

Définies par ces caractéristiques, les agricultures familiales constituent un vaste ensemble qui englobe des situations très différenciées en ce qui concerne l'accès à la terre (exploitants propriétaires au titre de droits fonciers très divers, fermiers et métayers, paysans sans terre, etc.), les techniques de production (culture manuelle, traction animale, motorisation), la productivité, et la destination des produits (autoconsommation, échanges locaux, approvisionnement des marchés nationaux et internationaux) ».

Source : MR. Mercoiret, p. 149, in « Les organisations paysannes et les politiques agricoles ». *Afrique contemporaine* n°217. – AFD, 2006-1. – p. 135-157 (Surligné en gras par nous).

Les familles sont ancrées dans un territoire et les stratégies des agriculteurs familiaux pour mener leurs exploitations sont aussi souvent liées à un territoire déterminé, celui du village et de la communauté où les familles vivent. D'autres parleront donc d'agriculture familiale paysanne...

Cette définition est donc loin d'épuiser le sujet¹⁰, mais nous pensons qu'elle circonscrit néanmoins un pourtour compréhensible quant aux limites de nos présents travaux



« Voies » des agricultures familiales (Stew, GDS 44, 2008)

Les agriculteurs familiaux ont une accessibilité différenciée aux facteurs de production (travail, terre, capital), comme aux marchés de produits agricoles, marchés fonciers ou financiers. Du fait aussi de leur rapport à la famille et au territoire, ces agriculteurs familiaux ont des comportements qui diffèrent des investisseurs fortement capitalisés et/ou propriétaires fonciers « capitalistes » ou « absentéistes » qui sont de tailles économiques et financières plus importantes¹¹.

¹⁰ Pour l'agriculture familiale : Oui, mais laquelle ? / GDS 43, p 29. – Inter-réseaux, 2008. – 2 p.

¹¹ Si les agriculteurs familiaux ont des stratégies liées au cycle de vie de la famille, les investisseurs fortement capitalisés ou propriétaires fonciers absentéistes ont plutôt des stratégies de maximisation de profit tiré du capital investi et/ou d'exploitation de situations de rente liées à la concentration ou à la spéculation foncière. Leurs stratégies et moyens pour accéder aux marchés et vendre leurs produits sont donc très différents.

Nous ne faisons pas l'amalgame facile (et faux) entre « agriculteurs familiaux » et « petits agriculteurs » (cf. encart plus bas). Pour autant, les agriculteurs familiaux ont des contraintes, ainsi que des moyens et des stratégies pour les lever, différentes de celles des autres producteurs précités ; et il est intéressant de s'y attarder.

Ce choix ciblé sur les agriculteurs familiaux est justifié par le fait que les agricultures familiales prédominent dans les pays où les travaux se sont déroulés, mais aussi en Afrique subsaharienne de façon plus générale et qu'elles y jouent un rôle essentiel :

« Très diverses, les agricultures africaines, dans leur très grande majorité, sont des agricultures familiales. Leur contribution à la production reste prépondérante dans la plupart des pays ; elles ne peuvent cependant être appréhendées par la seule fonction de production : elles jouent ainsi un rôle central en matière de sécurité alimentaire, d'emploi et de revenus, dans la gestion des ressources renouvelables et de la biodiversité ; elles contribuent ainsi, de façon importante, aux équilibres territoriaux, sociaux et politiques de nombreux pays »¹².

Les agriculteurs familiaux et leurs organisations constituent aussi le public cible d'Inter-réseaux. Les initiatives en termes de commercialisation dont il est question dans ce document ne concernent donc que celles menées par des agriculteurs familiaux.

Agriculteurs producteurs de cultures vivrières, de rente, de vente et commerciales

Aussi bien dans la littérature que dans le langage courant, les distinctions suivantes sont parfois faites :

- d'une part des agriculteurs produisant des cultures vivrières, vite assimilées à des cultures autoconsommées (agriculture d'autosubsistance, non commerciale). Ces « petits » agriculteurs sont considérés comme non insérés aux marchés ;
- d'autre part des agriculteurs produisant des cultures dites de « rente », vite assimilées à des cultures d'exportation (coton, café ou cacao¹³). Ces agriculteurs sont alors considérés comme de « vrais producteurs » avec une véritable fonction de production d'aliments ou de matières premières destinés à la vente pour des consommateurs et des industriels.

Il est alors facile d'assimiler l'agriculture familiale à la « petite agriculture de subsistance », qui a pour seule fin de subvenir aux propres besoins alimentaires de la famille. La réalité est bien évidemment plus complexe.

Les cultures vivrières peuvent être produites pour alimenter les centres urbains, bien au-delà du cercle de la famille. Moins visibles, car issues d'une multitude d'agriculteurs dispersés, elles n'en approvisionnent pas moins massivement les villes¹⁴. Les cultures vivrières peuvent être initialement plantées pour être consommées par la famille (pour éviter d'avoir à les acheter à un prix trop élevé) et finalement être vendues pour parer à un besoin immédiat d'argent. En outre, un même agriculteur peut combiner des cultures vivrières, destinées au marché ou non (tomate, oignon), et des cultures clairement destinées à être vendues (gingembre, noix de cajou, coton...).

On voit ainsi que les cas de figures sont complexes et ne peuvent pas être réduits aux stéréotypes énoncés plus haut.

¹² MR. Mercoiret, 2006.

¹³ Parler de culture de « rente » pour ces cultures quand elles sont produites par des agriculteurs familiaux, et ce pour des rémunérations assez aléatoires, est peut être un abus de langage : où est la situation de rente ? Les agriculteurs maliens produisant du coton sont-ils des rentiers ? Si les cultures d'export sont assimilées à des cultures de rente, les produits et filières équitables pourraient-ils alors être les derniers venus sur le marché des cultures de rente ?

¹⁴ Cf. les nombreux travaux du Cirad à ce sujet.

Des agriculteurs consommateurs : la vente, un choix de commercialisation ?

On peut parler de stratégies de commercialisation chez des agriculteurs produisant du gingembre ou du café (destinés à la vente) et qui travaillent à améliorer leur commercialisation en favorisant, par exemple, une meilleure connaissance des acteurs de la filière et des mécanismes de formation des prix.

Mais, que dire de la vente de produits vivriers qui n'étaient pas destinés à être vendus, quand l'agriculteur, non par choix mais par obligation, est prêt à vendre son riz non pas au meilleur prix mais au plus vite pour avoir de l'argent frais (pour mettre en place d'autres activités agricoles ou pour des besoins de scolarisation ou de santé) ? Certes le produit agricole entre sur le marché et dans les circuits de commercialisation. Pour autant, est-il alors bien approprié de travailler la question de l'accès au marché ou de la commercialisation dans ce type de situation ? Peut-on raisonner les questions d'accès au marché et de commercialisation des produits agricoles sans considérer les questions d'accès au crédit, de sécurité alimentaire, et de populations particulièrement vulnérables ?

Des précautions sont sans doute nécessaires pour ne pas se tromper de « cible » et différencier ce qui relève de problèmes « d'accès au marché et de commercialisation », des autres problèmes (accès au crédit, populations très vulnérables). Cela dit, ces questions restent interdépendantes : les agriculteurs sont aussi des consommateurs, et les populations agricoles constituent encore une part importante de la population de nombreux pays. Il est donc nécessaire de mettre en perspective ces questions avec celles de la souveraineté alimentaire et des choix politiques quant aux arbitrages et aux moyens nécessaires pour nourrir les populations, qu'elles soient urbaines ou rurales.

Agriculteur familial, paysan, petit producteur, pauvre rural ?

Malgré la pléthore de termes employés il est important de bien comprendre qu'on ne peut pas assimiler « familial » à « petit » (cf. encart ci-dessous). Ensuite, les agriculteurs familiaux ou paysans, qu'ils consomment ou vendent leurs productions, n'en produisent pas moins des produits agricoles. Aussi, le terme « producteur » utilisé par la suite dans ce document fera référence aux hommes et femmes menant des activités d'agriculture ou d'élevage dans des exploitations de type familial (ou exploitations familiales), que les productions soient autoconsommées ou vendues. De même, le terme « OP » désignera des organisations de producteurs regroupant des hommes et femmes menant des activités agricoles dans des exploitations familiales¹⁵.

Agricultures familiales : Des mythes durs à déboulonner

L'agriculture familiale est encore très souvent associée à des qualificatifs tels que petit, archaïque, non-moderne, improductif, autosubsistance, dépassé, du passé, incapacité d'innovation, résistance au changement, fixisme, antiéconomique, non compétitif, non adapté au marché, pauvreté... Et la grande entreprise agricole dotée de moyens de production à fort contenu en capital (et en intrants), est, quant à elle, quasiment toujours qualifiée de moderne, dynamique, entreprenante, intégrée aux marchés, performante, rentable, nourrissant le monde. Pourtant, la réalité n'est pas si simple...

« Familial » = « Petit » ?

Un « petit » producteur familial au Brésil cultive 100 ha ; un producteur ayant 1 ha dans une plaine rizicole du Vietnam ne peut pas être considéré comme un petit producteur. Les agricultures familiales sont plurielles et offrent des types extrêmement différenciés selon l'histoire des sociétés et les caractéristiques du milieu. Elles concernent un large gradient de situations, allant du petit paysan sans terre à l'exploitation agricole mécanisée pouvant avoir recours au salariat. Une exploitation familiale peut aussi être très grande !

« Familial » = « Anti-économique » ?

De nombreuses analyses montrent les avantages compétitifs des exploitations familiales en termes de valorisation des facteurs de production : les exploitations familiales peuvent être plus efficaces

¹⁵ Dans ces exploitations familiales, l'activité agricole peut ne pas être l'activité unique, les ruraux articulant souvent plusieurs types d'activités. Cf. dossier GDS n°45 : Activités rurales non agricoles. – Inter-réseaux, 2008. – 16 p.

économiquement que d'autres formes d'agriculture dites modernes !

« Familial » = « Fixisme » ?

Les agricultures familiales ont fait preuve de leur dynamisme, flexibilité, capacité à innover, à intégrer des innovations, à fournir des réponses aux signaux des marchés et à s'adapter aux changements rapides du contexte économique et institutionnel – parfois à un coût social et économique malheureusement élevé.

« Familial » = « Marginal » ?

L'agriculture familiale joue un rôle important en termes de contribution à l'économie (pourcentage du PIB) et d'occupation de la population dans les pays africains comme sur d'autres continents : 1,3 milliard d'actifs agricoles dans les pays du Sud, et près de 2,5 milliards de personnes si l'on considère les familles qu'ils font vivre directement (41 % de la population mondiale).

« Plus grand » = « Plus rentable » ?

En agriculture, la productivité n'est pas proportionnelle à la taille des exploitations : la grande taille des exploitations n'est pas toujours un facteur d'économie d'échelle.

Source : Encart dans le dossier GDS n°23 sur l'agriculture familiale / A. Lothoré – Inter-réseaux, 2003.

2.3 – Diversité de contextes et de stratégies excluant toute exhaustivité

Les limites de nos travaux viennent aussi de la diversité des stratégies inhérentes aux producteurs et à leurs OP. Au sein même de l'agriculture familiale, la diversité d'actions possibles, imaginées et développées par les producteurs pour commercialiser leurs produits est très grande, y compris dans les quelques pays africains plus particulièrement ciblés lors du *Groupe de travail*. Les OP recouvrent, elles aussi, une réalité très diverse : groupes de producteurs « à la base », intermédiaires ou fédérations, pouvant regrouper des producteurs différenciés et exercer des activités économiques, sociales et/ou syndicales. Cette pluralité répond à une diversité de contextes notamment agro-écologiques et socio-économiques, évolutifs, et à une diversité d'objectifs propres aux producteurs, hommes, femmes et communautés qui peuvent également changer. Elle illustre qu'il n'y a pas d'activité « bonne en soi » : une activité menée à un moment donné peut être utile, puis s'avérer non adaptée ensuite.

Des initiatives d'OP potentiellement intéressantes à étudier avaient été identifiées *a priori* en fonction de l'intérêt des initiatives elles-mêmes : modalités de vente, taille de l'initiative (volumes, nombre de personnes concernées...). Les initiatives finalement retenues dans le cadre du Groupe de travail correspondent à des choix déterminés par des dynamiques locales en cours : disponibilité et priorités du moment, intérêt pour des activités spécifiques de commercialisation, dynamiques de réflexion et d'actions collectives...

La dizaine d'initiatives d'OP qui apparaissent tout au long de ce document ne couvre pas l'ensemble de celles étudiées lors du *Groupe de travail*. Les OP ciblées ont pour point commun d'exister depuis de nombreuses années et donc d'avoir expérimenté au cours de leur histoire un large panel d'activités, qui ont été pour certaines des succès, et pour d'autres des échecs. L'analyse des succès mais aussi des échecs de ces OP a permis de mieux comprendre les facteurs de réussite des OP en termes d'actions de commercialisation. Les actions d'OP au niveau des politiques agricoles ou des négociations commerciales internationales ne sont pas traitées dans ce document. Ces travaux ne prétendent donc pas à l'exhaustivité. Et ce document ne présente qu'une vision très partielle de la diversité existante.



La tribu des Yaka (Samson, 2009)

3 – OBJECTIFS DE CE DOCUMENT ET PUBLICS CONCERNÉS

3.1 – Une capitalisation à partager et à discuter

Ce document est une capitalisation des démarches et d'outils mobilisés lors du *Groupe de travail* pour créer différents espaces et formes d'échanges et de débats. Mais comme on pourra s'en rendre compte, il laisse surtout une large place aux analyses issues des études de cas menées avec les producteurs et les organismes d'appui.

Il vise en effet à faire écho à des dynamiques locales menées par des producteurs et leurs organisations et à la diversité des initiatives existantes sur le terrain pour améliorer l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles.

C'est une manière de rappeler les capacités d'innovation et d'adaptation des acteurs au Sud dans un contexte d'ouverture des frontières et de libéralisation des échanges, pas toujours en leur faveur.

C'est aussi de la matière pour alimenter des débats. C'est une invitation à tenir compte des dynamiques et des expériences locales lors d'actions futures pour l'amélioration de pratiques en termes d'accès aux marchés et de commercialisation de produits agricoles.

Ce document ne constitue donc pas un capital à « transférer » tel quel. C'est un outil, incitant à l'animation d'échanges sur des approches et pratiques :

- démarches de construction de réflexions collectives et de valorisation d'initiatives locales comme outils de changement (chapitres 1 et 3) ;
- démarches des producteurs, et/ou d'organismes qui les appuient, pour améliorer l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles (chapitres 2 et 3).

Il est particulièrement destiné aux producteurs et aux personnes en appui à ceux-ci : animateurs, agents de développement, salariés d'OP, d'ONG ou d'organismes d'appui en accompagnement du monde rural, décideurs politiques et financeurs. Et même si les travaux ont été réalisés en Afrique subsaharienne, ce document pourra être utile à des acteurs intervenant dans d'autres contextes géographiques, y compris hors du continent africain.

Cette volonté d'animation d'échanges et de réflexions collectives explique en particulier la structuration du chapitre 2 (analyses croisées d'actions individuelles et collectives de producteurs) sous forme de « Fiches » sur les différents types d'actions menées par les OP.

3.2 – Des fiches d'analyses croisées d'initiatives d'OP pour animer des débats

Les fiches d'analyses croisées sur des initiatives autour de l'accès au marché et de la commercialisation de produits agricoles, constituent le cœur de ce document (chapitre 2). On aurait pu se limiter à quelques lignes tirant des enseignements généraux. Ceci serait revenu à écrire des principes généraux, trop généraux justement, déjà écrits par d'autres, déjà connus et pas très opérationnels pour des acteurs de terrain.

Ces fiches laissent au contraire une place importante aux exemples qui illustrent à chaque fois des aspects singuliers du type d'action menée : selon les contextes, le degré de structuration des OP, l'action peut réussir ou non... Chacune de ces fiches est utilisable séparément pour l'animation de réflexions sur les thèmes choisis par le public.

Mise en exergue de risques et limites des activités : des critiques pour construire

Pour chaque type d'activité décrite dans le chapitre 2 (achat-stockage, warrantage, etc.), nous avons volontairement mis l'accent sur les risques, les limites et les difficultés rencontrées par les OP pour les mener.

Ceci ne signifie pas que les actions ne sont pas « bonnes », ni utiles, ni que les OP s'y prennent mal. Ce parti pris de mettre en évidence des risques et limites suit en effet un double objectif :

- d'une part, montrer que, pour la plupart, ces activités ne sont pas simples à développer et se sont souvent construites dans la durée, à l'issue d'essais, d'erreurs et d'apprentissages collectifs ;
- et d'autre part, inciter à prendre des précautions avant toute action car ce sont les producteurs, membres d'OP ou personnes que l'on pense aider au travers d'appuis, qui *in fine* prennent les risques et en supportent les conséquences. Une surexposition aux risques leur est évidemment préjudiciable à très court terme, mais aussi à plus long terme : si les dynamiques collectives sont longues à construire, elles peuvent être vite cassées et pour longtemps.

Découper la réalité : un choix pour faciliter des lectures et usages « à la carte »

Nous présentons les activités menées par des producteurs et leurs organisations de façon découpée, « activité par activité » ou « fiche par fiche ».

Ceci ne doit pas laisser penser que ces activités sont indépendantes les unes des autres : en situation réelle, les OP combinent souvent plusieurs actions. Présenter les actions en fiches séparées permet simplement que ce document puisse être facilement abordé partie par partie, chacune pouvant servir de support « à la carte » pour l'animation de discussions sur la commercialisation de produits agricoles.

Par ailleurs, il n'y a pas de jugement de valeur dans l'ordre de présentation des activités des producteurs et des OP. Toutefois, les actions les plus connues sont plutôt présentées en premier.

Des outils complémentaires aux Fiches d'analyses croisées

En complément des fiches d'analyses croisées du chapitre 2 qui présentent les initiatives d'OP de façon segmentée, il existe d'autres supports : fiches d'expériences, bandes sonores et vidéos et guides d'animation vidéo. Ces supports sont relatifs aux études de cas étudiées dans le cadre du *Groupe de travail*¹⁶. Ils pourront utilement être lus, écoutés et visionnés pour retrouver les expériences de chaque OP mentionnée dans leur « unité ».

Ces autres supports imprimés, sonores ou visuels présentent les expériences des OP avec une approche historique. Ils font l'analyse des échecs et des réussites des OP au cours de leur évolution dans leurs multiples activités pour améliorer la commercialisation des produits agricoles de leurs membres.

¹⁶ Tous ces supports sont sur www.inter-reseaux.org : cf. annexe 2 : copie des pages web.

Construction d'une réflexion collective et sélection d'initiatives locales à étudier et comparer



Les constats faits en introduction sont de trois ordres :

- 1) l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles est difficile pour les producteurs ;*
- 2) les initiatives locales bénéficient encore d'une faible reconnaissance de la part des acteurs des filières eux-mêmes, comme des organismes d'appui locaux ou externes ;*
- 3) les acteurs locaux – et pas seulement eux – entretiennent des visions stéréotypées sur les marchés.*

Conscient de l'importance des enjeux et de la diversité des situations, Inter-réseaux a initié une démarche collective d'analyse et de partage d'initiatives concrètes que les OP mènent pour améliorer l'accès au marché et la commercialisation de leurs produits agricoles.

Cette démarche est celle développée dans les « Groupes de travail thématiques » d'Inter-réseaux. Elle est ici présentée dans ce premier chapitre méthodologique.

La première partie présente la démarche retenue dans le cadre du Groupe de travail « Accès aux marchés et commercialisation de produits agricoles », pour étudier, capitaliser et échanger des initiatives locales selon un processus participatif de construction de réflexion collective. Dans cette partie sont explicités en particulier :

- des principes généraux qui ont guidé la démarche ;*
- des outils méthodologiques (l'approche comparative en particulier) ainsi que des outils de communication (supports d'échanges papiers, sonores, vidéos) qui ont été utilisés.*

La seconde partie annonce les principales initiatives étudiées au cours du processus et, en particulier, celles ciblées pour les analyses comparatives croisées utilisées pour illustrer les fiches de ce chapitre. Ces dernières ont pour point commun d'avoir été menées par des OP qui ont plusieurs dizaines d'années d'existence, et donc, d'avoir mené une gamme d'activités diversifiées autour de la commercialisation.