorer leurs pratiques d'achat pour bénéficier de meilleurs prix et sécuriser la qualité :

- | en centralisant les besoins au niveau de l'organisation faîtière (commission des achats) avec un appui à la détermination de ces besoins auprès des différentes BC;
- | en participant à des bourses céréalières (modalité développée par le réseau Afrique Verte, avec des bourses organisées à l'échelle nationale et à l'échelle régionale et auxquelles participent les OP et les commerçants);
- | en exploitant des relations privilégiées avec des OP en zones excédentaires;
- | en pratiquant de larges appels d'offres (modalité encore rare) ou en consultant au moins 3 fournisseurs potentiels.

La période d'achat est déterminante pour la viabilité financière des BC et leur capacité à fournir des céréales en dessous des prix de marché lors de la période de pénurie. En règle générale, compte tenu de la courbe habituelle des prix, il est recommandé d'opérer les achats directement après la récolte.





© SOS Faim

L'évolution des prix résulte de nombreux facteurs qui sont difficiles à anticiper. Lorsque « les prix se retournent », la BC peut enregistrer des pertes importantes.

Trois grandes difficultés subsistent :

La capacité de financement des BC et la capacité de stockage des magasins sont souvent trop réduites pour stocker dès le mois de décembre-janvier l'ensemble des céréales nécessaires pour la soudure. Les BC sont alors amenées à effectuer plusieurs rotations de stocks et donc à acheter à des périodes moins favorables au niveau des prix. La mise en place de stocks intermédiaires au niveau de la faïtière avec des magasins de 150 à 500 tonnes peut être une réponse à cette contrainte.

La courbe habituelle des prix (chute à la récolte, hausse progressive et pic à la soudure) ne se vérifie pas toujours. L'évolution des prix résulte de nombreux facteurs qui sont difficiles à anticiper. Lorsque « les prix se retournent », la BC peut enregistrer des pertes importantes.

La contractualisation avec les fournisseurs pour éviter les incompréhensions et les fraudes reste peu fréquente.



Le cas de la coopérative Viim Baore (un réseau de 300 greniers de sécurité alimentaire) au nord du Burkina Faso

L'unité centrale de la coopérative dispose d'un fonds de crédit prêté à 7% par an aux greniers de sécurité alimentaire (voir point 5).

Viim Baore suit un certain nombre de principes dans une politique d'achats formalisée :

- | une décentralisation de l'évaluation des besoins ;
- | plusieurs approvisionnements/rotations par an, si la capacité de stockage ne suffit pas ;
- | l'organisation d'une bourse d'échange et d'un système d'information sur les marchés ;
- | l'exercice d'une forte solidarité entre les villages ;
- | un accompagnement des transactions par une unité centrale d'appui.

Ces mesures ont permis d'assurer un taux de remboursement supérieur à 95% des crédits octroyés aux greniers de sécurité alimentaire depuis plus de 10 ans ; les produits vendus (plus de 20) ont été diversifiés, ce qui a renforcé la viabilité financière des greniers ; les achats locaux sont priorités, ensuite les achats groupés dans les unions des zones excédentaires et enfin, les achats aux commerçants.



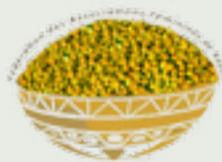
Une solution est de favoriser la vente au détail, en plus petites quantités qui correspondent à la trésorerie disponible des familles.

3 Les pratiques de commercialisation

Le défi des systèmes de proximité est de proposer un prix inférieur à celui du marché tout en prenant en considération leur viabilité financière et donc leur durabilité.

Dans ce contexte, plusieurs éléments posent question :

- | les ventes individuelles à crédit constituent clairement un obstacle à la durabilité des BC car elles entraînent des impayés et donc une décapitalisation : une solution est de favoriser la vente au détail, en plus petites quantités qui correspondent à la trésorerie disponible des familles ;
- | il est important que les prix de vente soient déterminés par une instance de gestion (Assemblée, Conseil, Comité) et intègrent l'ensemble des coûts, y compris les pertes dues aux impuretés ;
- | à partir d'un certain volume de transactions et d'une accessibilité importante (heures d'ouverture), il est recommandé que les magasiniers et éventuellement les gestionnaires soient rémunérés ou indemnisés.



Le cas de la fédération des associations féminines de Kayes, appuyée par Amassa* : une vente au détail en petites quantités à des prix compétitifs.

Créée en 2004, la fédération regroupe 40 associations, soit 9 500 femmes dans 12 communes de la région de Kayes. Elle dispose d'une capacité de stockage de 600 tonnes acquise avec un financement de la coopération américaine (Usaid). Un stock de 200 tonnes de riz Gambiaka** a pu être constitué avec un appui extérieur et depuis 2013, les associations parviennent à vendre le riz environ 50-100 FCFA le kilo moins cher que le marché, tout en réalisant un bénéfice de l'ordre de 10 à 12 millions de FCFA chaque année. En outre, les cotisations annuelles (25 000 FCFA par association) permettent de capitaliser le fonds de roulement. Actuellement, le fonds de roulement permet de stocker du riz, du maïs, du sorgho, des farines infantiles.

*Afrique Verte Mali Sécurité Alimentaire et Souveraineté Alimentaire.

**Gambiaka : variété de riz local de bonne qualité.

4 La nécessaire concertation avec l'aide alimentaire

Les années de crise alimentaire sont particulièrement difficiles à gérer pour les stocks de proximité.

Les besoins des populations bénéficiaires sont plus élevés que d'habitude et les prix grimpent fortement. C'est aussi dans ces situations que les autorités nationales et leurs partenaires internationaux mettent en place des plans nationaux de réponse à la crise : distributions gratuites de vivres, ventes à prix social ou modéré (en dessous du prix de marché), coupons alimentaires, vivres contre travail, renflouement des stocks de proximité, etc.

Les interventions portant sur la distribution de vivres (gratuites ou subventionnées) sont mises en œuvre par les sociétés et offices en charge des stocks nationaux de sécurité ou des stocks d'intervention de l'État.

Plusieurs autres acteurs humanitaires déploient des interventions sous forme de distributions de vivres (PAM, ONG, etc.)

Les interventions sociales peuvent engendrer des baisses de prix en dessous du prix de revient pour les réseaux de BC. La concertation et la négociation sont donc nécessaires. Dans le cas contraire, cela peut se traduire par l'impossibilité d'écouler des stocks au-dessus du prix d'achat, ce qui entraîne de grosses difficultés pour les systèmes de stockage.





© Oxfam



© Oxfam



L'expérience de Mooriben au Niger

En raison de situations récurrentes de crise alimentaire au Niger, la fédération d'organisations paysannes Mooriben est régulièrement confrontée à des tensions entre son propre réseau de banques de céréales et des interventions d'opérateurs d'aide alimentaire.

Mooriben a dès lors pris un certain nombre de mesures pour gérer cette forme de concurrence :

- | amélioration de la planification des achats et des ventes : achats locaux et ventes avant les interventions de l'État, en période de soudure ;
- | placement des inventus des banques de céréales à crédit auprès des membres (sauf dans les zones chroniquement déficitaires, où ce type d'opération est jugé trop risqué), pour éviter la perte du stock et la décapitalisation de la banque de céréales ;
- | sensibilisation de l'État, du PAM, des ONG pour éviter des effets négatifs de leurs interventions sur les réseaux existants de BC : ce travail est réalisé en consortium avec d'autres entités (consortium pour le droit à l'alimentation, campagne Cultivons d'Oxfam).

Ces démarches ont eu un impact certain :

- | une diminution des méventes et donc des pertes au niveau des banques de céréales ;
- | grâce au placement à crédit du stock, une capitalisation possible de 10%. Un sac de 15 000 FCFA est à rembourser en nature à 16 500 FCFA en fin de campagne : en outre, l'amélioration de la sécurité alimentaire du producteur a un effet sur sa capacité à travailler dans les champs et renforce donc le potentiel de production agricole.

5 La pérennité financière du modèle

Longtemps le débat a opposé les tenants de la fonction sociale des stocks de proximité qui impliquait de vendre aux ménages en dessous du prix du marché et les tenants de la fonction socio-économique, imposant de réconcilier l'objectif de sécurité alimentaire et l'équilibre économique et financier de la BC. Ce débat n'est plus d'actualité dans la mesure où l'institution de stockage de proximité ne peut remplir sa mission de sécurité alimentaire que si elle est pérenne et donc en équilibre financier.

L'entretien et la gestion de ces stocks restent néanmoins coûteux, et les principaux réseaux de stocks de proximité restent dépendants de l'aide extérieure. Cet appui externe se justifie pour trois raisons majeures :

- | la sécurité alimentaire des populations ne peut relever d'une seule approche économique ou financière et son coût ne peut être assumé intégralement par les institutions au niveau villageois ou communautaire. La sécurité alimentaire est un « bien commun » ou un « bien public ». Elle implique la mobilisation de la solidarité à des échelles plus élevées : au niveau national, régional et international ;
- | les institutions locales de stockage sont un des leviers stratégiques dans la structuration des organisations paysannes et le développement des services socio-économiques à leurs membres. Le renforcement des stocks locaux participe par conséquent d'une stratégie plus large de renforcement des OP ;
- | les coûts du renforcement des institutions locales de stockage de proximité doivent être mis en rapport avec les coûts de leur absence, notamment pour assurer une réponse rapide et efficiente en cas de crise alimentaire.

Par conséquent, l'appui structurel au stockage de proximité fait partie des dimensions qui devraient être mieux intégrées dans les stratégies de financement nationales et régionales de sécurité alimentaire.



Le cas de la coopérative Viim Baore dans le Nord du Burkina Faso

La coopérative Viim Baore a été dotée d'un fonds de roulement qui permet d'octroyer chaque année des crédits aux greniers de sécurité alimentaire en fonction de leur demande et de leur solvabilité. Les crédits sont octroyés à un taux annuel de 7% qui participe à la couverture des coûts de la coopérative. Le bon taux de remboursement (plus de 95% en moyenne, même s'il y a des retards de paiement) garantit de maintenir le capital quasiment intact et a généré, en 2014 environ 60 000 000 FCFA d'intérêts (91 469 Euro), ce qui permet de couvrir environ 50% des charges de personnel et de fonctionnement de l'encadrement du réseau (unité d'appui, animateurs). Le réseau nécessite donc encore un appui extérieur en raison de sa fonction sociale, de « bien public ».

La coopérative considère que sa performance peut encore s'améliorer en sensibilisant les animateurs et les présidents d'unions paysannes à l'importance du remboursement. Et parallèlement, en renforçant la maîtrise des frais de fonctionnement.

Les producteurs membres de l'OP ne peuvent pas attendre que celle-ci ait commercialisé les céréales pour être payés.

Les systèmes de commercialisation groupée : se financer, stocker, vendre et gérer les risques

1 Le financement des opérations

Pour une OP, collecter des céréales auprès des membres de l'organisation et les stocker pour les commercialiser à une période où les prix sont les plus favorables, nécessite de disposer d'instruments financiers adaptés à la gestion de ses opérations commerciales. Un achat de 1 000 tonnes auprès des producteurs requiert une ligne de financement de 80 à 140 millions de FCFA selon le niveau des prix « bord champ ». Les producteurs membres de l'OP ne peuvent pas attendre que celle-ci ait commercialisé les céréales pour être payés. De plus, pour encourager la production et la commercialisation collective, l'OP est généralement conduite à passer des formes de contrats plus ou moins formels avec ses membres, comprenant la fourniture d'intrants (semences, fertilisants). La question de la sécurité du financement et du remboursement se joue ainsi à un double niveau :

- | entre l'OP et le membre, qui doit respecter ses engagements de livraison, qui garantissent le remboursement du crédit en nature ;
- | entre l'OP et l'institution de financement.

Les intérêts financiers constituent un des principaux postes de charge liées au stockage. Mal maîtrisé, le financement peut annuler l'essentiel des gains liés à la différence de prix entre la période des récoltes et la période des ventes.

Confrontées au « risque prix », les OP les plus professionnalisées pratiquent un système de paiement qui repose sur le principe de précaution et comprend :

- | une avance aux cultures (qui correspond à une forme de crédit intrant), en fonction des engagements de livraison du producteur ;
- | un deuxième paiement lors de l'enlèvement des céréales, généralement assez proche du prix de marché, mais avec une marge de précaution en raison des risques de retournement du marché ;
- | une ristourne, variable, en fonction du prix de vente, après déduction de l'ensemble des charges.





La sécurité alimentaire est un bien commun » ou un « bien public ». Elle implique la mobilisation de la solidarité à des échelles plus élevées : au niveau national, régional et international.

Les instruments financiers mobilisés par les OP sont relativement peu diversifiés et relèvent des principales modalités suivantes :

- | la négociation d’une ligne de financement auprès d’une institution financière, souvent avec une caution ou une garantie ;
- | la mise en place d’un fonds de roulement géré directement par l’OP, et approvisionné au départ par un financeur externe ;
- | l’autofinancement grâce aux fonds propres constitués par l’organisation, mais ces fonds sont généralement insuffisants pour de telles opérations ;
- | le système de warrantage (voir ci-après) peut aussi être considéré comme une modalité de financement, avec le stock nanti comme caution ou garantie du prêt octroyé par l’institution financière ;
- | la négociation de contrats d’achats avec les opérateurs publics en charge des stocks nationaux de sécurité et avec le PAM (P4P⁵). Les contrats sont utilisés comme garanties pour la ligne de crédit.



La Fepa-B se finance

La Fédération des Professionnels Agricoles du Burkina Faso représente plus de 6 000 groupements avec près de 241 000 membres affiliés. Pour organiser la vente des produits de ses membres, elle a mis en place plusieurs modalités de financement :

- | des crédits de campagne (pour les intrants tels que les semences et les engrais) qui sont remboursés en nature par la production. Pour ce faire, la Fepa-B a mobilisé en moyenne ces dernières années un montant de 800 millions de FCFA auprès de plusieurs banques commerciales et réseaux de microfinance. La question du coût du crédit reste cependant problématique (12% par an plus une TVA de 18%, soit 14,16%), de même que le déboursement opportun des montants octroyés ;
- | la constitution progressive d’un fonds de garantie (pour favoriser l’accès au financement à un coût plus intéressant) par la perception à la source de 5 000 FCFA par hectare pour le sorgho, le mil et le niébé et de 10 000 FCFA par hectare pour le maïs ;
- | le renforcement des fonds propres de l’OP, puisque 40% des bénéfices de la commercialisation sont capitalisés, alors que 60% retournent au producteur.

⁵ P4P : «Purchase for Progress» - programme pilote d’achats au service du progrès du Programme Alimentaire Mondial.





© SOS Faim

2 De bonnes pratiques de stockage

La collecte en vue de la commercialisation groupée implique généralement de disposer d'infrastructures de stockage permettant d'assurer la protection et la conservation des grains depuis le bord du champ jusqu'à la commercialisation finale et l'expédition des vivres. Le respect suffisamment scrupuleux d'un ensemble de règles permet de réduire au minimum les pertes de vivres et les pertes économiques et, de garantir aux consommateurs des produits de qualité.

Les acheteurs institutionnels – sociétés de gestion des stocks publics nationaux, PAM, ONG et à l'avenir la Réserve Régionale de sécurité Alimentaire, sont généralement très exigeants sur la qualité des produits qui leur sont livrés, car ils sont destinés à des opérations d'assistance alimentaire coûteuses et doivent pouvoir être conservés plusieurs années.

Il existe des risques de pertes physiques, mais aussi des risques sanitaires. La contamination par les aflatoxines⁶, induite par de mauvaises conditions de production ou d'entreposage serait la cause de 26 000 morts chaque année en Afrique sub-saharienne.

Plusieurs opérations doivent être bien maîtrisées par les OP pour réduire les coûts et mieux valoriser les céréales commercialisées, améliorer les revenus des producteurs et assurer la pérennité de l'organisation économique :

- | collecter des céréales de qualité et aptes à la conservation ;
- | contrôler les poids après nettoyage ;
- | disposer de magasins sains, propres, aérés/ventilés, bien entretenus et sécurisés ;
- | entreposer des sacs normalisés (poids standard) sur palettes avec identification des lots ;
- | mettre en oeuvre un protocole de traitement des grains, en particulier lorsque les durées d'entreposage sont de plusieurs mois ;
- | veiller à l'éradication des rongeurs et autres prédateurs (oiseaux).

Les acheteurs institutionnels sont généralement très exigeants sur la qualité des produits qui leur sont livrés.



La pratique de l'AFDR

L'expérience de l'Association Formation Développement Ruralité (AFDR) dans les régions du Nord et du Centre-Nord du Burkina a illustré cette problématique. AFDR est une fédération de groupements (77 OP).

AFDR pratique la commercialisation groupée. Un projet-pilote de nouvelles techniques de conservation des céréales a d'abord été mené avec 90 producteurs et suite aux résultats positifs, une mise à l'échelle a eu lieu et concerne 1 000 producteurs.

Plusieurs techniques ont été utilisées au niveau du stockage individuel : sacs « zéro fly », imprégnés d'insecticides ; conteneurs à sacs ; sacs « PICS » (Purdue Improved Cowpea Storage), à triple fond, en synthétique doublé de deux sacs en plastique, évitant l'utilisation de produits chimiques pour le stockage de longue durée ; silos métalliques.

AFDR dispose également des magasins collectifs apportés par le Programme Alimentaire Mondial qui est son principal acheteur.

AFDR a ainsi pu passer de 100 à 500 tonnes vendues par an, tout en accédant à des marchés plus rémunérateurs grâce à des produits de meilleure qualité. L'association a aussi attiré de nouveaux membres. L'importance d'une bonne organisation institutionnelle et d'un esprit de coopération entre les membres a été soulignée.

⁶ Toxine produite par des champignons proliférant sur des grains conservés en atmosphère chaude et humide.



La maîtrise des opérations de commercialisation est un aspect essentiel de l'activité des organisations de type coopératif. Dans un marché très volatile, la commercialisation comporte des risques importants.

3 De bonnes pratiques de commercialisation

La maîtrise des opérations de commercialisation est un aspect essentiel de l'activité des organisations de type coopératif. Dans un marché très volatile, la commercialisation comporte des risques importants. La collecte auprès des membres à la récolte, puis le stockage pendant une durée plus ou moins longue, visent à profiter de la hausse habituelle des prix entre la période post récolte et la période de soudure, avant la récolte suivante. Mais cette évolution moyenne des prix au cours de la campagne est variable : d'une part, la variation du prix entre novembre et juillet est plus ou moins élevée, et d'autre part, les prix peuvent baisser plus rapidement que prévu dans la phase pré-récolte.

De nombreux facteurs peuvent intervenir : le niveau de l'offre de l'année précédente et les perspectives de la récolte suivante, le comportement des marchés mondiaux avec le transfert de l'instabilité des prix internationaux sur les marchés de la région, les politiques de reconstitution des stocks de sécurité par les États, les stratégies des commerçants, etc.

En général, les OP travaillent avec leurs clients selon quatre grandes modalités :

- | les contrats d'achat, qui peuvent le cas échéant être conclus au moment des semis (sociétés nationales de stockage, P4P/PAM, certains transformateurs);
- | les appels d'offres (États et PAM en général);
- | les ventes en gré à gré, notamment avec les commerçants et transformateurs;
- | la participation à des bourses céréalières.

Les deux premières modalités nécessitent une forte professionnalisation de l'OP (capacité technique de préparation des contrats ou de réponses aux appels, capacité d'anticipation des prix et de négociation, capacité de respecter les normes et les délais de livraison) et un fort esprit coopératif au sein de l'organisation.

La commercialisation sous forme de vente sur le marché, en gré à gré, nécessite de développer une fonction marketing au sein de l'OP : identification des acheteurs, entretien des relations, participation à des bourses, etc.



L'expérience de l'UGCPA-BM

L'Union des Groupements de Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun a professionnalisé ses pratiques de commercialisation en plus de 20 ans d'existence. Cette union de 3 600 producteurs – 43 % de femmes – dispose de 8 centres de collecte (capacité de 1 800 tonnes) et de magasins centraux d'une capacité totale de 4 650 tonnes. Elle commercialise actuellement 2 750 tonnes de céréales par an et a un chiffre d'affaire de 1,113 milliards de FCFA (1 696 757 Euro)

Le succès rencontré par l'UGCPA-BM est lié à différentes mesures et démarches de l'organisation en matière de commercialisation :

- | la définition et la validation de règles et procédures de commercialisation claires en Assemblée Générale;
- | la fixation d'un prix au producteur transparent par le Conseil d'Administration (ce prix est environ de 500 FCFA par sac supérieur à celui des commerçants);
- | des facilités de proximité de paiement au producteur;
- | la contractualisation avec les membres (normes de qualité, traçabilité);
- | une répartition équitable des bénéfices des opérations entre le producteur, les coopératives et l'Union;
- | une volonté de diversifier les produits et les clients;
- | la mise en place d'une politique de communication interne et externe.



4 Gérer le risque d'inversion des prix

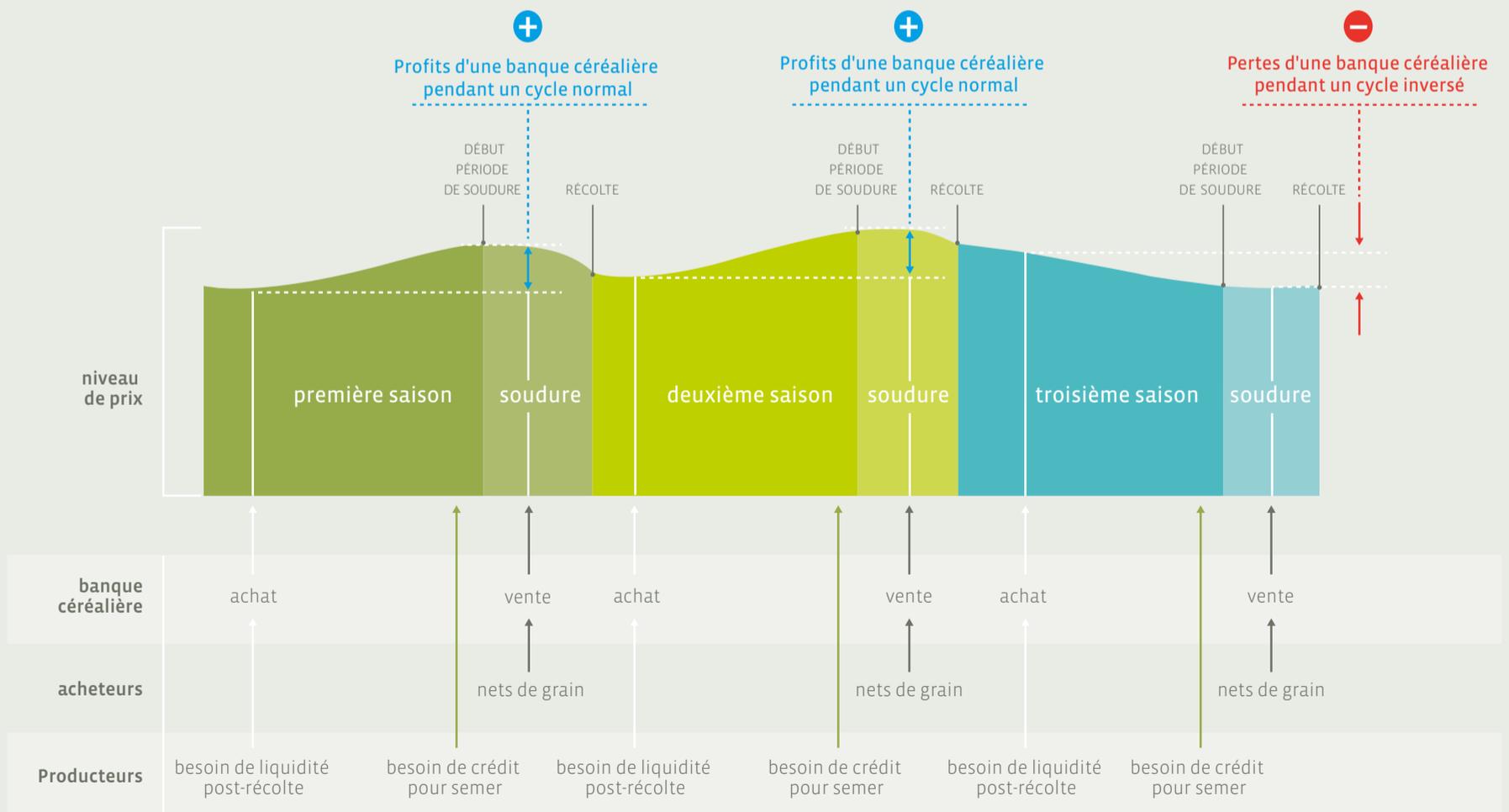
La hausse des prix entre la récolte et la soudure fonde la viabilité économique du stockage. Mais ce cycle saisonnier des prix n'est pas systématique et peut être influencé par plusieurs facteurs :

- | la succession de deux bonnes années de production ;
- | les interventions publiques sur les marchés ;
- | le développement même du stockage qui a tendance à renforcer la stabilité des prix ;
- | les politiques visant à renforcer la production et les rendements ;
- | la fluidification des échanges intra-régionaux.

La stratégie des organisations paysannes pour se protéger des inversions de prix se décline de différentes manières :

- | un prix prudent offert au producteur au moment de la récolte ;
- | ce qui suppose à la fois une grande capacité d'analyse et d'anticipation du marché et un mécanisme interne transparent de fixation du prix ;
- | la création d'un fonds de sécurité pour amortir les pertes en cas d'inversion par un prélèvement sur chaque kilo vendu ;
- | l'échelonnement des ventes et la diversification des clients.

Exemple de cycle avec inversion de prix



Source : communication Aprossa, atelier de Ouagadougou, février 2016.



Les principales raisons évoquées à ces inversions de prix sont l'existence de marchés non transparents, les interventions publiques, mais également la loi naturelle de l'offre et de la demande.

La démarche d'Aprossa

Afrique Verte Burkina a communiqué son expérience sur le sujet. L'association vient en appui aux OP pour ce qui concerne les questions de stockage, de transformation des produits et d'accès au marché. Elle travaille essentiellement sur les céréales et le sésame.

Sur base d'une étude réalisée sur 9 campagnes agricoles entre 2001-2010, Aprossa a observé 4 campagnes « normales », avec un respect du schéma théorique qui veut que les prix augmentent progressivement de la récolte à la soudure (avec par exemple, à Ouagadougou, un sac de mil à 12 500 FCFA en décembre et à 18 500 FCFA en juillet); mais 4 autres campagnes se sont avérées contraires, avec une inversion des prix entre décembre (par exemple 15 000 FCFA) et juillet (12 000 FCFA).

Les principales raisons évoquées à ces inversions de prix sont l'existence de marchés non transparents, les interventions publiques (distributions et ventes à prix social), mais également la loi naturelle de l'offre et de la demande. Ces situations sont souvent désastreuses pour les exploitations familiales et les organisations de producteurs.

Plusieurs initiatives peuvent concourir à limiter les risques d'inversion de prix courus par les OP et leurs membres :

- | l'organisation de bourses agricoles;
- | la diffusion d'informations commerciales (système d'information sur les marchés);
- | la facilitation des transactions;
- | l'appui à l'élaboration de comptes de résultats permettant un calcul correct pour la mise en marché;
- | un travail sur la réduction des coûts de production (semences et fertilisants).

Voir à ce sujet le site internet mis en place par Aprossa pour l'information sur les marchés: <http://www.simagri.net/>





© SOS Faim

Le warrantage peut être vu comme une manière de sécuriser l'accès au crédit pour les exploitations familiales, mais il est freiné par différents facteurs.

Le warrantage, une dynamique commune aux zones déficitaires et excédentaires

L'idée du warrantage est de sécuriser un crédit pris au niveau d'une institution de micro-finance par la mise en dépôt de la récolte.

La dynamique du warrantage s'est développée à la fois en zone déficitaire et en zone excédentaire.

En zone déficitaire, il s'agit d'une sorte de prolongation des banques de céréales : le warrantage de produits faciles à stocker (sans de grandes pertes) permet au membre de l'OP d'accéder au crédit en mettant ses céréales en garantie. Ce crédit est utilisé pour l'achat d'intrants, pour des activités génératrices de revenus ou encore pour répondre aux besoins de trésorerie de la famille.

Dans les zones excédentaires, le warrantage permet de retarder la commercialisation pour bénéficier de meilleurs prix.

En général, le magasin est sous double cadenas et son ouverture demande l'accord de l'OP et de l'IMF. Le plus souvent, celle-ci évalue prudemment la valeur du stock et ne prête qu'entre 70 et 80% de l'estimation.

Les taux d'intérêts demandés par l'IMF demeurent élevés, alors qu'elle ne prend que très peu de risque en raison du stock garanti. Le warrantage peut donc être vu comme une manière de sécuriser l'accès au crédit pour les exploitations familiales, mais il est freiné par différents facteurs :

- | les évolutions inhabituelles de prix, inférieures au coût du warrantage;
- | les coûts de gestion du système (encadrement, contrôle) : deux pistes peuvent être privilégiées pour le réduire : le renforcement des OP pour assumer une partie de l'appui et du contrôle; le développement de la téléphonie mobile pour diminuer le coût du crédit.



L'expérience de la Coopérative de Prestation de Services Agricoles (Copsa-C) dans les Hauts Bassins et le Sud-Ouest du Burkina Faso

La Copsa-C a introduit le warrantage dans une zone excédentaire pour sortir les producteurs du cercle vicieux : besoin d'argent à la récolte >>> vente à prix bradé >>> achats de vivres et d'intrants à prix élevé à la soudure >>> impact négatif sur les revenus.

La Copsa-C a commencé cette expérience avec le réseau des Caisses Populaires, mais travaille actuellement avec la Coris Bank qui offrait des conditions plus attrayantes. L'institution financière prête 80% de la valeur estimée du stock au taux de 0,8% par mois. La Copsa-C demande 100 FCFA par mois par sac pour couvrir ses frais. Le règlement intérieur favorise les femmes et les plus démunis. En 2014, le réseau Copsa-C comptait 40 magasins en dur avec une capacité de stockage de **1 420 tonnes**.

Le warrantage a deux vertus : d'une part, il permet de dégager les liquidités pour développer des activités génératrices de revenus complémentaires, par exemple l'élevage de poulets; d'autre part, il est rentable en tant que tel en cas d'évolution positive des prix.





Les réseaux de stocks de proximité qui contribuent à la sécurité alimentaire méritent un soutien dans le cadre des politiques publiques régionales et nationales.

Conclusion

Lors de l'atelier, un large consensus est apparu pour considérer la sécurité alimentaire des populations comme un bien commun. Les réseaux de stocks de proximité qui y contribuent méritent dès lors un soutien dans le cadre des politiques publiques régionales et nationales

En outre, la présentation et la discussion des différentes initiatives ont fait émerger 7 préoccupations communes à l'ensemble des organisations impliquées :

- | l'accès au financement pour les opérations de stockage et de commercialisation ;
- | la nécessité de maîtriser les coûts des réseaux dans un environnement concurrentiel ;
- | le besoin de se placer dans une démarche de produits de qualité ;
- | la gestion des risques ;
- | la contractualisation, comme facteur de sécurisation et de prévisibilité ;
- | la pertinence d'une concertation, d'une coordination et d'une négociation renforcées entre les parties prenantes ;
- | la promotion de l'esprit coopératif et la sécurisation juridique des organisations.

S'il existe de nombreuses initiatives d'OP en matière de stocks de proximité en Afrique de l'ouest, celles-ci restent d'une dimension souvent limitée. Mais il est certainement possible de passer à l'échelle dans un contexte favorable de sensibilisation à l'importance de ces démarches comme première ligne de défense en cas de choc, à la fois auprès des institutions régionales et nationales que des partenaires techniques et financiers.

Aux organisations paysannes de saisir cette opportunité, notamment en mettant en place un réseau régional – dont les contours restent à préciser – et qui pourrait partiellement ou totalement assumer un certain nombre de fonctions qui pourraient être partagées, comme la mutualisation de fonds, la gestion de l'information, la définition d'outils de formation, la mise en œuvre d'une expertise juridique et financière, la capitalisation et l'échange de bonnes pratiques et le plaidoyer.

En effet, les changements impulsés aujourd'hui s'inscriront dans le moyen et le long terme, dans la perspective d'une forte croissance de la population ouest-africaine et pour relever le défi de la capacité de la région à répondre à la croissance de la demande alimentaire.



SOS Faim

Ce numéro de *Dynamiques Paysannes* a été rédigé par Marc Mees, responsable de la gestion des connaissances pour SOS Faim. Il s'appuie sur les documents de l'atelier de Ouagadougou organisé conjointement par SOS Faim et Oxfam en février 2016 :

« Assurer la viabilité et promouvoir le développement des systèmes de stockage alimentaire de proximité en Afrique de l'Ouest » :

- | les fiches thématiques préparées par le bureau Issala (Roger Blein);
- | les capitalisations d'expériences présentées par des organisations de producteurs et des organisations d'appui d'Afrique de l'ouest.

SOS Faim Belgique et SOS Faim Luxembourg sont deux ONG de développement actives dans la lutte contre la faim et la pauvreté en Afrique et en Amérique Latine. En privilégiant une approche de partenariat avec des acteurs locaux, les deux SOS Faim soutiennent l'agriculture familiale en fournissant aux paysans du Sud un appui technique, organisationnel et financier et en sensibilisant et mobilisant les populations du Nord aux problématiques liées à la pauvreté et à la sécurité alimentaire.

Parallèlement à *Dynamiques Paysannes*, SOS Faim édite *Zoom microfinance*, une publication qui interroge la microfinance dans ses finalités, ses modalités et les conditions de sa mise en œuvre comme outil de développement. Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable, en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org

Les derniers numéros de *Dynamiques Paysannes* ont concerné

- + n° 38 Le pari coopératif : le café et le cacao au Pérou
- + n° 37 Les effets des importations de riz dans deux pays ouest-africains
- + n° 36 Les défis des éleveurs : le cas du Bénin en Afrique de l'Ouest

Éditeur responsable

Olivier Hauglustaine,
4 rue aux Laines,
B-1000 Bruxelles
(Belgique)

Coordination

Marc Mees
mme@sosfaim.org
T 32-(0)2-511.22.38
F 32-(0)2-514.47.77
info.be@sosfaim.org
www.sosfaim.org

Graphisme

www.marmelade.be

Dynamiques Paysannes
est imprimé sur du papier recyclé

Dynamiques paysannes
est réalisé avec le soutien de
la Direction générale de la Coopération
internationale de Belgique.

Les opinions représentées dans la présente
publication n'engagent que leurs auteurs.

SOS Faim Agir avec le Sud

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique) |
T 32-(0)2-511.22.38 | F 32-(0)2-514.47.77 | info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

17-19, avenue de la Libération, L-3850 Schifflange (Luxembourg) |
T 352-49.09.96 | info-luxembourg@sosfaim.org