

---

## 1 – CONTEXTE

### 1.1 – Des conditions difficiles d'accès au marché et de commercialisation

#### Une offre de produits agricoles qui est instable

Les productions agricoles, sur le continent africain comme ailleurs, ont pour spécificité d'être irrégulières du fait de la saisonnalité des processus biologiques annuels, voire pluriannuels (il n'y a pas production en continu mais par « à coups » aux périodes de récoltes), et de leur soumission aux aléas climatiques et sanitaires. Les productions agricoles font appel à des processus complexes liés à des êtres vivants et changeants : rapports sol-plante avec la microfaune ; échanges air-plante... En agriculture on travaille avec des êtres vivants et non avec des matières mortes (comme c'est le cas dans l'industrie automobile par exemple). Certains systèmes de production agricole peuvent chercher à s'affranchir du milieu agro-écologique en l'artificialisant : dans ces systèmes, il ne s'agit plus d'adapter les semences à des milieux spécifiques, mais d'adapter un milieu à des semences spécifiques (semences à haut potentiel de rendement avec apport d'intrants)<sup>3</sup>. Mais en règle générale, les systèmes agricoles restent dépendant du temps : climat, durée des processus biologiques de formation des plantes, et périssabilité de nombreux produits agricoles. L'offre de produits agricoles reste caractérisée par une instabilité, quantitativement et qualitativement.

À ces productions difficiles à maîtriser s'ajoute la faible élasticité, voire la rigidité de la demande des acheteurs : Quoi qu'il arrive, les populations ont besoin de produits agricoles pour se nourrir et la demande demeure. Ceci débouche sur le non-ajustement spontané de l'offre à la demande des produits agricoles et sur une instabilité des prix (les marchés agricoles ont de tous temps été instables).

#### Des fonctionnements de marché non optimaux

Les analyses en Afrique subsaharienne font en outre apparaître des mécanismes de marché non optimaux venant accentuer fortement le non ajustement entre offre et demande de produits agricoles : infrastructures de transport et de stockage défailtantes, faiblesse du système bancaire avec l'absence de marchés du crédit et de l'assurance, situations non concurrentielles (nombre limité d'acheteurs en positions dominantes et/ou concertées face à une multitude de producteurs dispersés), asymétries d'accès et de niveau d'information, règles ou normes appliquées de façons discriminantes, taxes formelles et informelles générant des coûts élevés (non transparence sur les prix et facteurs qui les gouvernent). L'agriculture ne se résume pas à ses productions agricoles : elle implique tous les processus et organisations socio-économiques qui y conduisent, à savoir les rapports de production (accès différenciés aux facteurs de production tels que la terre, l'argent, les équipements, la main d'œuvre...), les rapports de force entre les acteurs des filières et sur les marchés laissant plus ou moins d'espace de choix aux acteurs et de capacités à affronter les risques.

#### Une instabilité des prix

Au final, tous ces facteurs, tant au niveau de l'offre qu'à celui de la demande de produits agricoles, se traduisent par des prix du marché incertains et instables, et souvent faiblement rémunérateurs pour les producteurs. Ceci n'est pas sans conséquences : les prix non rémunérateurs et/ou instables incitent peu les producteurs à risquer des investissements dans la production agricole sur le moyen et long terme (on n'investit pas dans une plantation pérenne pour un an !). L'instabilité des prix agricoles joue aussi évidemment sur les prix à la consommation et le pouvoir d'achat des consommateurs (urbains mais pas seulement). Elle est un facteur d'instabilité plus globalement au niveau d'un pays.

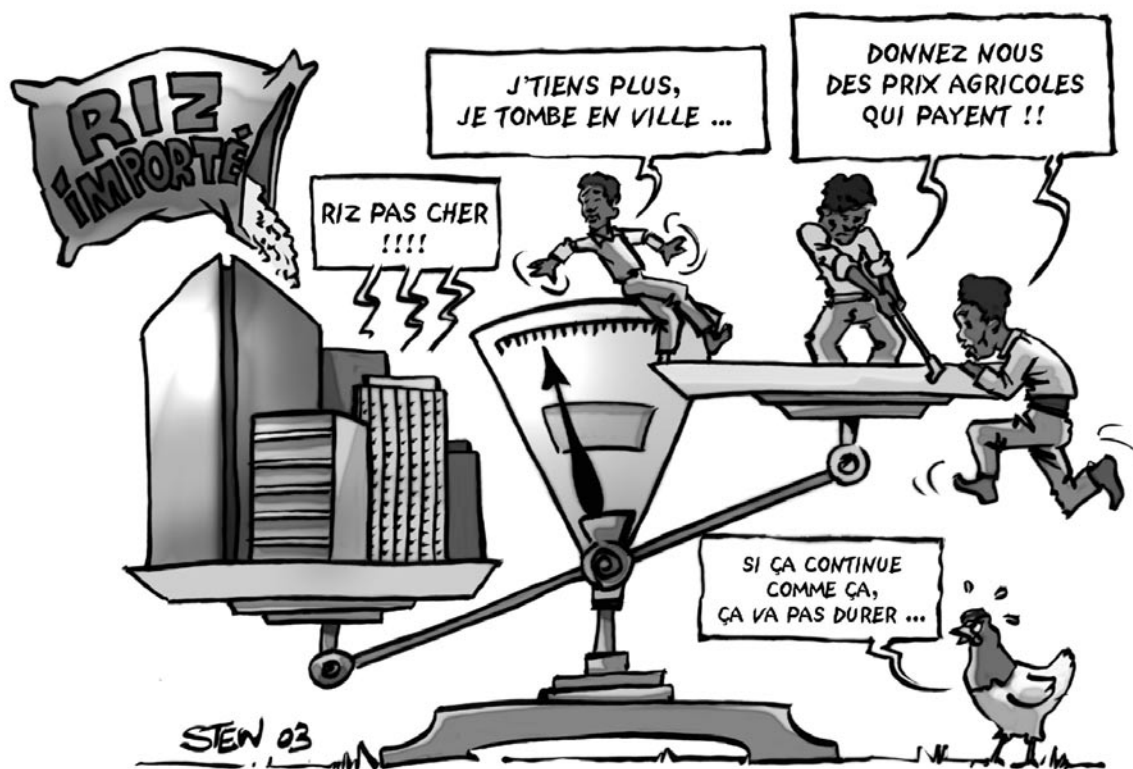
---

<sup>3</sup> Ces systèmes peuvent introduire en outre de nouvelles dépendances, en particulier si les producteurs n'ont pas le choix dans leurs sources d'intrants et fournisseurs.

L'actualité est là pour le rappeler : les produits agricoles ne sont pas des marchandises ordinaires, en particulier les produits de base pour l'alimentation. L'évolution récente des marchés agricoles et les crises du pouvoir d'achat et d'accès à la nourriture de population (urbaines et rurales) de pays du Sud sont là pour le rappeler : si l'on peut se « priver » quelques temps d'une nouvelle télévision ou d'une paire de chaussures, le besoin de manger, lui, est quotidien. L'impossibilité de différer la satisfaction de ce besoin en fonction de la disponibilité et du prix des produits agricoles sur le marché est bien sûr source d'énormes tensions et d'instabilités, dangereuses pour la paix civile.

### Des marchés non autorégulés

Ce n'est pas une découverte de dire que les marchés agricoles ne sont pas régulés par eux-mêmes. Il n'y a pas de rencontre entre l'offre et la demande avec allocation optimale des ressources pour la collectivité. La « main invisible » est non seulement non-visible mais aussi pour le moins maladroite. En effet, si l'action de la main invisible n'est pas bien perceptible en termes de régulation (et pour cause, en agriculture plus qu'ailleurs, le marché n'est pas autorégulé par lui-même), la main invisible a des retours de griffes qui sont, eux, bien concrets ! Sans faire de parti pris partisan « pro-agriculteurs » contre les consommateurs urbains, il y a tout de même urgence à trouver des solutions pour améliorer la situation des ruraux pour l'équilibre des pays.



Des-équilibres soutenable pour qui ? (Stew, GDS 25, 2003)

## Des limites et des opportunités nouvelles pour les producteurs

Aujourd'hui la libéralisation, l'essor de la population et de l'urbanisation ainsi que les prix très fluctuants (hausse ou baisse) sont des facteurs à prendre en compte car ils changent objectivement les conditions d'accès aux marchés et de commercialisation<sup>4</sup>. On peut se demander si la hausse des prix est structurelle ou conjoncturelle et si ces facteurs peuvent être des opportunités à saisir pour les producteurs (marchés locaux, demandes à satisfaire, prix rémunérateurs) ? Les producteurs peuvent-ils bénéficier de hausses de prix ? Avec quelles conséquences pour les consommateurs, sachant que le producteur est aussi consommateur ? En dehors de leur capacité d'organisation et d'innovation, les réponses et les marges de manœuvre des producteurs sont limitées en particulier par le pouvoir d'achat des consommateurs et la concurrence d'autres produits via les importations.

Les risques d'évolution vers une agriculture duale (de type sud américain) ne peuvent être négligés. La caricature étant un modèle agricole fondé sur un nombre limité d'agriculteurs « performants modernes », orientés vers des marchés d'export (marchés solvables) avec des systèmes de production très spécialisés, et une masse de populations rurales pauvres assistées par l'aide alimentaire. Les risques viennent aussi de systèmes de production fragilisant les équilibres locaux écologiques, alimentaires et sociaux qui engendrent des déséquilibres entre les zones rurales. Cela entraîne un phénomène d'émigration depuis les zones rurales les plus pauvres vers d'autres zones rurales relativement mieux dotées (où existent des périmètres irrigués, par exemple), avec pour conséquence des tensions foncières et humaines associées. Et les mesures de nombreux États prises lors de la crise alimentaire récente (2008), favorisant les populations urbaines, ne doivent pas faire oublier les risques de déséquilibres nationaux.

### 1.2 – Des initiatives riches mais trop peu valorisées

Face à ces défaillances des marchés, les productrices/teurs, paysan(ne)s<sup>5</sup> et leurs organisations ne restent pas inactifs à « subir passivement le marché »<sup>6</sup>. Nombre d'entre eux développent des stratégies, des activités et des services à différents niveaux et à des échelles plus ou moins significatives pour faciliter l'accès aux marchés et la vente de leurs produits agricoles dans des conditions moins défavorables : organisation de la production, gestion de l'offre, intermédiation pour l'organisation de ventes groupées, négociations et alliances avec des acteurs de la filière (commerçants, transporteurs, élus locaux...), participation à des instances de concertation multi-acteurs, à l'organisation de marchés pour plus de transparence, etc.

Ces initiatives locales sont autant de références illustrant les capacités d'adaptation, d'innovation et d'organisation des producteurs et des paysans. Ils s'organisent entre eux ou en lien avec d'autres acteurs des filières pour se positionner sur les marchés et vendre leurs produits dans de meilleures conditions. Et cela malgré des contextes de marchés défaillants, « déstructurés », pas forcément à leur avantage. Pour autant, ce capital de références est peu ou mal connu par les acteurs du développement rural. Parmi les causes possibles, quelques-unes sont évoquées ci-dessous, certaines d'ordre technique, d'autres davantage liées à des processus institutionnels de l'aide au développement.

---

<sup>4</sup> Améliorer le fonctionnement des marchés agricoles d'Afrique de l'Ouest / Alary P., Blein R., Faivre Dupaigne B., Soule B.G. – Farm, Février 2008. – 75 p.

- Donner aux petits agriculteurs les moyens d'agir sur les marchés / Document de travail Esfim. – NRI-Cirad-WUR, 2007. – 5 p.

- Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ? / Griffon M. et al. – Cirad, 2001.

- Le paradoxe du café / Daviron B., Ponte S. – Cirad-CTA, 2007. – 340 p.

- Les potentialités agricoles de l'Afrique de l'Ouest / Blein R., Faivre Dupaigne B., Soule B.G., Yérima B. – Farm, 2008. – 104 p.

<sup>5</sup> Dans le but d'alléger le texte, le genre masculin sera par la suite utilisé avec valeur de neutre.

<sup>6</sup> Les économistes ont aussi évolué avec le développement de nouvelles théories (économie institutionnelle et des organisations) qui pointent entre autres le rôle des organisations comme moyen de coordination et de réduction des imperfections du marché.

### **Des « histoires d'hommes » : des acteurs aux intérêts divergents**

Les acteurs des initiatives peuvent donner la priorité aux activités en cours et manquer de temps, d'intérêt et/ou de moyens pour décrire leurs propres actions. D'autres acteurs locaux que l'expérience pourrait intéresser peuvent tout simplement ne pas connaître l'existence même de l'expérience. Des experts du développement, peuvent, quant à eux, avoir des réticences à diffuser des informations sur un « marché de l'aide » concurrentiel où justement la possession d'informations constitue un capital certain pour remporter des appels d'offre, des appels à projets, ou des postes sur un projet. Les commanditaires des études sur ces sujets peuvent, de leur côté, ne pas en valider le contenu ou ne pas autoriser leur diffusion pour des raisons de confidentialité.

### **Des informations inutiles qui rendent difficile l'analyse des initiatives**

Une information trop parcellaire, incomplète ou imprécise sur les mots, le vocabulaire, les chiffres est souvent une limite. En effet, des données technico-économiques incomplètes, voire incohérentes, non relativisées par rapport à un contexte (époque, lieu), peuvent déboucher sur des comparaisons inconsidérées de prix relevés à des moments et lieux différents.

Une information trop générale montre aussi fréquemment ses limites. Ce peut être le cas d'OP qui préfèrent présenter de grands plans d'actions « à venir » qu'elles souhaitent faire, plutôt que parler des actions qu'elles ont déjà réalisées et qui aideraient bien plus à convaincre les autres OP de leur capacité d'action et d'analyse prospective. Combien de plans d'action ne se sont jamais concrétisés ? C'est aussi le cas de rapports d'experts, prenant tellement de « hauteur » par rapport au terrain que le contenu en devient trop conceptuel et peu opérationnel. Combien de rapports dont les informations présentées sont tellement générales qu'elles auraient pu être obtenues par de simples entretiens avec des personnes ciblées, dans les capitales au sud ou du nord, sans avoir à (dé)mobiliser les acteurs sur le terrain ?

Enfin, une information trop statique, non hiérarchisée où tout est présenté sur le même plan, sorte de photo sans relief non replacée dans une perspective dynamique, ne permet pas davantage l'analyse des processus (condition d'émergence, facteurs clés d'évolution...).

### **Difficile partage d'initiatives : manque d'outils et d'espaces d'échanges adéquats**

Les échanges à distances via les nouvelles technologies présentent aussi des limites : mails, forums ou sites web sont très utiles pour de la diffusion d'informations en masse mais ne garantissent pas nécessairement des dialogues poussés avec les producteurs et leurs OP.

De même les consultations externes présentent des limites : de nombreuses études sont réalisées mais souvent, faute de temps et de moyens engagés, les principaux acteurs que sont les producteurs sont peu impliqués dans la conduite de ces études. Consultés pour fournir de l'information qui sert à alimenter ces rapports, les producteurs ne reçoivent ensuite qu'un résultat sous forme de restitution des travaux par les consultants lors d'ateliers trop rapides, de rapports et comptes-rendus trop longs pour être lus, ou de projets clé en main sur le terrain.

Nous ne pouvons aussi que constater le peu d'impact de nombreux ateliers : la trop faible préparation en amont, comme le retour à un quotidien surchargé après les ateliers, permettent rarement aux participants de véritables échanges ou une valorisation post-atelier. Limites aussi des visites entre pairs trop rapides pour une réelle analyse de situations locales.

Les difficultés à échanger des informations et à communiquer entre producteurs ou avec leurs partenaires techniques, financiers ou commerciaux sont aussi importantes.

### 1.3 – Des préjugés bien ancrés et des stéréotypes idéalisés

Il est dommage que les initiatives des producteurs et de leurs OP ne soient pas mieux partagées entre producteurs, OP et autres acteurs intervenant dans le développement rural. En effet, de nombreux producteurs (mais ils ne sont pas les seuls<sup>7</sup>) ont peu de compréhension du fonctionnement des marchés, des mécanismes de formation des prix, des activités, des rôles et des positionnements des acteurs en présence. De très nombreux producteurs ont des visions caricaturales des marchés ou, au contraire, des visions idéalisées de « modèles » stéréotypés (qui n'existent pas). Ces visions amènent les OP à développer des activités et des services non adaptés aux réalités (souvent complexes) ne répondant pas aux besoins des producteurs membres. Quelques exemples de positions et propositions faites *a priori* pour améliorer la situation des producteurs illustrent ci-dessous le propos.

#### **« Il (nous) faut un camion pour transporter les produits là où les prix sont meilleurs ! »**

Un *a priori* qui a la vie dure concerne les commerçants et les intermédiaires, avec une tendance à les considérer comme des spéculateurs, capteurs de rentes peu respectables : « *Les commerçants sont des voleurs !* ». Aussi, de nombreuses stratégies visant à « éliminer » ces acteurs sont souhaitées, recherchées et développées par des producteurs ou promues aussi par des organismes d'appui.

Pourtant, ces stratégies d'éviction se révèlent dans beaucoup de cas difficiles à maintenir sur la durée, en particulier quand les projets d'appui prennent fin.

On peut se demander si ces stratégies – établies dans des situations de rapports de force souvent déséquilibrés au détriment des producteurs –, ne négligent pas, ou tout du moins ne sous-évaluent pas les rôles réels que jouent les commerçants et les autres intermédiaires ? Ces stratégies sont-elles toujours profitables pour les producteurs ?

#### **« Il (nous) faut des magasins et des fonds pour que l'OP achète aux membres quand ils ont besoin d'argent et vende quand les prix seront meilleurs ! »**

Parce qu'ils ont besoin d'argent, les producteurs sont souvent obligés de vendre dès la récolte, moment où les prix sont bas. Aussi toute opportunité pour obtenir des fonds de roulement est vue comme une aubaine pour les producteurs et leur organisation : ce fonds permet à l'OP de payer dès la récolte un bon prix aux producteurs qui peuvent alors disposer d'argent sans pour autant brader leur produits.

Mais les exemples de fonds de roulement qui fondent comme neige au soleil ne manquent pourtant pas. La hausse des prix entre récolte et soudure est-elle toujours vérifiée ? Le stockage est-il toujours une bonne option pour les producteurs pour vendre dans de meilleures conditions ? D'ailleurs, à y regarder de plus près, les commerçants ne semblent pas adopter de telles stratégies de stockage sur la durée. En effet, cela immobilise un capital important pour un résultat plutôt incertain.

#### **« Il (nous) faut des équipements pour transformer les produits et mieux les vendre »**

Le sous-entendu implicite est que « les produits transformés rapportent plus ». Si l'on peut comprendre qu'un produit transformé comprend plus de valeur ajoutée, il reste à savoir comment est répartie cette valeur ajoutée. En effet, la transformation est-elle toujours synonyme de plus de valeur ajoutée pour le producteur ? Cela est-il vrai si les producteurs restent un maillon faible sur la filière en termes de pouvoir de négociation ?

---

<sup>7</sup> Les producteurs n'ont pas le monopole en la matière : ONG et projets d'appui n'échappent pas à ces *a priori*.

**« Il (nous) faut des systèmes d'information sur les marchés pour avoir de meilleurs prix »**

Une idée reçue est que les producteurs sont mal informés, qu'ils ne connaissent pas les prix, et qu'ils se font voler par les commerçants qui les sous-payent. Cela sous-entend implicitement que « si on connaît les prix et les lieux les plus rémunérateurs, on peut avoir de meilleurs prix ».

Une solution évidente consisterait alors à mettre en place et généraliser des systèmes d'information sur les prix et marchés (SIM). Mais, cette solution est-elle vraiment toujours vérifiée ? Suffit-il pour un producteur d'avoir une information sur un prix de marché pour avoir accès à ce prix et/ou pour orienter ses décisions en termes de stratégies de productions agricoles et de commercialisation ?

**« Les producteurs ne sont pas organisés, ils n'ont qu'à se regrouper pour être plus forts »**

Cela revient à dire que « si ça va mal seul, ça ira mieux en groupe. Il n'y a donc qu'à se/vous regrouper pour avoir plus de force de négociation en particulier, face aux commerçants ».

Le problème c'est que dans un contexte de variation des prix, d'insécurité et/ou de précarité, les stratégies collectives sont justement plus difficiles à tenir que les stratégies individuelles. En cas de problème, ces dernières, qui sont « opportunistes » ou « de survie », se multiplient au détriment de stratégies collectives de long terme. Car c'est quand il faudrait « jouer collectif » pour être fort qu'il est le plus difficile de maintenir la cohésion de groupe.

Dans des contextes incertains, les paris sur l'avenir sont risqués et le réflexe est de s'assurer « un » aujourd'hui que peut-être « deux » demain : « un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

Les « stratégies individuelles de court terme » sont alors exacerbées. Pour accentuer la difficulté, les stratégies collectives sont lourdes et longues à mettre en place, tandis que les stratégies individuelles fleurissent au gré des sollicitations, nombreuses et alléchantes, des acheteurs.

**« Pour une bonne commercialisation, il (nous) faut une filière bien organisée ! »**

Les producteurs disent souvent que les filières sont « désorganisées » ou « déstructurées ». Ils ont en arrière pensée (et avec regret) « le » modèle des filières dites organisées du type filière intégrée « coton », ou d'autres filières ayant été fortement encadrées par l'État (autour des cultures d'exportation en particulier comme le cacao ou le café).

Mais les « succès » du passé<sup>8</sup> semblent moins être le résultat de modes d'organisation et de coordination des filières que la conséquence des conditions favorables du marché international avec des prix mondiaux plus élevés. Par ailleurs, ces filières autrefois très encadrées (semi ou paraétatiques), sont, dans le contexte actuel de libéralisation, en restructuration profonde et ne peuvent plus fonctionner « comme avant ».

Quant aux autres filières (anacarde au Bénin, filières vivrières), peut-on considérer qu'elles sont réellement désorganisées ? Ou bien sont-elles organisées selon des modalités que les producteurs ne connaissent pas et ne maîtrisent pas ? Ou bien même ces filières ne les intéressent pas, ni en tant que producteurs (prix agricoles bas), ni comme consommateurs (prix à la consommation élevés).

**« La filière est désorganisée. Il n'y a qu'à créer une interprofession ! »**

Autre stéréotype idéalisé, « le » modèle organisationnel interprofessionnel est très en vogue. Il est souvent initié par les bailleurs de fonds mais ce modèle est aussi souhaité par certains États et idéalisé par des producteurs. Or, en la matière, il n'y a pas « un » modèle. Il y a, au contraire, une diversité de modes d'organisations des producteurs et des autres acteurs des filières, à chaque fois particulières et spécifiques, mises en place pour résoudre des problèmes particuliers et spécifiques.

---

<sup>8</sup> Tout le monde ne s'accorde évidemment pas sur une évaluation positive de ces sociétés étatiques. Le travail des producteurs n'étant pas toujours rémunéré à un juste prix.



En outre, qu'attendre d'un espace de concertation où les différentes parties prenantes (organisations de producteurs, transformateurs et/ou commerçants-exportateurs) se situent à des niveaux d'organisation, d'information et de pouvoir très asymétriques ? La concertation multi-acteurs peut-elle résoudre tous les problèmes ? Suffit-il de mettre les acteurs côte à côte dans des espaces de concertation pluri-acteurs pour qu'il y ait des actions concertées inter-acteurs ? Finalement ces espaces de concertation sont-ils des outils vraiment favorables aux producteurs ?

**« Pour vendre mieux les/nos produits, il n'y a qu'à protéger les/nos frontières ! »**

La protection aux frontières est souvent vue comme la solution nécessaire et suffisante pour résoudre les problèmes de commercialisation : « arrêtez d'importer du riz pour qu'on vende notre propre riz ». On prend souvent comme exemple « le » blocage aux frontières de la pomme de terre hollandaise avec pour conséquence la réussite de la « *Belle de Guinée* » vendue par la Fédération du Fouta Djallon.

Mais le riz importé est-il totalement substituable par le riz local, en qualités et quantités souhaitées, aux bons endroits et aux moments opportuns ? On peut se demander pourquoi les tentatives de blocage de l'oignon aux mêmes frontières de la Guinée (suite aux revendications de la même Fédération du Fouta Djallon) n'ont pas abouti à un succès. La protection aux frontières n'est pas une solution miraculeuse. D'ailleurs, n'existe-t-il pas des situations sans protection (aux frontières) où des producteurs organisés accèdent quand même aux marchés dans des conditions acceptables ?

#### **1.4 – Des solutions trop générales et extérieures coupées des réalités**

##### **Les constats sont connus depuis plusieurs décennies**

Des consultations innombrables ont été menées auprès de responsables politiques et financiers, auprès du secteur agricole, de la formation et de la recherche, du secteur privé, des agro-industries et des producteurs. Toutes ont mis explicitement en évidence de multiples défaillances des marchés.

Les études rappellent régulièrement : (i) le manque d'informations et de transparence ; (ii) le manque de financements et de crédits adaptés ; (iii) les problèmes de gestion du foncier ; (iv) les problèmes d'infrastructures ; (v) les faibles ressources humaines ; (vi) la faible implication des acteurs dans les programmes et politiques sur des sujets qui les concernent ; (vii) le manque de règles, et, quand elles existent, la corruption et le non respect des règles (aux frontières notamment mais pas seulement). La liste n'est pas exhaustive.

##### **Les solutions sont aussi connues depuis longtemps**

Du côté des solutions, d'innombrables études formulent de nombreux leviers d'action pour améliorer la situation des producteurs.

Elles recommandent la nécessité : (i) de sécuriser l'environnement de la production ; (ii) d'améliorer la transparence et l'accès aux marchés ; (iii) d'améliorer les infrastructures, routières notamment ; (iv) d'investir dans la recherche agricole ; (v) de favoriser la production et la diffusion d'innovations ; (vi) de faciliter l'accès à des crédits variés et adaptés aux besoins (crédit court terme de campagne, moyen terme et long terme pour les investissements, entre autres, en équipements) ; (vii) d'améliorer les contrôles aux frontières ; (viii) de faire des réformes foncières ; (ix) d'éliminer la corruption ; (x) d'impliquer les populations locales et de « faire du participatif » ; (xi) de renforcer les capacités, etc.

Pour une meilleure commercialisation des produits par les OP, « il faut » en particulier améliorer :

- l'accès à des moyens de transport pour notamment obtenir un gain sur un différentiel géographique de prix entre champs et villes ;
- l'accès à des moyens de transformation pour un gain sur une plus value augmentée ;
- l'accès au crédit ou aux fonds de roulement pour l'achat-stockage qui permet un gain sur le différentiel temporel de prix entre récolte et soudure ;
- l'accès à des informations sur les prix et marchés pour un gain via plus de transparence et de choix des marchés optimaux.

Il est également rapporté que des actions collectives de producteurs organisés sont nécessaires comme par exemple : l'augmentation du pouvoir de négociation des producteurs ; la création d'espaces de concertation et d'organisations pluri ou interprofessionnelles ; la structuration des filières, etc. La liste des solutions *a priori* n'est pas exhaustive non plus.

### **Des solutions peu opérationnelles**

Pourquoi tant d'études et d'ateliers qui se répètent ? Peut-être parce que les commanditaires n'ont pas pris connaissance des travaux menés auparavant par d'autres. « *Beaucoup de choses ont déjà été écrites, mais tout n'a pas été lu*<sup>9</sup> ». Mais alors comment mieux prendre en compte ce qui a déjà été dit ou écrit par d'autres ?

Les études se répètent aussi peut-être parce qu'elles sont trop déconnectées du réel et n'apportent pas de véritables solutions satisfaisantes. Est-il bien réaliste de penser qu'on pourrait arriver à une situation où les producteurs et leurs OP auraient accès au crédit, auraient des fonds de roulement et pourraient produire, stocker, transformer, transporter et vendre leurs produits en direct aux consommateurs finaux (après bien sûr s'être informés des meilleures places de marché grâce à un dispositif fonctionnel d'informations sur les marchés) ? N'est-ce pas là une vision d'un monde (ou d'un modèle idéalisé) reposant sur des solutions en contradiction avec les réalités locales ? Les producteurs peuvent-ils vraiment maîtriser tout le circuit en interne ? N'est-ce pas vouloir les pousser dans des attitudes de retrait déconnectées des autres acteurs et des réalités ? Existe-t-il des situations où les producteurs produisent sans tenir compte des autres acteurs et/ou dans un environnement où « tout marche » (crédit, infrastructures, marchés transparents, etc.) ?

La réalité ne montre-t-elle justement pas la difficulté à composer avec un environnement qui est ni idéal, ni *a priori* favorable ? Les producteurs ne sont pas seuls à décider ni au niveau du fonctionnement des filières, ni au niveau des politiques. Est-ce que cela n'incite pas les producteurs à un repli sur soi isolationniste qui accroît leurs risques ?

En outre, ces solutions, pour autant qu'elles soient adaptées aux réalités locales, sont-elles opérationnelles ? Les solutions passe-partout « Y a qu'à... », « Faut que... » gommant les spécificités et diversités des situations locales et disent rarement « Pourquoi » elles n'ont pas déjà été menées ou appliquées ? Pas plus qu'elles ne proposent « Comment faire », concrètement et localement pour les développer. Les acteurs locaux apparaissent trop peu dans ces solutions « de surplomb » qui peuvent quelque peu « plomber » le dialogue et des dynamiques locales.

---

<sup>9</sup> Roger Perelman.



---

## 2 – CADRE ET LIMITES DES TRAVAUX

Plutôt que de partir de ce que les acteurs locaux, producteurs et paysans pourraient ou devraient faire, Inter-réseaux est parti de l'existant : des initiatives locales menées par les acteurs et leurs organisations. Ensuite Inter-réseaux a développé un processus pour faire analyser ces initiatives par ces mêmes acteurs.

### 2.1 – Un choix de méthode : partir de l'étude d'initiatives réelles en impliquant les acteurs directement concernés

Une porte d'entrée choisie d'emblée pour aborder ce vaste thème de « l'accès aux marchés et de la commercialisation des produits agricoles » a été de partir de l'existant, de cas concrets, de ce qui existe, ce qui est fait et non des solutions générales ou génériques sur « ce qu'il faudrait faire ». Un autre choix a été de mener des analyses avec les acteurs locaux, pour qu'ils participent à « décortiquer » et à comprendre des situations réelles dans leur complexité. Ainsi ils se sont servis de l'existant pour renforcer des dynamiques locales et/ou argumenter des décisions à des échelons d'organisation ou de prise de décision « supérieurs ». Ces choix sont aussi en lien avec le « public cible » d'Inter-réseaux : acteurs du développement rural pour qui les analyses de cas concrets d'autres praticiens sont une source d'enrichissement pour élargir leur champ de références et d'actions.

Cette méthode de travail autour d'un thème, dénommée *Groupe de travail thématique*, s'est appuyée sur l'analyse d'initiatives que des producteurs, paysans et leurs organisations mènent effectivement pour améliorer l'accès au marché et la commercialisation de leurs produits agricoles. Il s'agit d'initiatives abouties, réussies ou en cours, qui constituent un véritable capital d'expériences. Ce travail a permis de mettre en valeur ces expériences pour que d'autres acteurs du développement rural (agriculteurs, organismes d'appui), puissent les connaître, et en tirer des enseignements pour en tenir compte dans leurs propres activités.

Des initiatives ont ainsi été étudiées avec des acteurs locaux entre 2004 et 2007 au Bénin, au Cameroun, en Guinée et au Mali en particulier mais aussi au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Niger, au Sénégal. La démarche a privilégié : (i) l'analyse et les comparaisons dans le temps et dans l'espace (étude des processus dans des lieux variés) plutôt que des descriptions statiques et (ii) les réflexions collectives avec la création d'espaces et d'outils de discussion et d'échanges autour des initiatives des producteurs (visites-échanges, élaboration de fiches, bandes sonores, vidéos sur les expériences).

### 2.2 – Un champ d'étude « limité » aux producteurs familiaux

#### Des agriculteurs dont les stratégies sont liées à la dimension familiale des exploitations

Dans le cadre du *Groupe de travail*, nous avons travaillé avec des agriculteurs et éleveurs, individuels ou regroupés au sein d'organisations. Cet ensemble recouvre une diversité certaine, mais possède la caractéristique de regrouper des hommes et des femmes ayant des exploitations de « type familial ».

Une définition possible des agricultures familiales à laquelle nous nous référons dans ce document est la suivante :

#### Une définition des agricultures familiales

« On peut dire en simplifiant que les agricultures familiales se caractérisent d'une part, par la prédominance du travail des membres de la famille et une organisation familiale du processus de production et, d'autre part, par l'existence d'une articulation étroite entre production, consommation familiale et reproduction du groupe domestique.