

## **Les contrats institutionnels d'achat de produits vivriers en Afrique de l'Ouest : des enjeux forts pour les organisations de producteurs**

**La diversification et la consolidation des débouchés des organisations de producteurs (OP) sont déterminantes pour accompagner leur croissance. Tel est l'objectif de certains contrats d'achat de produits vivriers proposés en Afrique de l'Ouest par les agences nationales et internationales, responsables notamment de la gestion des stocks de sécurité. Cependant, pour en tirer parti, les OP doivent être capables de répondre aux attentes des acheteurs en termes de quantité, de qualité et de délais de livraison. Cette note fournit quelques éléments de compréhension des contrats institutionnels et ouvre des pistes de réflexion pour que ces contrats deviennent des outils de valorisation de l'agriculture vivrière et permettent de renforcer la professionnalisation des OP émergentes.**

On présente brièvement ici les contrats d'achat de produits vivriers proposés par certaines institutions nationales et internationales qui ont pour mandat d'assurer la sécurité alimentaire des populations vulnérables dans les pays d'Afrique de l'Ouest, et les enjeux qu'ils représentent pour les organisations de producteurs locales. La note s'appuie sur une recherche bibliographique et sur deux entretiens avec les secrétaires exécutifs de deux OP malienne et burkinabé, spécialisées dans la commercialisation de produits vivriers<sup>1</sup>.

Au niveau national, les institutions achètent des produits vivriers (riz, maïs, mil, sorgho, niébé) dans des zones excédentaires, après la récolte, afin de constituer des stocks de sécurité. Ces stocks sont soit distribués gratuitement, soit vendus à des prix abordables dans des zones structurellement déficitaires. Les produits achetés permettent de répondre à des besoins conjoncturels dans les pays affectés par des aléas climatiques majeurs, comme le Niger en 2010, ou touchés par des conflits armés, comme la Côte-d'Ivoire en 2011.

Traditionnellement, les organisations nationales et internationales responsables de la gestion des stocks de sécurité importaient les produits vivriers qu'elles livraient aux populations en

---

<sup>1</sup> M. Dioma Soumabéré, secrétaire exécutif de l'UGCPA/BH (Burkina Faso) et M. Sissouma Abdoulaye, secrétaire exécutif de Faso Jigi (Mali).

période de crise. Leur pratique a évolué : aujourd’hui, elles lancent des appels d’offre qui mettent en concurrence des commerçants vendant des produits locaux ou importés et des OP. Encore faut-il que ces dernières puissent répondre à des commandes portant sur plusieurs centaines voire plusieurs milliers de tonnes de produits vivriers.

Depuis 2008, certaines institutions proposent des contrats directs avec des OP, avec l’objectif d’accompagner le renforcement de ces organisations en leur offrant des débouchés rémunérateurs.

Les contrats institutionnels d’achat de produits vivriers sont la plupart du temps négociés en période de récolte. Cependant, certains contrats vont plus loin et définissent les conditions d’achat avant la moisson.

Les contrats peuvent aider les OP à gérer les risques de marché. Mais, pour les raisons évoquées ci-dessous, ils ne constituent pas un instrument de structuration systématique des filières.

#### **A. Exemples d’organisations internationales et nationales qui offrent des contrats d’achat de produits vivriers en Afrique de l’Ouest**

Le tableau 1 présente certaines institutions offrant des programmes d’achat de produits agricoles en Afrique de l’Ouest.

**Tableau 1 : Institutions nationales et internationales offrant des programmes d’achat de produits agricoles en Afrique de l’Ouest**

<b>Institutions nationales</b>	<b>Mission</b>
Office des Produits Agricoles du <b>Mali</b> (OPAM)	Gestion d’un stock national de sécurité dont le niveau est plafonné à 35 000 tonnes de céréales (mil, sorgho et maïs).
Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire au <b>Burkina Faso</b> (SONAGESS).	Gestion du stock national de sécurité pour faire face aux crises alimentaires imprévisibles.
Agence Nationale de Sécurité Alimentaire du <b>Togo</b> (ANSAT)	Campagne d'achat de céréales, lancée en période de récolte (de novembre à avril) pour constituer des stocks de sécurité, avec des subventions de l’Etat.
<b>Institutions internationales</b>	<b>Mission</b>
<b>Programme alimentaire mondial (PAM)</b>	Organe des Nations unies qui gère l’aide alimentaire dans les situations d’urgence, mais également à plus long terme.
<b>Organisation des Nations unies pour l’alimentation et l’agriculture (FAO)</b>	Amélioration des niveaux de nutrition, de la productivité agricole et de la qualité de vie des populations rurales.
<b>Catholic Relief Services (CRS)</b>	Organisation non gouvernementale (ONG) de lutte contre la pauvreté, basée aux Etats-Unis. Œuvre dans 30 pays d’Afrique.

1) Le PAM gère le programme P4P (*Purchase for Progress*) sur une période de cinq ans (2008-2013). Le P4P a pour but d'aider les petits producteurs en leur offrant des débouchés et en les rendant compétitifs sur les marchés agricoles. L'objectif de cette initiative est de promouvoir le développement de marchés agricoles de sorte que, d'ici 2013, au moins 500 000 petits cultivateurs produisent des surplus qu'ils puissent vendre à des prix rémunérateurs, afin d'accroître leurs revenus. Le programme a été lancé dans 21 pays, dont 5 en Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Mali, Libéria, Sierra Léone, Ghana). Son budget est de 96 millions d'euros. Il est financé principalement par la Fondation Bill & Melinda Gates, la Fondation Howard G. Buffett, ainsi que les gouvernements de la Belgique, du Canada, des Etats-Unis, de l'Irlande, du Luxembourg, de l'Arabie saoudite et de l'Union européenne.

Le programme P4P repose sur deux stratégies d'achat des produits agricoles. La première consiste en des appels d'offre qui mettent en concurrence les commerçants et les organisations de producteurs. La seconde consiste en des contrats directs avec les OP.

2) La SONAGESS (Burkina Faso) réserve 1 000 tonnes, sur les 6 000 tonnes d'achats de produits vivriers prévus en 2011, à un approvisionnement direct auprès d'organisations de producteurs.

3) La CRS met en œuvre depuis 2010, au Burkina Faso, un programme d'achat direct de produits vivriers à des coopératives agricoles, pour approvisionner les cantines scolaires qu'elle appuie dans ce pays.

#### **B. La place des contrats institutionnels dans la stratégie de commercialisation d'OP appuyées par la Fondation FARM**

Deux exemples peuvent être cités.

- **L'Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM)** est une coopérative du Burkina Faso, créée en 1993, qui regroupe 1 841 producteurs. Lors de la campagne 2009-2010, la coopérative a réalisé 75 % de ses ventes à travers des contrats institutionnels du PAM et de la SONAGESS (tableau 2).

**Tableau 2 : Répartition des ventes de produits agricoles de l'UGCPA/BM durant la campagne 2009-2010**

Clients	Quantités (kg)	Pourcentage
Institutions	1 612 366	75 %
Grossistes et sociétés	243 140	11,5 %
Détaillants	289 000	13,5 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 144 506</b>	<b>100</b>

- **La coopérative Faso Jigi**, créée en 1996 au Mali, regroupe 4 237 producteurs. Elle a collecté environ 2 400 tonnes de grains (riz, mil, sorgho) lors de la campagne 2010/2011 et vient de signer un contrat de 2 000 tonnes avec le PAM, qui achète des produits à destination de la Côte-d'Ivoire. Alors que, depuis sa création, Faso Jigi peinait à remporter des appels d'offre du PAM, elle a écoulé 80 % de ses ventes via des contrats institutionnels en 2009/2010.

### **C. Des appels d'offre privilégiant les coopératives : un outil de développement agricole**

Dans certains pays ouest-africains, on observe une tendance à l'orientation des achats institutionnels de produits vivriers en direction des coopératives. Les agences nationales et internationales ont en effet constaté que proposer des débouchés de commercialisation spécifiques et rémunérateurs aux OP permet d'accompagner leur professionnalisation à tous les niveaux.

- Les institutions offrent des prix qui sont souvent supérieurs aux prix du marché, ce qui accroît la capacité des OP à rentabiliser leur activité de commercialisation.
- Lorsque des contrats anticipés sont signés, les producteurs sont assurés d'un débouché. Ils sont dès lors plus enclins à acheter des semences certifiées et à épandre les quantités d'engrais recommandées. De plus, comme le producteur connaît déjà le prix de vente de sa production, il est incité à investir. Ces contrats peuvent donc favoriser l'augmentation des rendements agricoles. Ils contribuent également à renforcer les services d'approvisionnement en intrants, développés par les OP.
- En contractualisant directement avec les OP, les institutions limitent le nombre d'intermédiaires le long de la filière, ce qui assure une meilleure redistribution des marges bénéficiaires aux agriculteurs, via leur coopérative.
- Les institutions achètent de grandes quantités de produits agricoles aux OP. Celles-ci peuvent ainsi rembourser plus rapidement leurs banques et payer moins d'intérêts quand elles prennent des crédits pour la production ou la commercialisation de leur récolte.
- Lorsque les OP disposent de contrats d'achat, elles bénéficient d'une plus grande confiance de la part des banques et d'un meilleur accès au crédit.
- Les institutions fixent des conditions de qualité pour les produits qu'elles achètent. Cela oblige les OP à mettre en place des stratégies d'amélioration de la qualité, tant au plan interne que vis-à-vis des agriculteurs.
- L'achat par des ONG de produits vivriers nationaux pour approvisionner des écoles, comme le fait le CRS, favorise les habitudes de consommation de produits régionaux.

- En Afrique de l’Ouest, certains pays commencent à être autosuffisants pour certains produits, ce qui crée une pression à la baisse sur les prix. C’est le cas, par exemple, du riz au Mali. La baisse des prix décourage les agriculteurs de produire plus, ce qui est regrettable compte tenu des débouchés existant dans les pays ou les régions déficitaires. Les achats institutionnels peuvent aider à équilibrer l’offre et la demande régionales, en constituant des stocks de sécurité alimentaire dans les zones déficitaires.

#### **D. Limites et recommandations**

- Les contrats institutionnels s’adressent aux OP qui ont des capacités importantes de production, de collecte et de stockage. En effet, les institutions achètent les produits vivriers qui sont déjà dans des entrepôts. Les OP doivent donc détenir de grandes capacités de stockage et disposer d’outils financiers suffisamment souples pour pouvoir acheter les céréales à leurs membres et financer notamment les frais de transport et de main d’œuvre.
- Dans le cadre des contrats institutionnels, certaines OP sont parfois payées plusieurs semaines voire plusieurs mois après la livraison. Ces délais de paiement, source de frais financiers, devraient être réduits.
- Le Programme alimentaire mondial exige que les produits vivriers achetés soient reconditionnés dans des sacs portant son logo (PAM). Le représentant d’une OP interrogée demande que leur propre logo figure également sur ces sacs, pour valoriser leur image.
- Des cahiers des charges, précisant les attentes des institutions et des OP en matière de contrôle de la qualité devraient accompagner les contrats anticipés.
- Les dispositifs d’achats institutionnels doivent reposer sur des appels d’offres transparents, pour éviter la corruption et les tentatives de manipulation du marché.
- L’UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine) tente d’élaborer une politique sous-régionale de gestion des stocks de sécurité. Dans ce cadre, il serait intéressant que ces stocks soient constitués, dans la mesure du possible, par des produits ouest-africains. Un recours accru à des contrats institutionnels d’achats proposés avant la récolte, voire avant les semis, pourrait faciliter la constitution de ces stocks et améliorer la capacité des OP à planifier leurs commandes d’achats d’intrants.

En conclusion, les contrats institutionnels permettent d’accompagner le renforcement des coopératives agricoles déjà engagées dans une dynamique de professionnalisation. Leur obtention reste aléatoire : ils ne peuvent donc constituer une solution universelle à la structuration des marchés et des filières. Ils sont cependant un élément important d’une stratégie de sécurisation des débouchés, en termes de volume et de prix, indispensable à l’accroissement de la production vivrière.

Contact : Fabrice Larue, [fabrice.larue@fondation-farm.org](mailto:fabrice.larue@fondation-farm.org)

## **Bibliographie**

Afrique Verte, décembre 2010, *Renforcer les réseaux d'organisations agricoles par l'analyse de l'évolution du prix des céréales locales au Burkina Faso, Mali et Niger, durant la période 2001-2010*, disponible sur :

<http://www.afriqueverte.org/index.cfm?rub=-1&theme=6&categ=1&actu=183> [consulté le 07 avril 2011]

Programme alimentaire mondiale, 2008, *P4P, Achats au service du progrès*, disponible sur :

<http://fr.wfp.org/content/p4p-achats-au-service-du-progr%C3%A8s> [consulté le 07 avril 2011]

Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), mars 2011. *Rapport de la réunion du groupe de travail du secrétariat du club du sahel et de l'Afrique de l'Ouest (CSAO/OCDE) sur le programme de travail 2011/2012*