

Tiré – à – part

Seàn Healy

- La baisse du prix des produits agricoles, conséquences pour les pays africains

NEE n°23, septembre 2005, pp. 21-54

Résumé

Le présent article propose l'analyse de deux filières agricoles africaines soumises à une forte décroissance du prix mondial de la matière première. La première partie analyse le partage de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière cacao en Côte d'Ivoire et cerne les différentes stratégies d'adaptation possibles, tout en identifiant les contraintes liées à celles-ci. La deuxième partie, consacrée au riz en Guinée Conakry, montre ainsi que, malgré une montée en puissance encourageante de la filière sur la période 1994-1999 et un potentiel d'accroissement de la production encore important, la forte diminution structurelle des cours fragilise les acquis et remet en cause la pérennité de la production locale. Dans les deux cas, les marges de manœuvre à disposition des États semblent finalement limitées, au risque de compromettre les efforts de dynamisation des filières entrepris jusqu'ici.



Direction des Politiques Economique et Internationale

Sous-Direction de l'Évaluation, de la Prospective,
des Études et de l'Orientation

NOTES ET ÉTUDES ÉCONOMIQUES

Directeur de la publication : Jean-Marie AURAND, DPEI

Rédacteur en chef : Bruno VINDEL, DPEI

Secrétariat : Nancy DIOP, DPEI

Membres du comité de rédaction :

Éric BARDON, DICOM

Frédéric UHL, DPEI

Philippe BOYER, SG-DAFL

Bernard DECHAMBRE, DPEI

Alain BLOGOWSKI, DGAL

Jacques LOYAT, DGER

Sylvain MOREAU, SG-SCEES

Laurent PIET, DPEI

Nathanaël PINGAULT, DGFAR

Évelyne SIROTA, SG-SCEES

Composition : DPEI/SSAI/SDEPEO

Impression : Ministère de l'Agriculture et de la Pêche

Dépôt légal : à parution

ISSN : 1275-7535

Renseignements et diffusion : voir page 4 de couverture

**LA BAISSÉ DU PRIX DES PRODUITS AGRICOLES,
CONSÉQUENCES POUR LES PAYS AFRICAINS**

**La filière cacao-chocolat en Côte d'Ivoire
Le riz en Guinée Conakry**

Seàn HEALY

Chargé d'études au Ministère de l'Agriculture et de la Pêche mis à disposition du
Centre d'étude et de recherche sur le Développement international (CERDI)

Le rapport dont est extrait cet article a été commandité par les ministères français de l'Agriculture et des Affaires Etrangères dans le cadre d'un réseau européen informel consacré aux questions d'agriculture, de commerce international et de développement. Les résultats et commentaires présentés sont de la seule responsabilité de l'auteur.

L'ESSENTIEL DE L'ARTICLE

Le présent article propose l'analyse de deux filières agricoles africaines, cacao-chocolat en Côte d'Ivoire et riz en Guinée Conakry, toutes deux soumises à une forte décroissance du prix mondial de la matière première. Si la tendance est la même, son origine et les stratégies d'adaptation à la disposition des États et des producteurs sont bien différentes.

La première étude, sur le cacao, s'attache tout d'abord à retracer la structure des prix sur longue période, de la production en Côte d'Ivoire à la consommation en France, afin d'analyser le partage de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière. Face au constat que la baisse tendancielle des prix se traduit essentiellement au détriment des producteurs ivoiriens, l'étude s'attache à cerner les différentes stratégies d'adaptation possibles tout en identifiant les contraintes liées à celles-ci :

- *la crise de 1990/91 a mis en évidence les limites d'une stratégie d'amortissement des fluctuations des cours pour le producteur telle qu'elle était mise en œuvre jusque là par la caisse de stabilisation (Caistab), entraînant son démantèlement définitif en 1998 ;*
- *l'augmentation de la productivité, possible au prix d'un changement important dans la conduite des systèmes de production, nécessiterait un environnement sécurisé et incitatif pour les producteurs, dont les conditions ne sont pas réunies aujourd'hui et ne devraient pas l'être dans un avenir proche ;*
- *la diversification horizontale vers des produits « de qualité », malgré un potentiel intéressant, ne peut constituer qu'une alternative « de niche » et non une perspective de développement pour l'ensemble de la filière ivoirienne ;*
- *une diversification verticale vers la transformation primaire et/ou secondaire ne semble pas, elle non plus, envisageable étant donné la concentration actuelle du secteur et l'assise financière nécessaire aux investissements qui devraient être réalisés*
- *enfin, un développement suffisant de marchés locaux ou sous-régionaux du chocolat semble illusoire, tout du moins aujourd'hui et à moyen terme, tant celui-ci représente encore un produit « de luxe ».*

A l'inverse, le riz constitue l'aliment de base principal en Guinée Conakry, qui en reste dans le même temps largement importateur. Alors que la production locale est nettement préférée au riz d'importation de moindre qualité, il s'agit ici de pallier un différentiel de compétitivité qui lui est très fortement défavorable. Cette deuxième étude montre ainsi que, malgré une montée en puissance encourageante de la filière guinéenne sur la période 1994-1999 et un potentiel d'accroissement de la production encore important, la forte diminution structurelle des cours depuis 1999 fragilise les acquis et remet en cause la pérennité de la production locale.

L'auteur étudie alors deux types d'instruments à la disposition de l'État guinéen pour protéger sa filière rizicole, mais met rapidement en évidence les limites de l'une et l'autre stratégies : l'ampleur de la dévaluation nécessaire apparaît rédhitoire et l'augmentation du droit de douane permettant le même résultat également irréaliste au regard des engagements de la Guinée à l'OMC. Bien qu'une clarification de la politique tarifaire de la Guinée permettrait d'améliorer nettement l'efficacité du contrôle de l'accès au marché, l'auteur doute de la capacité de l'État à opérer les réformes nécessaires. Les marges de manœuvre de celui-ci semblent donc là aussi très limitées, au risque de compromettre les efforts de dynamisation de la filière locale entrepris jusqu'ici.

LP

LA BAISSÉ DU PRIX DES PRODUITS AGRICOLES, CONSÉQUENCES POUR LES PAYS AFRICAINS

PREMIÈRE PARTIE : LA FILIÈRE CACAO-CHOCOLAT EN CÔTE D'IVOIRE

Le cacao est une culture du Sud, qui ne subit pas la concurrence des pays du Nord, contrairement par exemple au coton, c'est également un produit d'exportation « pur », la consommation locale étant très marginale. La filière cacao représente 36% des recettes d'exportation de la Côte d'Ivoire, qui est donc largement dépendante de cette culture en termes de croissance. La baisse des cours du cacao observée depuis les années 80 a engendré une perte nette pour l'ensemble des acteurs économiques ivoiriens (producteurs, transporteurs, transformateurs, exportateurs) alors que le prix payé par le consommateur français pour le produit fini (le chocolat) ne cessait d'augmenter.

La présente étude repose sur l'analyse de la structure de séries de prix de la filière cacao-chocolat, de la production en Côte d'Ivoire à la consommation finale en France, de 1960 à 2002 (voir sources de données utilisées en annexe).

De telles séries de données permettent d'étudier l'évolution de la structure des prix et donc indirectement du partage de la valeur ajoutée par les différents acteurs de la filière sur une longue période. On s'intéressera donc à l'impact de l'instabilité du cours mondial et à son amortissement éventuel par certains acteurs, mais également aux tendances longues des différentiels de prix permettant de mettre en évidence une éventuelle baisse de pouvoir d'achat des producteurs de cacao.

Ces analyses préliminaires permettront de dégager les perspectives de cette filière d'exportation en termes de développement pour la Côte d'Ivoire et de mieux cerner les contraintes éventuelles.

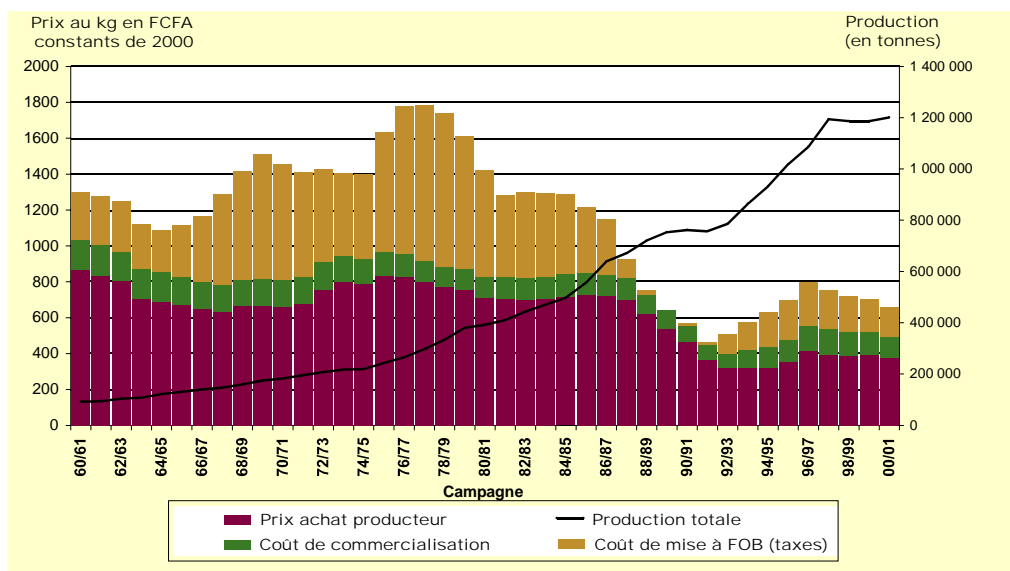
Dans un deuxième temps, différentes alternatives permettant de lever ces contraintes seront analysées, ceci permettant de déboucher au final sur les implications en termes de politique nationale de développement à mettre en œuvre. On prendra également pleinement la mesure des difficultés pour ce pays, comme pour tant d'autres pays en développement, de sortir de la dépendance vis-à-vis des matières premières agricoles.

LE CONSTAT DE LA DIMINUTION DU POUVOIR D'ACHAT DES PRODUCTEURS DE CACAO

Structure des coûts de la filière cacao en Côte d'Ivoire : de la stabilité à la rupture en 90/91

Le graphique suivant présente l'évolution du prix au producteur, du coût de commercialisation et du coût de mise à FOB (incluant les taxes, en particulier les prélèvements de la Caisse de Stabilisation (Caistab) jusqu'en 98/99). Les prix sont présentés en FCFA constants de 2000 : ils sont déflatés par l'indice ivoirien des prix à la consommation. Les moyennes sont mobiles¹ sur 5 ans centrées sur l'année en cours (on parlera également de moyennes glissantes sur 5 ans).

Graphique 1 – Évolution de la structure de prix du cacao à l'export en Côte d'Ivoire de 1960/61 à 2000/01 (moyennes mobiles sur 5 ans)



Source : Observatoire Cacao Côte d'Ivoire

Ce graphique appelle plusieurs commentaires :

- le prix au producteur a été très stable en francs constants pendant 30 ans, autour de 750-800 FCFA/kg. Suite à la forte chute des cours de la fin des années 80, ce prix au producteur a été diminué par deux en 90/91 (la diminution paraît progressive sur le graphique du fait des moyennes glissantes). L'effet positif de la dévaluation en 1994 a été largement tempéré en FCFA constants par l'inflation. Au final, le producteur ivoirien a obtenu un prix au kg deux fois moins important ces dix dernières années que durant les 30 années précédentes. La stabilité du prix au producteur avant 90/91 et de 90/91 à 98/99, année du démantèlement de la Caistab, était à la fois intra et inter-annuelle, sachant que pour une culture pérenne peu intensive comme le cacao, le producteur est surtout sensible à la stabilité inter annuelle qui lui permet de sécuriser son investissement dans la plantation (Alercon et al, 2002) ;

¹ L'utilisation de moyennes mobiles permet, en atténuant les variations de court terme, de mieux mettre en évidence les évolutions des indicateurs sur une longue période, ce qui nous intéresse particulièrement ici, nous aurons donc régulièrement recours à cet outil.

- la production ivoirienne de cacao a augmenté de manière quasi-exponentielle en 40 ans, passant de moins de 100 000 tonnes au début des années 60 à plus de 1 200 000 tonnes aujourd'hui. Malgré cette allure générale de croissance régulière, on observe deux périodes de ralentissement. La première, au début des années 90 est principalement liée à la chute du prix payé au producteur. La deuxième, à la fin des années 90, a des origines plus complexes, elle s'explique sans doute par les incertitudes liées à la libéralisation de la filière, mais surtout par les limites du système de production actuel de défriche sur front pionnier (Hanak Freud et al, 2000) ;
- les coûts de commercialisation interne présentent une stabilité remarquable sur l'ensemble de la période, et ce, malgré une évolution des modes de commercialisation : collecte traditionnellement effectuée par des pisteurs privés souvent d'origine libanaise, développement plus récent de la commercialisation par des structures coopératives, tendance à l'intégration de l'activité de collecte par des sociétés d'export ou des multinationales depuis la libéralisation de la filière (Lefrand, 2000) ;
- les taxes constituent la variable d'ajustement au cours mondial (correspondant au prix de vente FOB) avant et après la rupture de 90/91. A cet égard on observe que les prélèvements par la Caistab ont été réguliers et importants de 1960 à la fin des années 80 : à la fin des années 70 (période de cours particulièrement élevés), ces prélèvements étaient pratiquement équivalents au prix payé au producteur ! Or, lorsque les prix ont chuté à la fin des années 80, les fonds effectivement disponibles à la Caistab n'étaient pas suffisants pour maintenir durablement le prix au producteur. Après une seule campagne de compensation 89/90, il a fallu se résoudre à diminuer par deux le prix au producteur en 90/91, ce qui a signé l'échec de ce type de stabilisation ;
- beaucoup a été dit sur le laxisme de la gestion de ce type de fonds, et les résultats présentés ici parlent d'eux-mêmes : la filière cacao a constitué pendant 30 ans la principale source de financement de l'État Ivoirien. Cependant durant la même période chez le voisin Ghanéen, les prélèvements étatiques étaient encore plus importants, le prix au producteur était si faible qu'il ne permettait pas le décollage de la production, et au bout du compte les investissements dans les infrastructures en milieu rural étaient beaucoup plus faibles (Hanak Freud et al, 2000). Le « retour sur investissement » n'était donc pas si mauvais en Côte d'Ivoire ;
- d'autre part, depuis 10 ans le cours mondial se situe régulièrement en dessous du prix d'achat au producteur d'avant 90/91, les fonds accumulés n'auraient en aucun cas permis de compenser les producteurs sur une période aussi longue. Au-delà des problèmes de gestion, un outil de type caisse de stabilisation ne permet pas de faire face à des cours durablement dépréciés, sauf à stabiliser autour d'une tendance baissière dont l'allure reste à définir.

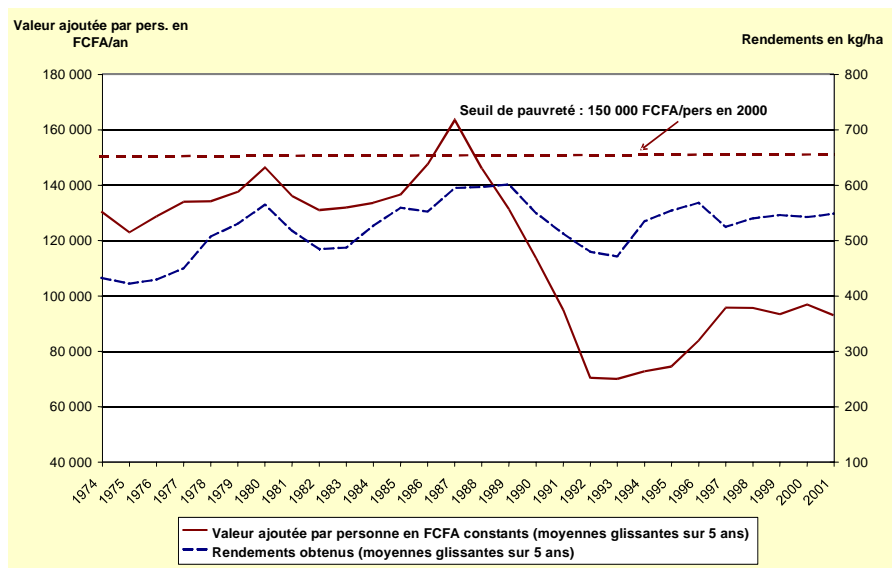
Ainsi, le cacao qui a été le véritable moteur de l'économie ivoirienne pendant 30 ans présente des signes d'essoufflement du fait de la chute des cours mondiaux. Serait-ce la fin d'un « modèle » de développement tiré par une culture d'exportation ? Une étude plus précise des systèmes de production va permettre d'affiner cette question.

Valeur ajoutée au producteur : une nécessaire augmentation de la productivité

Dans le graphique suivant, la prise en compte des rendements au champ et de la surface cultivée par personne permet de présenter l'évolution de la valeur ajoutée par producteur à partir de 1974, toujours en FCFA constants de 2000 et en moyennes glissantes sur 5 ans. Cette valeur

ajoutée est comparée à l'évolution du rendement et au seuil de pauvreté (150 000 FCFA/pers en 2000).

Graphique 2 – Évolution de la valeur ajoutée dégagée par personne sur le cacao depuis 1974



(Sources : Observatoire Cacao, recensements agricoles, Côte d'Ivoire)

La valeur ajoutée par personne est directement liée à l'évolution du prix au producteur, elle a baissé de manière dramatique suite à la forte chute de prix en 1990, la dévaluation du FCFA en 1994 a permis une reprise sans pour autant revenir aux niveaux précédents.

Le seuil de pauvreté n'est présenté qu'à titre indicatif, les producteurs de cacao bénéficient bien entendu d'autres sources de revenu, en particulier le café. Il n'en reste pas moins que le cacao représente dans la majorité des cas la principale source de revenus des producteurs, la chute du prix a entraîné une forte précarisation de leur situation.

On observe également une corrélation entre rendements et valeur ajoutée par personne : une augmentation du rendement a un effet direct sur la valeur ajoutée, et quand la valeur ajoutée est faible, le producteur a souvent tendance à délaisser ses parcelles de cacao, ce qui a une incidence négative sur le rendement. Si les rendements ont légèrement tendance à augmenter sur les 20 dernières années, on est encore loin du rendement potentiel en parcelles paysannes qui se situe autour de 1500 kg/ha en Côte d'Ivoire (Hanak Freud et al, 2000).

Cela a été évoqué plus haut, la production de cacao en Côte d'Ivoire est en situation de transition entre un système de production traditionnel extensif de défriche-brûlis sur front pionnier et un système de production plus intensif et plus durable sur reprise d'anciennes zones de plantation.

L'intensification des systèmes de production cacaoyers ne nécessite pas des investissements monétaires très importants, mais un environnement sécurisé et incitatif. Pour replanter dans une ancienne parcelle avant que les cacaoyers vieillissants n'aient dégradé le sol, le planteur a besoin d'avoir une visibilité à moyen terme sur l'évolution des prix. De même, la réponse du cacaoyer à l'intrant présentant un effet retard d'un an, il est nécessaire de mettre en place des outils d'incitation à l'investissement, de type micro-crédit, subventionnement ciblé des intrants,

etc. Or, dans la situation actuelle de libéralisation, où de grandes incertitudes pèsent sur la structuration future de la filière, de telles conditions de sécurisation et d'incitation du producteur semblent pour le moins difficiles à réunir.

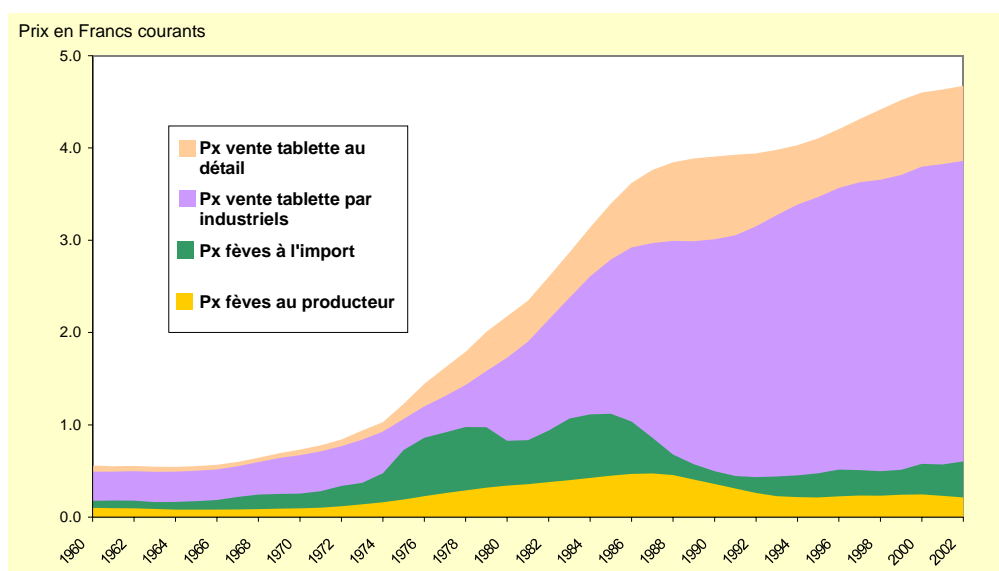
La possibilité de compenser la baisse des cours par une augmentation de la productivité au champ semble bien faible à large échelle, certains producteurs y auront sans doute recours (ce serait déjà le cas pour 3% d'entre eux actuellement), mais une majorité risque d'exploiter les anciennes plantations jusqu'à épuisement pour se tourner ensuite vers des cultures plus sécurisantes (dégageant des revenus plus réguliers).

Cet état de fait, s'il se concrétise, signe bien la fin de l'âge d'or du cacao en Côte d'Ivoire, non pas du fait de contraintes techniques insurmontables, mais parce que la dépréciation des cours associée au manque de sécurisation des producteurs, ne permet pas à ceux-ci de réussir la transition vers des systèmes de production plus intensifs.

La structure de prix de la tablette de chocolat noir : un révélateur de la baisse du pouvoir d'achat des producteurs

Les deux courbes supérieures, présentant le prix de vente par les industriels aux distributeurs (qualifié de prix de gros avant 1976) et le prix de vente au détail des distributeurs, s'écartent de manière visible des courbes inférieures, particulièrement depuis la fin des années 80. Ce graphique apporte donc une bonne illustration de l'« effet ciseaux » résultant de l'augmentation du différentiel de prix entre produits primaires et produits transformés. Ce constat n'est pas propre au cacao, il se confirme sur une grande majorité de matières premières agricoles (Berthelot, 2001).

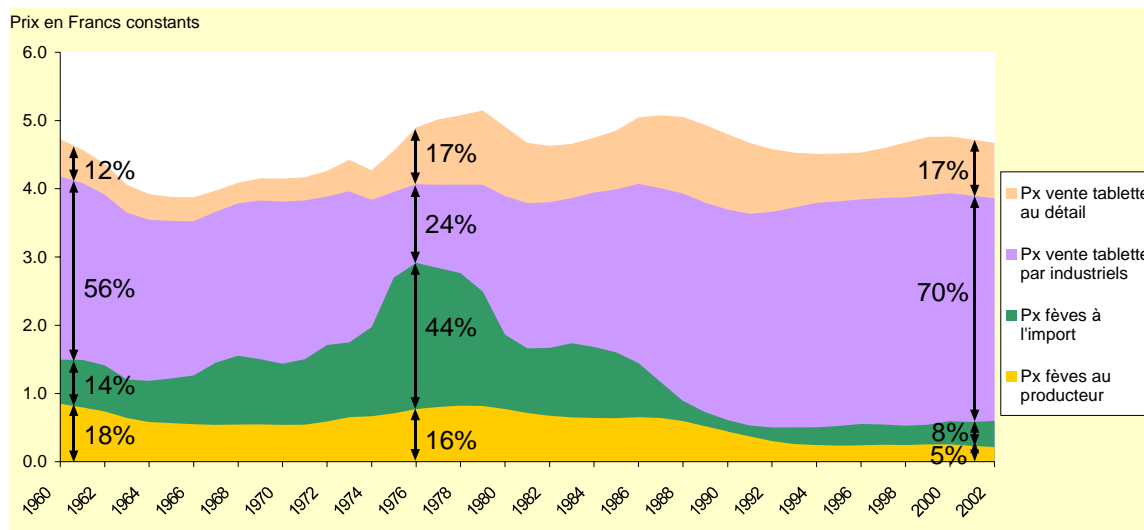
Graphique 3 – Évolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs courants (moyennes mobiles sur 5 ans)



Sources : Observatoire cacao Côte d'Ivoire, INSEE France

Pour préciser ce constat, il est plus judicieux de présenter les résultats en Francs constants (voir graphique 4). La conversion a été obtenue sur toutes les courbes en utilisant l'Indice des Prix à la Consommation (IPC) en France et le taux de change FCFA/FF².

Graphique 4 – Évolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs constants, base 2002 (moyennes mobiles sur 5 ans)



Sources : Observatoire cacao Côte d'Ivoire - INSEE France

On s'intéresse plus ici à l'évolution du différentiel de prix entre différents niveaux de transformation sur le long terme qu'aux tendances de prix en elles-mêmes. Ainsi, sur les quarante dernières années, on observe que la part du prix au producteur n'a cessé de baisser, passant de 18% du produit fini en 1960 à 5% aujourd'hui. Cette diminution s'est faite au bénéfice des industries de transformation et de la distribution (du fait de la complexité des négociations commerciales, la part respective de ces deux acteurs n'est pas aussi claire que les données INSEE le font apparaître). Nous verrons par la suite qu'il est difficile de savoir si cette augmentation de la valeur ajoutée dégagée en aval est liée à une augmentation des coûts (différenciation des produits, marketing, commercialisation) ou à une inefficience de marché (captation des profits par des monopoles ou oligopoles).

La forte variation du cours mondial du cacao révélée par le prix des fèves à l'import (de façon amoindrie cependant car on travaille sur des moyennes glissantes), est très fortement amortie en amont et en aval de la filière : du côté du producteur par l'État Ivoirien (prélèvements de la Caistab) et du côté consommateur par les industries de transformation, comme l'indique le tableau suivant.

² Nous nous intéressons à l'évolution comparée du pouvoir d'achat des différents acteurs de la filière, il est donc nécessaire d'utiliser le même déflateur pour le producteur ivoirien que pour l'industriel français. Le produit étudié étant destiné à la consommation en France, il paraît logique d'utiliser l'indice des prix à consommation en France comme déflateur commun.

Tableau 1 – Coefficients de variation calculés à partir des données du graphique 4, séries annuelles stationnarisées

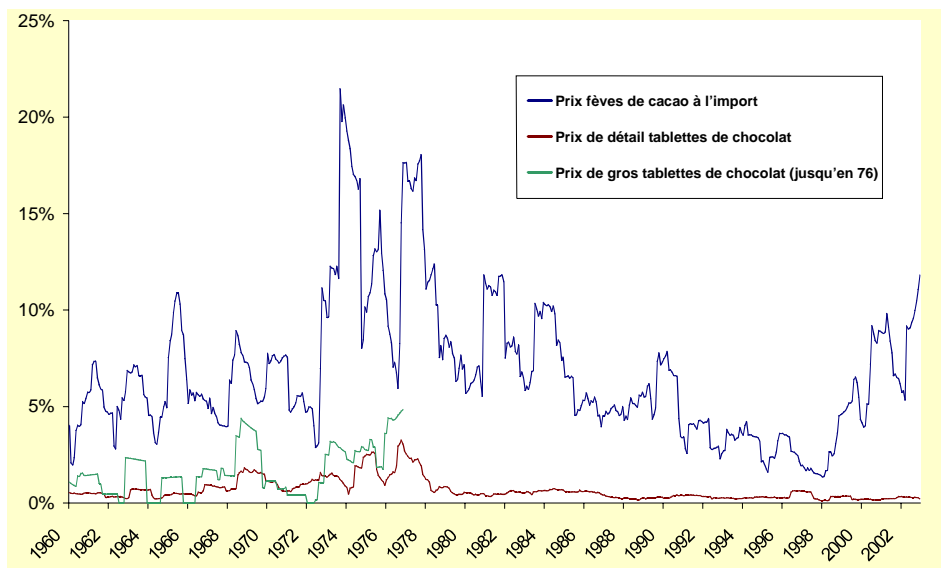
Série	Prix des fèves au producteur	Prix de fèves à l'import	Prix de vente par industriels	Prix de vente au détail
Coefficient de variation	8 %	21 %	3 %	4 %

Sources : Observatoire cacao Côte d'Ivoire, INSEE France

Différents entretiens avec des responsables des industries de transformation ont permis de préciser que l'amortissement aval est assuré essentiellement par les chocolatiers travaillant à partir des produits de première transformation (masse, beurre, poudre). Les broyeurs/beurriers, travaillant directement à partir des fèves transmettent l'intégralité des variations de prix de celles-ci ; ainsi le prix du beurre de cacao est publié sous forme de ratio par rapport au prix du cacao, dont il suit les variations.

Le graphique suivant permet de mieux illustrer cet amortissement dans le temps. Les séries de prix relevés ont évolué : à partir de 1977 les prix de gros et de détail sont publiés sous forme d'indices de prix plutôt que de prix moyen et l'indice de prix de vente par les industriels (équivalent au prix de gros) est publié de manière trimestrielle et non plus mensuelle, il n'est donc pas présenté ici. Les coefficients de variation sont présentés sous forme mensuelle sur un an : pour un mois donné, le coefficient prendra en compte les 6 mois précédents et les 6 mois suivants.

Graphique 5 – Comparaison des coefficients de variation mensuels sur un an (séries stationnarisées)



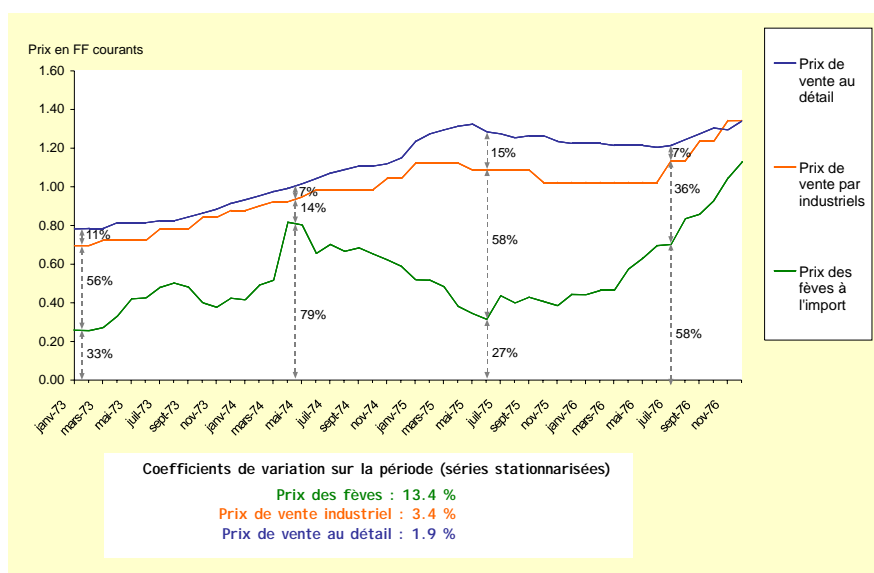
Source : INSEE

Le prix des fèves de cacao présente une très forte variabilité sur toute la période, il est très difficile d'estimer si cette variabilité est plus faible aujourd'hui qu'hier ou de mettre en évidence une évolution cyclique sur cette période.

Les trois courbes sont bien étagées, les variations du prix de vente en gros sont plus proches de celles du prix de vente au détail que des fèves de cacao, l'essentiel de la variabilité est donc bien amorti par les industries de transformation, les chocolatiers en particulier. De plus, le prix au détail présente une variabilité beaucoup plus faible aujourd'hui que dans les années 60, il semble donc que l'amortissement des variations de prix par les industriels et les distributeurs soit beaucoup plus important aujourd'hui que dans les années 60, ce qui permet d'avoir un prix au consommateur suivant peu ou prou l'inflation et totalement déconnecté des variations du cours mondial du cacao.

De même que pour le partage de la valeur ajoutée, la répartition de l'amortissement des variations de prix entre transformateurs et distributeurs est rendue opaque par la complexité des négociations commerciales, nous y reviendrons par la suite.

Graphique 6 – Évolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat données mensuelles entre janvier 1973 et décembre 1976



Source : INSEE

Les résultats détaillés sur une courte période tels que présentés dans le graphique ci-dessus permettent de mieux apprécier la notion d'« effet cliquet », ou dissymétrie dans la transmission des variations de prix à la hausse et à la baisse. On observe en effet sur ce graphique une forte hausse du prix du cacao de mars 73 à mai 74 suivie d'une baisse pratiquement aussi importante de juillet 74 à novembre 75. On constate que la hausse a été transmise sur les prix de vente industriels et de détail avec un différé très court (moins de 6 mois), sur une durée plus longue (la hausse sur les prix des produits transformés dure plus longtemps que sur le cacao) et avec une forte amplitude (la hausse sur les prix des produits transformés est presque aussi importante que sur le cacao en valeur absolue). Au contraire la baisse a été transmise avec un différé important, sur une durée courte et avec une faible amplitude.

C'est la succession de ces « effets cliquets » : périodes de hausse et de baisse du prix du produit primaire répercutées de manière dissymétrique sur le prix des produits transformés qui aboutit à l'« effet ciseaux » dont nous avons parlé précédemment. Encore une fois, ces effets ne sont pas spécifiques au cacao, ils sont constatés sur de nombreuses matières premières, agricoles ou non (Morisset, 1997).

Nous avons donc mis en évidence sur la filière cacao en Côte d'Ivoire un constat assez général pour les matières premières en particulier agricoles : sur une longue période on observe une nette augmentation du différentiel de prix entre le produit primaire et le produit transformé, qui conduit, lorsque les lieux de production et de transformation sont géographiquement séparés comme c'est le cas sur la filière cacao/chocolat, à une baisse de pouvoir d'achat du pays producteur par rapport au pays transformateur.

Cette baisse de pouvoir d'achat est d'autant plus dommageable pour la Côte d'Ivoire que son développement économique a longtemps dépendu et dépend encore largement des performances de la filière cacao. Dans ces conditions, le seul moyen d'assurer un développement durable à partir de la production de cacao serait d'augmenter la productivité au champ en intensifiant les systèmes de production. Or nous avons vu que pour relever ce challenge, les producteurs ont besoin d'un environnement sécurisant et incitatif, conditions difficiles à réunir à l'heure actuelle.

Nous avons abordé successivement deux sujets complémentaires dans cette partie : la baisse de pouvoir d'achat des producteurs de cacao ivoiriens illustrée en particulier par la dégradation des leurs revenus, et la baisse de pouvoir d'achat de la Côte d'Ivoire en tant qu'État producteur de cacao, illustrée par la diminution de la valorisation du produit primaire, le cacao dans le produit transformé, ici la tablette de chocolat. La question des alternatives possibles pour assurer une meilleure rétribution des producteurs de cacao ivoiriens est passionnante, elle est au cœur des controverses actuelles sur l'échec de la libéralisation de la filière cacao (Boris, 2004). Nos données ne permettent cependant pas d'apporter d'éléments nouveaux dans ce débat. Nous allons nous intéresser plus spécifiquement à la deuxième question : face au constat de diminution de la valorisation du cacao, quelles sont les alternatives de développement pour un pays comme la Côte d'Ivoire, la filière cacao/chocolat peut-elle encore être porteuse, et à quelles conditions ?

QUELLES ALTERNATIVES FACE À LA DIMINUTION DE LA VALORISATION DU PRODUIT PRIMAIRE (CACAO) DANS LE PRODUIT TRANSFORMÉ (CHOCOLAT) ?

Si le constat d'une diminution régulière de la valorisation du produit primaire dans le produit transformé, observé sur le cacao, fait l'objet d'un consensus assez large aujourd'hui pour la majorité des matières premières, en particulier agricoles, les alternatives éventuelles à cette détérioration sont par contre beaucoup moins fouillées.

Nous nous proposons donc dans les paragraphes suivants de parcourir successivement et de manière méthodique chacune des alternatives envisageables pour cette filière :

- discussion de la politique internationale de la concurrence ;
- meilleure valorisation du produit initial (marché bio, certificat d'origine, commerce équitable) ;
- transformation du produit en Côte d'Ivoire ;
- développement d'un marché local de consommation.

Pour chacune de ces alternatives, les perspectives de développement et les contraintes éventuelles seront successivement abordées, ce qui permettra, nous l'espérons, de dépasser le constat consensuel pour déboucher sur des propositions concrètes de mesures à mettre en œuvre.

Discussion de la politique internationale de la concurrence³

Une des premières explications que l'on pourrait donner à l'augmentation du différentiel de prix entre produits primaires et produits transformés est que l'ouverture progressive des marchés n'a pas été accompagnée de la mise en place d'outils de régulation permettant de limiter le pouvoir monopolistique des multinationales. La concentration des activités de transformation, particulièrement visible sur le cacao depuis 10 ans, permettrait à quelques multinationales de recourir à des ententes ou des collusions illicites afin d'imposer un prix faible à l'achat des fèves de cacao et un prix fort à la vente des produits transformés (Dorin, 2003).

Cette intuition corrobore un constat général sur les matières premières peu transformées. Partant d'une étude de séries statistiques concernant 8 de ces matières premières (bananes, bœuf, pétrole, café, riz, sucre et blé), Jacques Morisset démontre ainsi que ce pouvoir monopolistique des multinationales serait responsable d'une baisse de 50% des recettes d'exportation des pays en développement, 80% de ces baisses étant liées au seul pétrole (Morisset, 1997).

Cependant, sur une filière complexe comme le cacao-chocolat, où des acteurs différents peuvent intervenir et sont en concurrence simultanément à différents niveaux de transformation (exportation, broyage, confection du chocolat industriel ou de consommation) et sur des marchés très différenciés (circuits Asie-Amérique du Nord et Afrique-Europe), une éventuelle entente illicite paraît peu probable.

D'autre part, le consensus sur une intervention coordonnée au plan international paraît difficile à obtenir, chaque État ayant tendance à défendre ses intérêts nationaux i.e. ses firmes nationales vis-à-vis des consommateurs étrangers.

Enfin, étant donné le poids des organisations de défense des consommateurs et leur expérience en ce domaine (exemple typique du procès Microsoft), il y a de grandes chances qu'une intervention sur le plan international se fasse plutôt en faveur du consommateur que du producteur (baisse du prix à la consommation sans hausse du prix de vente du producteur).

Finalement, si la mise en place d'une politique internationale de la concurrence paraît particulièrement d'actualité sur différentes filières, ce n'est pas le cas *a priori* pour le cacao-chocolat, une collusion ou entente illicite entre multinationales paraît peu probable et les retombées à espérer d'une telle politique paraissent faibles pour les producteurs.

Mieux valoriser le produit initial (marché bio, commerce équitable, certificat d'origine)

Nous regroupons volontairement ici des appellations qui correspondent à des démarches totalement différentes, ce qui nous intéresse c'est l'objectif ultime commun : une meilleure valorisation du produit initial. Il est d'ailleurs intéressant de noter que du fait de lacunes au niveau du cahier des charges, les limites ne sont pas toujours très claires entre les différentes

³ Nous n'abordons pas dans ce rapport le sujet très controversé de la progression (ou escalade) tarifaire, en effet du fait des accords préférentiels, il n'y a pas d'augmentation des tarifs douaniers à l'import en France pour les produits transformés à base de cacao en provenance de Côte d'Ivoire.

appellations, ce qui aboutit parfois à des confusions, voire à de la récupération commerciale (Que choisir, 2001).

Pour le chocolat, il existe indéniablement un potentiel au niveau de la consommation : c'est un produit « noble », bien adapté par sa diversité de présentation aux modes de consommation modernes, pour lequel les catégories sociales moyennes et élevées sont prêtes à payer un supplément de prix pour une appellation. De plus, les appellations sont beaucoup moins développées pour le chocolat en France que dans les pays voisins, en particulier nordiques, rien ne s'oppose à combler ce retard.

Il existe par contre des difficultés techniques spécifiques au chocolat. En particulier, pour maintenir la régularité des qualités organoleptiques du produit fini dans le temps, il est nécessaire d'avoir recours à des mélanges d'origine dont les dosages varient en fonction de la période de production (Losch, 2001). Si l'on veut développer la certification géographique d'origine pour le chocolat, il faut habituer le consommateur à consommer un produit dont les caractéristiques varient dans le temps, ce qui demande un investissement en marketing.

De plus la transformation du cacao en chocolat nécessite de recourir à des process industriels lourds, réalisables uniquement dans de grosses unités qui préparent alors le chocolat « à façon » pour ces différentes appellations. Au final, le prix de la transformation industrielle sera équivalent voire supérieur à celui du chocolat ordinaire, les frais de certification venant en sus, l'augmentation du prix au consommateur n'est donc pas négligeable. Seule une minorité de consommateurs, sensibilisés et bénéficiant de revenus relativement élevés sera prête à faire cet effort financier.

Enfin, la Côte d'Ivoire produisant 46% du cacao mondial, il est difficile pour un chocolat issu d'un terroir spécifique en Côte d'Ivoire de se définir « par défaut » vis-à-vis de la référence du marché, qui n'est autre que le cacao ivoirien.

Il existe donc bien des opportunités à saisir sur ces marchés spécifiques, qui devraient connaître une certaine croissance dans les années à venir. Cependant ces appellations constituent des produits niches par définition, la solution ne peut être que partielle, ne concerner que certains producteurs ou groupes de producteurs qui ont su ou sauront se différencier du lot commun.

Investir dans la transformation : le miroir aux alouettes

Face à ce différentiel de valeur ajoutée entre l'amont et l'aval de la filière il pourrait sembler opportun pour la Côte d'Ivoire d'effectuer de la diversification verticale en investissant dans la transformation primaire (broyeurs, beurriers) et secondaire (chocolatiers) du cacao. Cette stratégie se heurte cependant à une série d'obstacles techniques et financiers que nous allons aborder maintenant et qui révèlent la complexité de l'organisation de la filière cacao-chocolat : s'il est relativement aisé d'établir le constat de la détérioration des termes de l'échange, les alternatives à mettre en œuvre, simples en apparence, se heurtent à des obstacles complexes.

Transformer le cacao sur place : pour quels bénéfices ?

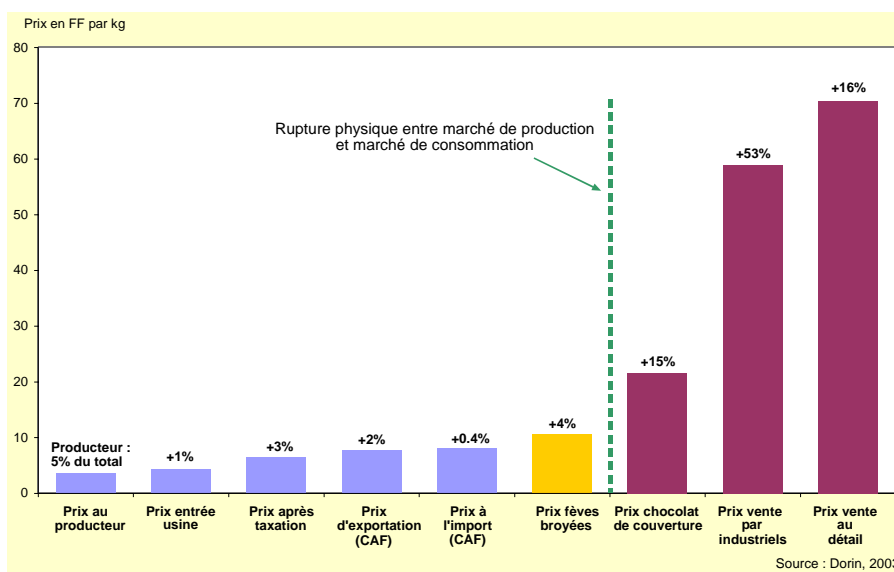
La transformation primaire du cacao (broyage, pressage), qui nécessite des investissements lourds, a fait l'objet d'une importante concurrence entre firmes internationales. Ceci a résulté en une forte concentration des activités : plus de la moitié des fèves broyées dans le monde le sont aujourd'hui par 5 grosses entreprises de broyage (ADM, Barry-Callebaut, Cargill, Hamester et Blommer), (Dorin, 2003). Ces grosses entreprises peuvent faire face à des marges unitaires

aujourd'hui très faibles, notamment en Côte d'Ivoire, grâce aux importantes économies d'échelle réalisées (Alercon et al, 2002).

La Côte d'Ivoire a maintenu depuis les années 80 et la fameuse « guerre du cacao » une politique d'incitation au broyage local des fèves qui a débouché sur une capacité totale de broyage local de 350 000 t actuellement, soit près du tiers de la production de fèves (Losch 2001, Dorin 2003). Ce broyage local est particulièrement justifié pour des produits spécifiques, soit de plus faible qualité que le standard, comme les fèves issues de la petite traite, pour éviter de déprécier les fèves à l'export ; soit au contraire pour des marchés ciblés (certification d'origine), permettant d'obtenir des marges plus importantes. Par contre, les bénéfices du broyage en local, pour des fèves issues de la récolte principale avec les très faibles marges réalisées actuellement, paraissent assez limités. De plus les produits issus du broyage en local sont toujours aujourd'hui moins appréciés par les chocolatiers que les produits issus du broyage en Europe, pour cause principalement d'irrégularité dans la qualité des produits obtenus.

Ainsi, la politique ivoirienne incitative, qui se traduit aujourd'hui par une plus faible taxation à l'exportation des produits transformés (beurre, pâte, poudre) que des fèves, apporte de très faibles bénéfices en termes d'emploi et d'entrées en devises, à tel point qu'on peut se demander si elle est toujours justifiée.

Graphique 7 – Valorisation d'un kg de fèves de cacao au cours des différentes étapes de transformation (moyennes 1995-2001)



Sources : Observatoire cacao Côte d'Ivoire, INSEE France

Si la valeur ajoutée est très faible sur la première transformation, il semblerait alors logique d'investir plus en aval dans la filière chocolat. On se heurte alors à une limite technique majeure : comme l'indique le graphique suivant, la valorisation du kg de cacao est très importante à partir du produit « chocolat de couverture », malheureusement ce produit représente également une frontière géographique : il ne peut être traité qu'à proximité des marchés de consommation.

La transformation secondaire, qui permet d'obtenir le plus de valeur ajoutée sur les fèves de cacao, n'est donc pas accessible par des investissements locaux en Côte d'Ivoire. La seule

solution serait alors pour les ivoiriens d'investir dans des unités de transformation à l'étranger, par exemple en Europe. Une seule expérience de ce type a été recensée, il s'agit de l'entreprise Nord Cacao, située dans le nord de la France, créée en 1993 par la société ivoirienne SIFCA et spécialisée dans la production de beurre liquide, produit très apprécié par les chocolatiers (Losch, 2001). Si cette expérience a été une réussite technique indéniable (Nord Cacao existe toujours et se maintient sur ce secteur très concurrentiel des produits de première transformation), le bilan financier est beaucoup plus mitigé : suite à la crise politique en Côte d'Ivoire, SIFCA s'est effondrée en 2000, par le jeu des concentrations, elle a été rachetée par ADM, alors que Nord Cacao était racheté par le groupe hollandais UNICOM.

La question se réduit donc à l'opportunité d'un investissement ivoirien à l'étranger dans le secteur chocolatier. Vu la taille financière des multinationales qui dominent ce marché (Nestlé, Kraft Jacobs, Mars, Cadbury, Ferrero), on peut se demander d'une part si un tel investissement paraît réaliste et d'autre part s'il ne vaudrait pas mieux investir finalement dans un autre secteur présentant un meilleur retour sur investissement (diversification horizontale).

La plaquette de chocolat : produit de consommation ou service ?

Si le produit « cacao » a très peu évolué depuis 40 ans, la croissance du marché étant simplement une croissance en volume, le marché du chocolat a explosé : la tablette de chocolat noir de ménage qui représentait la quasi-totalité de la production dans les années 60, ne concerne que 2% de la production actuelle, largement dominée par les confiseries de chocolat comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 2 – Répartition de la production française de chocolat en 2001

	Production en tonnes	Pourcentage du total
Confiseries de chocolat	161 232	43%
Tablettes de chocolat	107 899	29%
<i>dont chocolat noir de ménage</i>	5 920	2%
Cacao en poudre	52 956	14%
Pâtes à tartiner	51 634	14%
Total	373 721	

Source : Alliance 7 (Syndicat des chocolatiers français)

Cette évolution dans le type de produit fini s'est accompagnée d'une forte diversification au sein de chaque type de produit : la classification française distingue plus de 10 sous-types au sein de la famille des tablettes de chocolat !

Cette diversification s'est accompagnée d'une augmentation de la « qualité commerciale » du produit : investissement dans la recherche pour anticiper l'évolution du goût du consommateur et adapter le type de produit proposé, mise en place de contrôles qualité pour garantir la régularité du produit par rapport aux exigences du consommateur (couleur, texture etc.). Ces investissements, indispensables pour rester sur le marché, représentent évidemment un coût que les chocolatiers ont répercuté sur le produit final.

Au delà de l'évolution des produits eux-mêmes, le marché du chocolat se caractérise, comme de nombreux marchés actuels, par les investissements énormes réalisés dans la promotion des produits. Ces investissements peuvent prendre la forme de campagnes de publicité ou de communication, ainsi Ferrero a dépensé plus de 222 millions de Francs (33 millions d'euros) en communication en 2000, stratégie payante qui lui a permis d'augmenter son chiffre d'affaire de 10% (Xerfi, 2001).

Mais l'essentiel de la promotion des produits est réalisée de façon masquée à travers ce que l'on appelle aujourd'hui les « marges arrière », nom commun donné à ce que les industriels et distributeurs qualifient plus sobrement de « frais de coopération commerciale ». La grande distribution (hyper et supermarchés) représente près de 80% des parts de marché des circuits de distribution du chocolat en France à l'heure actuelle (Xerfi, 2001). Depuis la mise en place de la loi Gallant en 1996, les négociations entre chocolatiers et centrales d'achat des distributeurs ne portent pas sur le prix des produits : celui-ci est publié dans les chambres de commerce et d'industrie, il est le même pour tous les distributeurs qui se font fort de limiter au maximum leur marge en revendant à prix coûtant par rapport à ce prix d'achat (interdiction de vendre à perte). La véritable négociation, qui déterminera la marge du distributeur, porte en fait sur les frais de mise en valeur du produit : inscription au catalogue publicitaire, positionnement dans le rayon (tête de gondole, milieu, bas ou haut de rayon) etc. Ces frais de promotion, déterminés sur la base du poids et du prix de vente unitaire, sont entièrement à la charge du chocolatier, ils ne sont bien entendu pas publiés officiellement, mais représenteraient entre 25% et 30% du prix au détail pour le chocolat (ce taux serait de 90% pour un produit léger comme les chips !). Les marges arrière ont connu une très forte inflation, passant de 22% du chiffre d'affaire des industriels en 1999 à 30,3% en 2002 (source ANIA, in La Tribune, 2003). Cette hausse semble s'atténuer depuis 2002, tendance que devrait encourager la circulaire Dutreil de mai 2003. En effet les industriels, mais également les pouvoirs publics et la grande distribution s'accordent aujourd'hui pour considérer que ces marges arrière constituent un véritable problème.

La limite entre prix de vente industriel et prix de détail n'est donc pas aussi nette que les graphiques construits avec les données de l'INSEE ne le laissent paraître (voir sources de données en Annexe). Les enquêteurs de l'INSEE essaient en effet de relever les prix « trois fois net », qui prennent en compte l'ensemble des marges arrière, mais de leur propre aveu, ce prix est très difficile à obtenir ; la marge de la grande distribution est donc sans doute plus importante qu'il n'y paraît sur les graphiques, ce que confirment les données Prodcum (Production Communautaire) de l'enquête de branche réalisée par le Ministère de l'Agriculture à partir des déclarations des chocolatiers.

De même il est assez surprenant de constater que la négociation va porter uniquement sur l'image du produit et pas sur les critères techniques de constitution du prix : si le cours du cacao varie sensiblement, le chocolatier pourra répercuter cette variation au niveau de son prix affiché, mais ceci ne rentrera pas en ligne de compte dans la négociation des marges arrière avec le distributeur. En réalité la variation du prix du cacao a tout de même une incidence sur la marge arrière, ne serait-ce que du fait de l'absurdité de la base de calcul en pourcentage du prix du produit. Imaginons une hausse du prix du cacao, que le chocolatier va transmettre de façon atténuée sur son prix de vente, il voit donc sa marge réduite par cet effet d'amortissement, le calcul de la marge arrière en pourcentage du prix de vente le contraindrait alors à augmenter également ses coûts de promotion : double sanction en cas de hausse du cours du cacao ... et au contraire double bénéfice en cas de baisse du cours ! De même que la répartition de la marge, la répartition de l'amortissement des variations de cours entre chocolatiers et distributeurs est plus floue qu'il n'y paraît.

La part du prix final consacrée à la promotion du produit et de fait au développement des grandes marques apparaît ainsi considérable, on serait alors tenté de considérer cela comme un gaspillage, particulièrement au regard de la dévalorisation du produit primaire et donc du revenu des producteurs de cacao. Les choses sont encore une fois plus complexes qu'elles n'y paraissent comme l'illustre le cas Chinois. La Chine représente un marché potentiel particulièrement important pour le chocolat : 300 millions de chinois ont un niveau de vie leur permettant d'avoir accès à ce genre de produit alimentaire « de luxe », dans des conditions climatiques tempérées favorables également à ce genre de consommation, or ils ne consomment

actuellement qu'environ 120 g de chocolat par personne et par an. Le potentiel de développement est donc considérable, de grands chocolatiers s'en sont rendu compte et ont essayé de pénétrer le marché sans grand succès jusqu'à présent : chaque fois qu'un produit était lancé, avec force appui publicitaire, une copie locale de ce produit à un prix très compétitif apparaissait très rapidement sur le marché. Résultat : le marché chinois de consommation de chocolat n'arrive pas à décoller.

On se retrouve donc dans une situation assez paradoxale, mais finalement classique pour un produit qui n'est pas de première nécessité : pour développer le marché il est nécessaire d'avoir recours à de grandes marques qui vont associer une image au produit permettant de créer le besoin et donc de vendre ... plus et plus cher ! Au final, l'acheteur consomme-t-il plus l'image du produit ou le produit lui-même ? La question demeure posée.

L'augmentation de la part de valeur ajoutée des chocolatiers et des distributeurs serait ainsi en grande partie justifiée par l'augmentation des frais de promotion et de communication liés à ces produits. On vend désormais plus l'image du produit que le produit lui-même, mais si on n'avait pas développé cette image, le marché mondial de consommation de chocolat n'aurait jamais atteint le niveau actuel.

Développer le marché local de consommation

Une dernière alternative face à la détérioration des termes de l'échange serait de développer un marché local (national ou sous-régional) de consommation : la valeur ajoutée développée dans les étapes de transformation bénéficierait directement à la Côte d'Ivoire.

On peut se référer dans ce cadre à l'exemple du café lyophilisé. Nestlé a investi dès la fin des années 50 dans une usine de préparation de café lyophilisé à Abidjan. Cette usine, qui nécessite une technologie lourde (investissements étrangers) approvisionne actuellement l'ensemble de la sous-région d'Afrique de l'Ouest en Nescafé. Cependant, en plus de 40 ans le marché ne s'est pas développé de manière exponentielle comme on aurait pu l'espérer, les coûts d'approche, en particulier de transport sont élevés pour des zones aux densités de population assez faibles, il n'a pas été jugé nécessaire d'implanter une nouvelle unité de transformation : nul doute que les responsables de Nestlé ont actuellement les yeux tournés vers des marchés plus dynamiques comme l'Amérique du Sud ou l'Asie.

Le chocolat est quant à lui un produit « de luxe », peu adapté au climat, introduit par les colons et ne correspondant donc pas à des traditions alimentaires locales, contrairement à d'autres pays au climat comparable, comme le Mexique où les fèves de cacao sont traditionnellement grillées puis râpées pour préparer une boisson très appréciée localement.

Développer un marché local de consommation pour le chocolat dans ces conditions paraît pour le moins difficile, voire illusoire⁴.

⁴ Si le développement du marché de consommation en Côte d'Ivoire paraît limité, le potentiel est par contre important au niveau mondial. Dans ce cadre, un investissement d'un organisme type ICCO (International Cocoa Organization) dans de la publicité générique sur le chocolat à destination des pays émergents, pourrait bénéficier à l'ensemble des pays producteurs de cacao, en particulier la Côte d'Ivoire.

CONCLUSION : LES ENJEUX DES FILIÈRES D'EXPORTATION, AU-DELÀ DU COMMERCE

Une victime, mais pas de coupable

A l'issue de ce tour d'horizon de la filière cacao/chocolat, de la production en Côte d'Ivoire à la consommation en France, nous nous trouvons confrontés à un dilemme. Nous avons bien trouvé une victime de la détérioration des termes de l'échange entre l'amont et l'aval de la filière : la Côte d'Ivoire, ou plus précisément le producteur ivoirien qui voit son pouvoir d'achat baisser malgré une augmentation régulière de la production de fèves. Mais partant de cette victime, il est difficile de trouver un coupable direct : les broyeurs de fèves sont soumis à une concurrence très forte dont ils ne se sortent que par fusion/absorption, permettant de réduire toujours plus les marges unitaires ; les chocolatiers assument désormais l'essentiel du risque technique et financier consistant à vendre au consommateur des produits toujours plus diversifiés et renouvelés, dont les prix sont totalement déconnectés du cours du cacao ; enfin la grande distribution qui assure l'essentiel de la commercialisation de ce type de produit en France, suit une logique commerciale dure en situation de forte concurrence au niveau international, notamment avec les majors américaines, afin d'assurer le leadership sur les marchés émergents (Amérique du Sud, Asie).

Faible portée des solutions alternatives à la baisse de la valorisation du cacao

Stabilisation du prix du cacao

La Caistab (Caisse de Stabilisation du prix du cacao) a été définitivement démantelée en Côte d'Ivoire en 1998 du fait de son incapacité à compenser la chute du prix au producteur. Au-delà des polémiques sur la mauvaise gestion de ce fonds, un consensus se dégage aujourd'hui sur le fait que ce type d'outil ne permet pas de faire face à la baisse tendancielle des cours.

Augmentation de la productivité

Après avoir suivi une croissance exponentielle depuis les années 60, la production ivoirienne de cacao semble être arrivée à un plateau ces dernières années. On serait arrivé aux limites du système de production traditionnel extensif d'abattis-brûlis sur front pionnier. La transition vers un système de production plus intensif et durable par reprise des anciennes plantations est indispensable afin d'augmenter la productivité et limiter l'impact de la baisse des cours sur les revenus des producteurs. Mais cette transition nécessite un environnement sécurisé et incitatif, conditions difficiles à réunir dans la situation actuelle de libéralisation, où de grandes incertitudes pèsent sur la structuration future de la filière.

Diversification horizontale

Le cacao présente des potentialités intéressantes de diversification horizontale : label biologique, certification d'origine contrôlée, commerce équitable. En Côte d'Ivoire la principale difficulté consiste à différencier ces productions spécifiques du tout-venant qui constitue la référence du marché mondial. En tout état de cause, ces potentiels intéressants correspondent à des produits de niche qui doivent être développés mais ne constituent pas à eux seuls une réponse au développement de l'ensemble de la filière.

On insiste beaucoup également sur la diversification vers d'autres produits permettant de compenser les mauvais résultats de ces filières principales de production. Cette diversification est bien sûr à encourager mais c'est un processus de longue haleine, encore faut-il disposer de produits présentant de réels avantages comparatifs et qui ne soient pas affectés par la baisse des cours observée sur de nombreux produits agricoles depuis les années 80.

Diversification verticale

Étant donné le différentiel de prix entre fèves de cacao et produits dérivés du chocolat, il semble assez logique pour la Côte d'Ivoire de chercher à capter de la valeur ajoutée en transformant le cacao sur place. Cependant, suite à un important processus de concentration des entreprises en situation de forte concurrence, la transformation primaire du cacao (broyage) s'effectue actuellement à la limite de la rentabilité et ne permet pas de dégager une valeur ajoutée importante. A tel point que la politique fiscale ivoirienne qui favorise le broyage sur place à l'exportation des fèves brutes, est remise en cause.

La transformation secondaire (chocolat de couverture et produits finis), qui permet d'obtenir une valeur ajoutée plus importante, s'effectue pour des raisons techniques près des lieux de consommation. La seule possibilité pour la Côte d'Ivoire, d'accéder à ce créneau, serait d'investir des capitaux dans les pays développés, ce qui est déjà arrivé de manière anecdotique dans le passé et qui paraît illusoire aujourd'hui vue la taille des principales multinationales actives sur ce secteur.

Enfin l'essentiel de la valeur ajoutée sur la filière cacao chocolat est lié aujourd'hui aux activités de service (développement de marques, promotion, publicité), d'où une déconnexion du prix du chocolat au détail par rapport aux fluctuations du prix du cacao. Pour qu'une diversification verticale sur le cacao soit réellement bénéfique, il semble donc indispensable de s'appuyer sur un marché local de consommation. Le chocolat s'y prête peu, c'est un produit « de luxe » peu adapté au climat et aux habitudes alimentaires ivoiriennes.

Les enjeux de politique de développement dépassent les aspects strictement commerciaux du problème

Cette analyse concrète des conséquences de la baisse des prix agricoles pour le cacao en Côte d'Ivoire nous a donc amenés à dresser un tableau plutôt sombre de la situation actuelle et surtout des perspectives à venir pour ce pays.

C'est la fin de l'âge d'or du cacao en Côte d'Ivoire. Pour que cette culture redevienne un moteur de croissance, il faudrait pouvoir réussir la transition vers des systèmes de production plus intensifs, à l'image de ceux développés en Indonésie, ce qui est loin d'être acquis dans la situation actuelle.

Par rapport à ces questions, il paraît crucial pour des pays comme la Côte d'Ivoire de défendre des dossiers stratégiques auprès des instances internationales et en particulier à l'OMC. Citons notamment un renforcement de la réglementation de la concurrence au niveau international permettant de limiter les ententes entre multinationales aux dépens de pays exportateurs comme la Côte d'Ivoire. Ces dossiers peuvent être appuyés par les gouvernements mais également par des représentants de la société civile, en particulier les organisations de producteurs qui ont un rôle déterminant à jouer dans la défense d'une spécificité agricole pour les pays du sud.

Mais les enjeux de ces filières dépassent largement les simples considérations commerciales pour les pays concernés. Il s'agit au final d'un risque de marginalisation économique et

politique sur la scène internationale, avec toutes les conséquences que cela suppose en termes notamment d'augmentation de la pauvreté.

Le développement de ces pays représente un coût. Au vu des résultats analysés dans cette étude, il paraît illusoire de penser que ces derniers pourront assumer ce coût par leurs propres moyens. Dès lors, l'ensemble des considérations économiques, sociales et environnementales, nécessaires à un développement harmonieux et durable doivent pouvoir être mieux prises en compte par les instances internationales.

Des organisations internationales existantes (Organisation Internationale du Travail, CNUCED, Banque Mondiale) ou à venir (Organisation mondiale de l'environnement), dotées de moyens spécifiques (aide publique au développement, taxation internationale ou autres), devraient être en mesure de prendre une part beaucoup plus active à la mise en œuvre et au suivi des politiques de développement, au travers de programmes d'aide incitatifs et ciblés (formation, services, investissement dans les infrastructures rurales, de transport etc.), inscrits sur le long terme.

DEUXIÈME PARTIE : LE RIZ EN GUINÉE CONAKRY OU COMMENT DYNAMISER LA PRODUCTION DE RIZ LOCAL FACE À LA BAISSÉ DE PRIX DU RIZ IMPORTÉ ?

Contrairement au cacao en Côte d'Ivoire, le riz en Guinée Conakry est un aliment de base de l'alimentation urbaine et rurale, la production locale ne permet pas de satisfaire les besoins de la population et le recours aux importations à bas prix des pays asiatiques permet de compenser le déficit. Les enjeux liés à la baisse du cours mondial du riz sont donc ici totalement différents, il s'agit de savoir comment assurer un développement endogène en favorisant la production d'un riz local particulièrement apprécié pour ses qualités gustatives mais moins compétitif que le riz d'importation.

IMPORTANCE DE LA FILIÈRE RIZICOLE EN GUINÉE¹

Le riz : élément essentiel de la sécurité alimentaire en Guinée

Le riz joue un rôle central dans la production agricole et la consommation alimentaire en Guinée. Cultivé traditionnellement dans des écosystèmes très variés, c'est un aliment de base pour les guinéens (voir tableau suivant). Le riz est destiné prioritairement à l'autoconsommation des exploitations, seul environ ¼ de la production est vendu lorsque les conditions de commercialisation sont favorables.

Tableau 1 – La place du riz dans la sécurité alimentaire (en 2001)

	Riz	Maïs	Fonio	Blé	Huile	Arachide	Manioc	Total
Kg/pers/an	85	9	8	15	8	13	33	
part des apports sur 2400 kcal/jr	35%	4%	3%	6%	9%	10%	13%	80%

Source : Projet PASAL, Guinée

La Guinée est structurellement déficitaire en riz, un des objectifs prioritaires du gouvernement guinéen est de garantir à l'ensemble de la population, environ 7,8 millions de personnes actuellement, une alimentation appropriée en quantité et en qualité.

La première République (1958-1984) avait déjà fixé cet objectif. Mais les politiques de collectivisation des moyens de production et de contrôle des marchés se sont soldées par des échecs : la production agricole stagnait voire baissait.

La deuxième république a adopté une économie libérale qui a permis une certaine relance de la production agricole, mais la dépendance alimentaire du pays s'est accentuée avec l'accroissement des importations de riz (commerciale et aide alimentaire). Le cours mondial du riz a encore aujourd'hui un impact direct sur l'économie alimentaire en Guinée, le prix des

¹ Voir sources de données utilisées en annexe.

autres aliments de base étant directement lié au prix du riz importé, comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 2 – Alignement du prix des autres aliments sur celui du riz importé

Produit (variation d'une année à l'autre)	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Riz importé	-2%	-7%	+15%	+5%	-2%
Riz local étuvé	-4%	-15%	+22%	+2%	-7%
Maïs grain	-4%	-16%	+36%	+2%	-19%
Manioc sec	+3%	-20%	+18%	+11%	-12%
Fonio	-3%	-19%	+27%	+10%	-5%

Source : Projet PASAL, Guinée

Après 1992, la tendance des importations de riz est à la baisse, cette réduction est obtenue grâce aux efforts réalisés par le gouvernement guinéen qui a pris des mesures pour limiter les importations et développer la filière riz local. Ainsi la Lettre Politique de Développement Agricole (LPDA2), mise en œuvre actuellement précise que le développement de la filière riz appartient à une « stratégie de renforcement de la sécurité alimentaire fondée sur le développement de la riziculture et sur la reconquête du marché intérieur, la diversification alimentaire à travers l'appui aux autres filières vivrières dans les exploitations et l'amélioration de la gestion des disponibilités alimentaires susceptibles de fournir la ration calorique de base » (Ly *et al.*, 2001).

Potentiel de la filière locale de production

La filière riz local présente différents atouts vis à vis du riz importé, dont le principal est sans doute l'étuvage. Cette spécificité guinéenne qui consiste à faire passer le riz paddy à la vapeur permet au grain de s'enrichir en vitamines et sels minéraux qui migrent de l'enveloppe vers l'amande et d'obtenir un taux de brisures inférieur à 5% lors du décorticage. Ce produit est donc de bien meilleure qualité que le riz importé constitué pour l'essentiel de brisures de riz d'origine asiatique, ce qui se traduit par un différentiel de prix de l'ordre de 1,2 à 1,3 en faveur du riz local.

Le riz local présente également un fort potentiel de développement en termes de production. Il est cultivé dans des systèmes de production très diversifiés, dont les principales caractéristiques sont résumées dans le tableau suivant.

Tableau 3 – Description des différents systèmes de production rizicoles

	Coteaux	Bas-fonds	Mangrove	Plaine
Pourcentage des surfaces	65%	10%	16%	9%
Rendements	1,0 t/ha	1,5 à 2,5 t/ha	1,5 à 3,5 t/ha	0,5 à 2 t/ha
Part de la production commercialisée	10 à 25%	20 à 25%	20 à 60%	40%
Commentaire	En forte progression, mais problème de durabilité	Potentiel sous exploité : seuls 5% des bas fonds sont aménagés	Fort potentiel d'extension	Secteur moderne, grandes exploitations

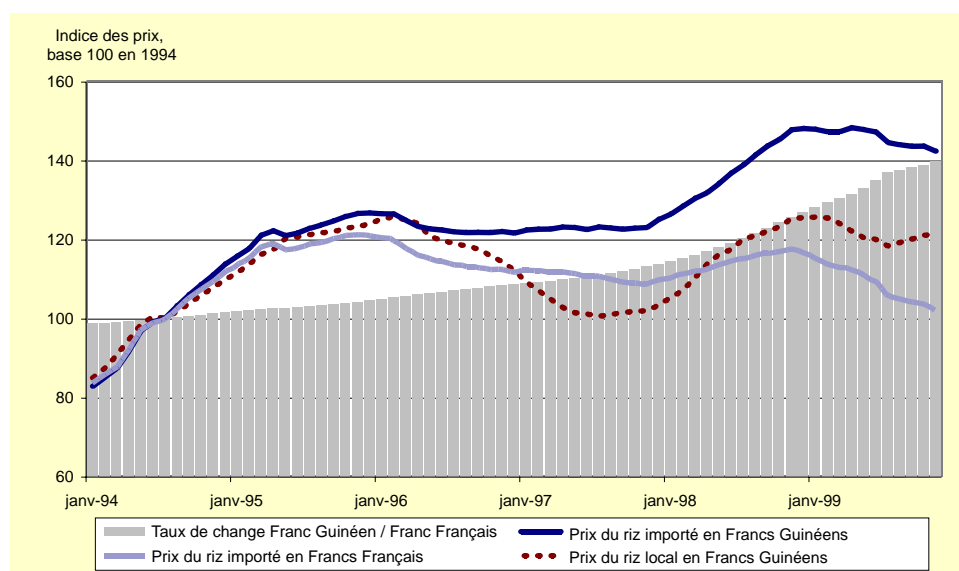
Source : Projet PASAL, Guinée

L'augmentation de production peut être obtenue par augmentation des rendements (Coteaux) ou des surfaces (Bas-fonds et Mangrove), au prix d'investissements ciblés dans le crédit, l'équipement, les services, la formation, la vulgarisation et la recherche. Ce potentiel d'augmentation est cependant fragile car il repose essentiellement sur une amélioration de la productivité du riz pluvial de coteaux, qui représente 65% des surfaces rizicoles et dont la durabilité dépend essentiellement de la maîtrise technique des producteurs (Lançon et Erenstein, 2002).

1994 – 1999 : LE MAINTIEN DU PRIX INTÉRIEUR DU RIZ PERMET D'ENCLENCHER UN CYCLE DE DÉVELOPPEMENT

Sur la période 1994-1999, la bonne tenue du prix du riz sur le marché mondial alliée à une politique volontariste du gouvernement guinéen qui a procédé à une dévaluation progressive du Franc Guinéen ont permis d'améliorer la compétitivité du riz local (voir graphique suivant), d'augmenter les revenus des producteurs et de dynamiser la production locale.

Graphique 1 – Évolution comparée des indicateurs de prix du riz de 1994 à 1999
(base 100 en 1994, moyennes mensuelles glissantes sur 12 mois)

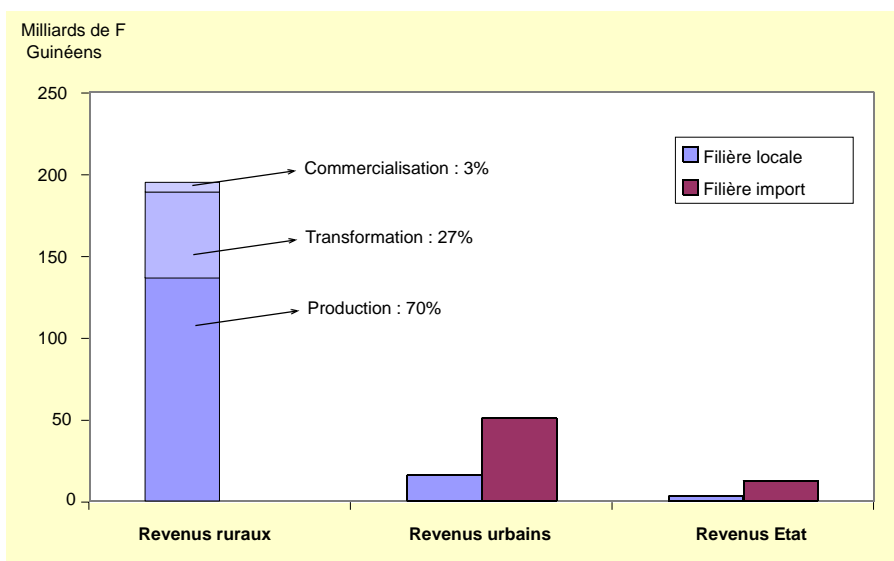


Source : Projet PASAL, Guinée

Parallèlement à cette relance de la production locale par des prix attractifs, des investissements importants ont été réalisés dans le réseau routier, le financement des acteurs, le développement de nouvelles technologies de transformation, l'organisation et l'information des producteurs. Si le maintien du prix intérieur du riz a permis d'initier une phase de développement, celle-ci a donc été entretenue par les mesures d'accompagnement mises en œuvre par le gouvernement, signe de la cohérence de la politique menée.

Cette période de croissance a été très favorable aux ruraux, la filière riz local permettant une redistribution importante des revenus aux producteurs, mais également aux transformateurs et aux commerçants en zone rurale comme l'indique le graphique suivant.

Graphique 2 – Répartition des revenus dégagés par les filières riz local et riz importé (2001)



Source : Projet PASAL, Guinée

Au total, si cette période de prix favorables a permis un fort développement de la production locale de riz et une diminution parallèle des importations, on observe également un important effet d'entraînement sur les autres secteurs d'activité, notamment la transformation et le commerce, comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 4 – Évolution de différents indicateurs de la filière riz local de 1994 à 1999

	1994	1999
Production locale de riz Paddy	500 000 t	700 000 t
Importations annuelles de riz	250 à 300 000 t	Environ 200 000 t
Transformation	100% manuelle	15% mécanisée (90% riz commercialisé)
Quantités de riz local disponible sur les marchés de Conakry	6 000 à 8 000 t	15 000 à 20 000 t
Nombre de commerçants	Moins de 50	400 à 500
Variations intra-annuelles des prix du riz local à Conakry	81%	52%

Source : Projet PASAL, Guinée

Enfin, cette évolution structurelle de la filière locale a eu un impact direct sur les habitudes alimentaires, notamment à Conakry, les consommateurs délaissant le riz importé au profit du riz local (plus apprécié pour ses qualités gustatives), comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 5 – Évolution des dépenses des ménages en céréales à Conakry

	1995	2000
Riz local	12%	24%
Riz importé	54%	46%
Pain	30%	26%
Maïs	2%	2%
Fonio	2%	2%

Source : Projet PASAL, Guinée

Cette amélioration de la compétitivité du riz local a essentiellement profité aux ruraux et en particulier aux producteurs qui ont vu leur revenu augmenter, elle a par contre en partie pénalisé l'État et les importateurs de riz et surtout les consommateurs urbains du fait de l'augmentation globale du prix intérieur du riz (importé ou de production locale). L'opportunité de favoriser la production locale en procédant par exemple à une dévaluation progressive (tout en restant à un niveau d'équilibre), comme cela a été le cas durant la période concernée en Guinée, relève donc d'un choix politique qui aura pour conséquence de favoriser les producteurs aux dépens des consommateurs.

Ce choix politique ne peut se justifier que s'il existe un réel potentiel de développement de la filière locale, qui permette de répondre à l'augmentation de la demande par des gains de productivité. De ce point de vue, l'objectif affiché dans la Lettre Politique de Développement Agricole (LPDA2), d'aboutir à supprimer toute importation de riz à l'horizon 2005 peut paraître à la fois irréaliste et dangereux (Hirsch, 2001). La filière locale n'a sans doute pas les moyens de répondre à une telle demande sur un pas de temps aussi court, et le prix payé par le consommateur serait prohibitif.

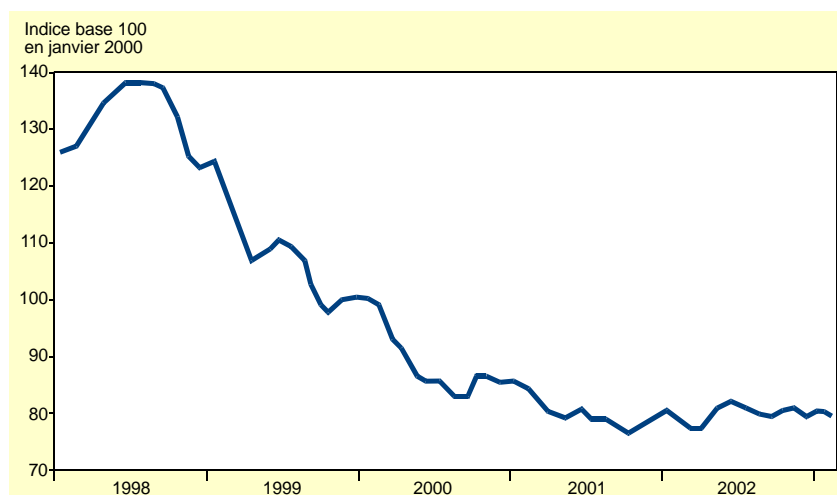
Sur la période 1994-99 par contre, nous avons vu que l'amélioration de la compétitivité du riz local a été accompagnée d'une restructuration profonde de l'aval de la filière : transformation, transport, commercialisation, les acquis de cette période de croissance sont indéniables et visibles sur l'ensemble du territoire.

LA FORTE CHUTE DES COURS DEPUIS 1999 RÉVÈLE LA FRAGILITÉ DE CES ACQUIS

Caractère structurel et durable de la chute de cours observée

Après une période de relative stabilité de 1984 à 1998, le cours mondial du riz a fortement chuté à partir de 1999, perdant plus de 40% de sa valeur entre 1998 et 2001, le cours semblant se stabiliser à un niveau bas depuis 2001 (voir graphique suivant).

Graphique 3 – Évolution du cours mondial du riz de 1998 à 2002, base 100 en janvier 2000



Source : Osiriz/InfoArroz

Juger du caractère durable ou non d'une baisse de cours est hasardeux. Plusieurs éléments structurels permettent cependant de considérer que cette chute du cours du riz est très similaire à celle observée au début des années 80 (Dawe, 2002) :

- les pays asiatiques, principaux exportateurs mondiaux de riz ont achevé leur « révolution verte », ils disposent de systèmes de production rizicoles largement artificialisés (irrigation, utilisation d'intrants) leur permettant de produire durablement et régulièrement des volumes importants de riz ;
- parallèlement, avec l'élévation moyenne du niveau de vie dans ces pays, les habitudes alimentaires des consommateurs évoluent, ceux-ci ont tendance désormais à diversifier leur alimentation qui reposait jusqu'alors presque exclusivement sur le riz, la demande intérieure diminue donc, en particulier pour le riz de mauvaise qualité.

Les quantités de riz de faible qualité (brisures), destinées principalement aux pays africains devraient ainsi durablement satisfaire voire excéder la demande, la chute de cours présenterait donc un caractère durable : les prix ne devraient pas remonter de manière significative au cours de la prochaine décennie (Dawe, 2002).

De l'intérêt d'utiliser un modèle pour évaluer l'impact pour la Guinée

L'impact de la variation du cours du riz pour la Guinée peut être abordé soit de manière factuelle en analysant une série d'indicateurs pour une période donnée, ce que nous avons fait pour la période 1994-1999, soit de manière plus conceptuelle en utilisant un modèle, ce que nous nous proposons de faire maintenant. L'avantage d'utiliser un modèle est de pouvoir évaluer les effets de différentes options envisageables, même si elles ne seront pas utilisées dans la réalité, avant que les résultats ne soient disponibles sur le terrain.

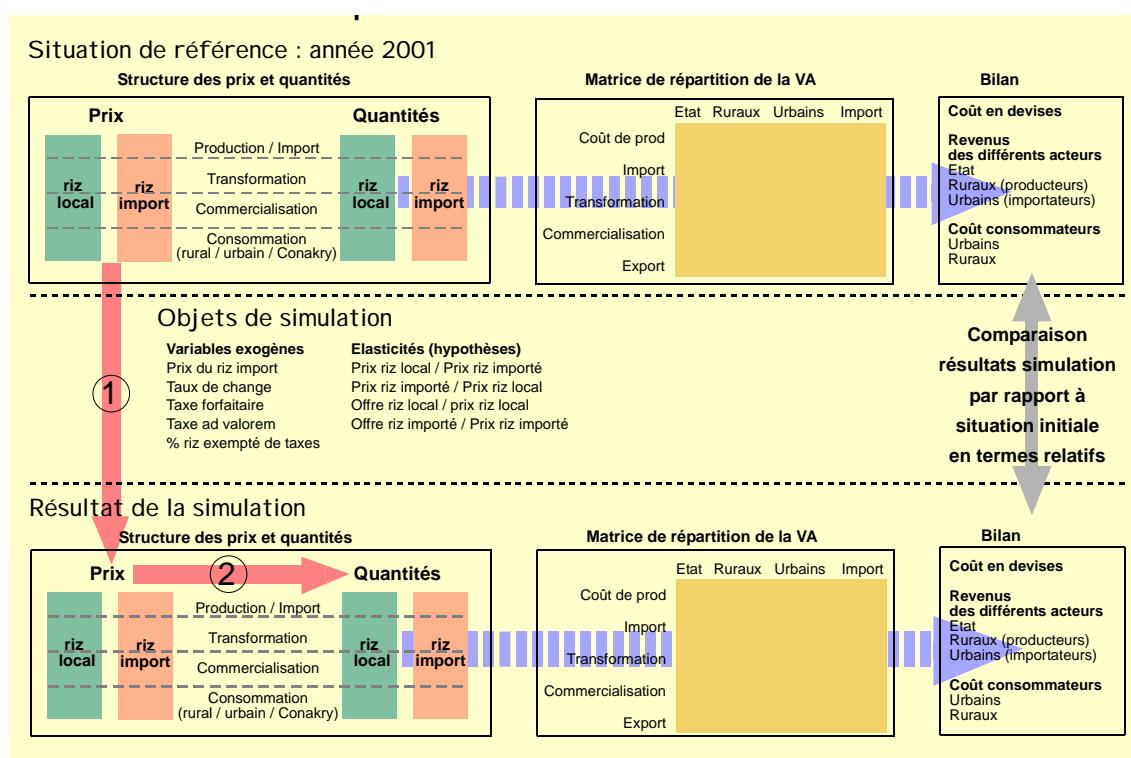
Le modèle SIMUVI (pour Simulation Vivriers) que nous nous proposons d'utiliser est très simple, fondé sur la méthode des effets et nécessitant uniquement l'utilisation d'un tableur (Excel). Ce modèle a été mis au point par Pierre Baris, consultant indépendant, et développé par une équipe de l'IRAM (Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement) dans un but essentiellement pédagogique, pour servir d'outil d'aide à la décision pour les cadres guinéens responsables de la mise en place des politiques agricoles. Il est alimenté par la base de données du projet PASAL (Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire), et a été testé sur la période 1998-2001 (conformité des résultats des simulations avec les données observées sur le terrain, voir sources de données en annexe).

Le fonctionnement du modèle, dont le schéma est présenté sur le graphique suivant est fondé sur la comparaison des résultats d'une simulation par rapport à une année de référence et peut être décomposé en quatre étapes :

7. pour l'année de référence (dans notre cas, année 2001), un fichier de structure permet de décomposer les prix et les quantités de riz sur les deux filières riz local et riz importé, aussi bien verticalement, de la production/import à la consommation, qu'horizontalement sur les différents marchés ruraux et urbains. Une matrice de répartition permet ensuite d'attribuer la valeur ajoutée dégagée à chaque étape aux principaux acteurs : État, Ruraux et Urbains. Enfin un bilan global permet d'évaluer le coût en devises, les revenus dégagés pour les différents acteurs, ainsi que le coût pour les consommateurs ;
8. l'utilisateur choisit ensuite les variables qu'il souhaite modifier pour effectuer la simulation : Prix du riz à l'import (en dollars), taux de change, taxe forfaitaire (en valeur), taxe ad valorem (en % du prix) et pourcentage du riz importé en exemption de taxes ;

9. la simulation va alors fonctionner en deux temps : tout d'abord impact de ces modifications sur la structure des prix, puis impact de cette modification de structure de prix sur la structure de l'offre (les élasticités prix et offre, établies par hypothèse peuvent également être modifiées par l'utilisateur). Les résultats de simulation seront présentés sous la même forme que pour l'année de référence : grâce à une matrice de répartition de la valeur ajoutée on obtiendra un bilan global en termes de coût en devises, revenus pour les différents acteurs et coût pour le consommateur ;
10. enfin une comparaison du bilan de la simulation par rapport à l'année de référence permettra d'évaluer l'impact de l'élément simulé en termes relatifs.

Graphique 4 – Schéma simplifié de fonctionnement du modèle SIMUVI



Source : Projet PASAL, Guinée

L'objet de la simulation étant de comparer les résultats simulés par rapport à l'année de référence, non en valeur absolue mais en valeur relative, le fait de choisir une année plutôt qu'une autre comme référence n'a que peu d'incidence sur les résultats, mieux vaut donc privilégier l'année pour laquelle les résultats collectés dans la base de données sont les plus complets et les plus fiables, d'où le choix dans notre cas de l'année 2001.

Manque de moyens pour faire face à une baisse des cours de grande ampleur

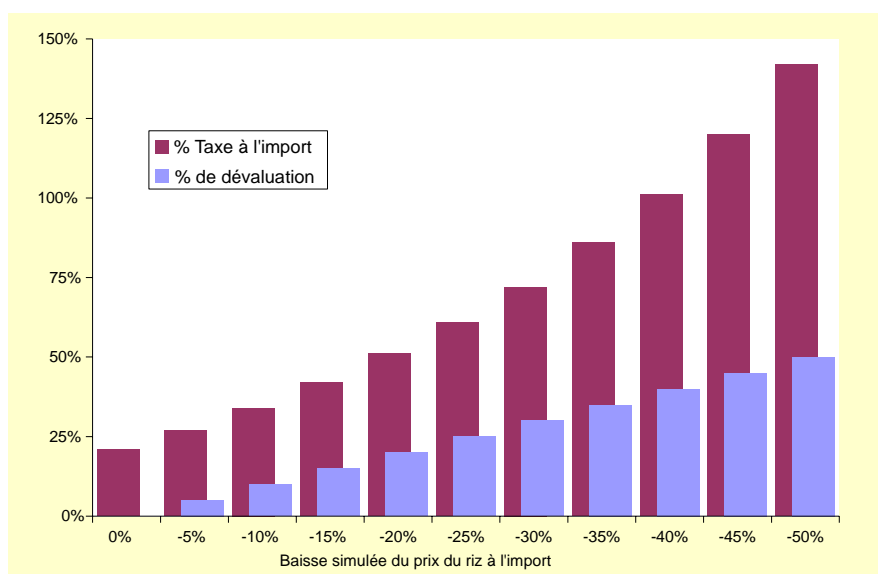
Partant du principe que c'est essentiellement le maintien du prix intérieur du riz qui avait permis le développement de la filière locale sur la période 1994-1999, nous avons tout d'abord cherché à simuler une stabilisation du prix intérieur en cas de baisse importante du cours mondial. Le gouvernement Guinéen dispose de deux outils pour cela : une dévaluation du franc guinéen par

rapport au dollar, comme cela a été fait régulièrement sur la période précédente, ou une augmentation de la taxation du riz importé.

Le graphique suivant présente les résultats obtenus pour une baisse progressive du cours mondial du riz de 0 à -50%. Pour chaque niveau de baisse sont représentés d'une part le taux de dévaluation et d'autre part le taux de taxation nécessaires pour maintenir le prix intérieur du riz au niveau de référence.

Logiquement, le taux de dévaluation suit linéairement la baisse du prix du riz à l'import : pour compenser une baisse de 30% du cours mondial du riz exprimé en dollars il faut dévaluer le franc guinéen de 30% par rapport au dollar. Vu l'ampleur de la chute des cours observée (plus de 40%), et sachant que même en période de stabilité du cours mondial durant la période 1994-99, il a été nécessaire d'avoir recours à une dévaluation cumulée de 36% du Franc guinéen par rapport au Franc français pour assurer la relance de la production locale de riz, il apparaît tout à fait illusoire de chercher à maintenir un prix intérieur en cas de forte chute des cours par le seul recours à la dévaluation de la monnaie locale.

Graphique 5 – Comparaison des évolutions respectives de la dévaluation et de la taxe à l'importation pour faire face à une baisse simulée du cours mondial du riz



Source : Calculs de l'auteur

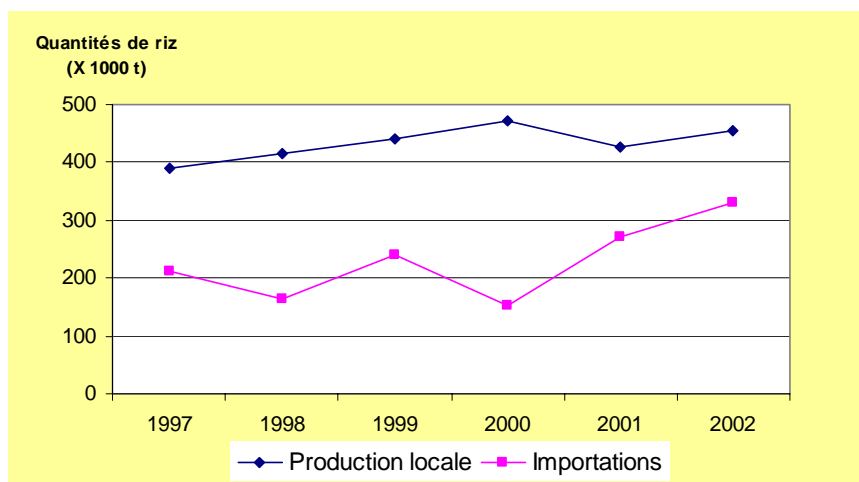
Si l'on choisit d'avoir recours à l'augmentation de la taxation du riz importé pour faire face à la baisse du cours, la situation est encore plus délicate : d'un niveau initial de 21% la taxe à l'importation augmente de manière exponentielle pour se situer à un niveau de 142% en cas de baisse de 50% du prix du riz importé. On se situe donc rapidement au delà de ce qui est accepté par l'OMC : le taux de taxation pour le riz consolidé par la Guinée auprès de l'OMC est de 40%, celui-ci devrait être amené à diminuer de manière considérable durant les prochaines années en fonction de la nouvelle négociation de l'accord agricole à l'OMC. Or ce taux de 40% ne permet de faire face qu'à une baisse de 14% du prix du riz importé.

L'efficacité des outils dont dispose le gouvernement guinéen pour faire face à une baisse du cours mondial du riz est donc très limitée, en cas de chute importante et durable comme celle observée depuis 1999, il n'y a pas d'autre alternative que de transmettre la majeure partie de

cette baisse sur le marché intérieur, au risque de ruiner plusieurs années d'efforts de dynamisation de la filière locale.

Ces résultats issus d'un modèle ont été vérifiés par les données collectées sur le terrain comme l'indique le graphique suivant : depuis 2000 on observe une nette reprise des importations et un tassement de la production locale, jusque-là en pleine expansion.

Graphique 6 – *Évolution des quantités de riz importé et de production locale en Guinée de 1997 à 2002*



Sources : Service National de Statistiques Agricoles, Projet PASAL

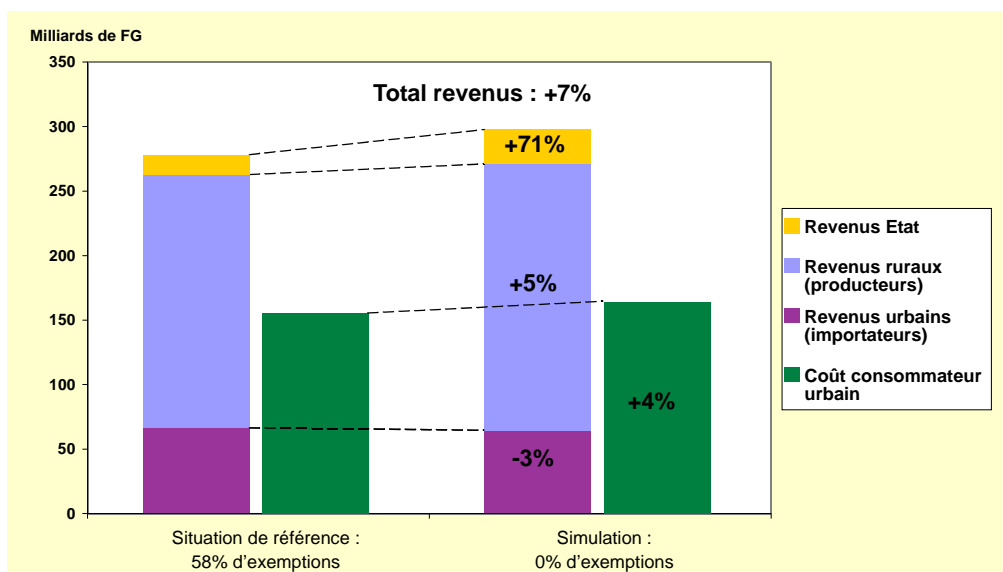
Faiblesse de l'État vis à vis des grands opérateurs privés : la difficile mise en œuvre d'une politique de développement cohérente

Le peu d'efficacité de l'augmentation de la taxation s'explique par l'importance des contingents de riz importés en exemption de taxes, ou subventionnés. Citons tout d'abord l'aide alimentaire directe, essentiellement d'origine américaine, qui se justifie par les troubles politiques et les déplacements de population observés à la frontière avec le Liberia et la Sierra Leone, mais qui joue un élément fortement perturbateur sur le marché local. Certaines institutions, en particulier l'armée, bénéficient également d'importations subventionnées à près de 70%, une partie de ce riz est ensuite revendue pour racheter du riz local (Araujo, 2003). Enfin certains opérateurs importent du riz de manière frauduleuse, échappant à toute taxation.

L'ensemble de ces « exceptions » aboutit à un taux global de 58% des importations de riz échappant à toute taxation pour l'année de référence (2001).

Le graphique suivant présente les résultats d'une simulation de l'arrêt des exemptions de taxes à l'importation. Une hypothèse forte retenue pour cette simulation est que les importateurs, cherchant à maintenir leur marge globale, vont compenser le manque à gagner lié à la taxation par une augmentation globale du prix intérieur qui se répercutera donc directement sur le consommateur. Cette hypothèse est confortée par la comparaison des relevés de prix du marché intérieur par rapport au cours mondial : les importateurs ont tendance à ajuster leur marge en fonction du différentiel de prix entre riz étuvé local et riz d'importation, ils ne répercutent que très faiblement et très tardivement les baisses de prix sur le marché mondial, qui ne bénéficient donc pas directement aux consommateurs.

Graphique 7 – Simulation de l'impact de l'arrêt des exemptions de taxes sur la répartition des revenus de la filière riz



Source : Calculs de l'auteur

On observe que l'arrêt des exemptions de taxes entraîne une augmentation globale des revenus de 7%. L'État en serait naturellement le premier bénéficiaire avec une augmentation de revenus de 71%, les producteurs ruraux seraient également avantagés par le gain de compétitivité du riz local. Les importateurs verraient par contre leur revenu diminuer de 3% et le coût pour le consommateur urbain augmenterait de 4%.

Au final, une réduction des exemptions de taxe paraît indispensable, elle permettrait de clarifier la politique tarifaire de la Guinée, tout en redonnant à l'État des moyens d'intervention sur la filière, sans perturber fondamentalement la structure des coûts et revenus.

Cependant, une telle action nécessite un choix politique du gouvernement en faveur du producteur rural aux dépens du consommateur urbain, un choix qui est forcément influencé par des considérations extérieures (paix civile, élections, programmes de lutte contre la pauvreté urbaine etc.). Mais surtout cela nécessiterait de s'attaquer de front au lobby des importateurs qui bénéficient d'une grande influence économique et politique et qui ont tout à perdre d'une diminution des exemptions.

Ainsi, non seulement le gouvernement Guinéen a très peu de moyens à sa disposition pour faire face à une baisse brutale et durable des cours, mais sa capacité à opérer des réformes nécessaires au plan national est très limitée par son manque de poids vis-à-vis d'autres acteurs de la filière (consommateurs urbains, importateurs).

CONCLUSION : DE L'EFFET DÉSTABILISATEUR DU COURS MONDIAL SUR LES FILIÈRES VIVRIÈRES LOCALES

Cette étude de cas nous a montré combien un pays comme la Guinée qui est à la fois producteur et importateur de riz, est largement tributaire des variations du cours mondial du riz : les prix alimentaires intérieurs sont plus ou moins directement liés au prix du riz importé.

En cas de chute importante et durable du prix mondial, comme cela s'est produit entre 1999 et 2001, un tel pays ne dispose pas de moyens efficaces permettant de maintenir le prix intérieur, la baisse de prix est donc transférée sur le riz de production locale, au risque de fortement réduire l'impact des efforts de dynamisation de la filière locale.

Or les baisses du cours mondial du riz semblent être d'origine essentiellement structurelle : les programmes d'intensification et d'irrigation mis en œuvre depuis plus de 20 ans en Asie permettant désormais d'assurer durablement une production supérieure à la demande mondiale, de manière régulière (faible impact des aléas climatiques) et à moindre coût unitaire (Dawe, 2002).

Il paraît dès lors difficile pour un pays comme la Guinée, dont la production rizicole repose sur des systèmes de production présentant un réel potentiel de développement, mais qui restent très fragiles et tributaires des aléas climatiques, de dynamiser la production locale tout en subissant de plein fouet ces chocs de prix. Face à une concurrence aussi directe et aussi forte des pays d'Asie du sud-est, est-il vraiment opportun de s'évertuer à développer une filière locale de production ?

Dans ces conditions il semble indispensable de chercher à diversifier les productions, comme le gouvernement guinéen l'annonce explicitement dans la dernière lettre politique de développement agricole (LPDA). Cette diversification horizontale se heurte cependant à des obstacles importants : au niveau national la filière riz présente le plus d'avantages comparatifs (qualités gustatives, potentiel de production), elle joue également un rôle d'entraînement pour les autres cultures : la commercialisation d'une partie de la production permet aux producteurs d'investir dans d'autres spéculations. Au bilan, la diversification, pour indispensable qu'elle est, ne pourra s'obtenir que de manière complémentaire au développement de la filière riz.

Enfin, vu le peu de moyens dont dispose le gouvernement Guinéen pour faire face à la volatilité du cours mondial du riz, la seule voie d'avenir pour assurer un développement durable passe par la mise en cohérence des politiques agricoles des différents pays de la sous-région, débouchant à terme sur un marché sous-régional permettant de compenser les déficits (temporaires ou permanents) de certains pays par les excédents des pays voisins.

Cette voie de l'intégration régionale, pour prometteuse qu'elle est, sera longue à mettre en œuvre, la mise en place de politiques agricoles cohérentes au niveau sous-régional se heurtant aux mêmes difficultés que celles observées au niveau national en Guinée (marchés parallèles, pression des lobbies de commerçants, enjeux électoraux etc.), mais à une échelle encore supérieure (Solagral, 2003).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Filière cacao-chocolat en Côte d'Ivoire

Alercon Margerita, Gilbert Christopher, Paviot Jean, Soumah André, Rapport de l'étude : Environnement légal et réglementaire de la commercialisation du café et du cacao, Amsterdam et Genève, 26 juin 2002, 340 p.

Banégas Richard, Losch Bruno, La Côte d'Ivoire au bord de l'implosion, in Politique Africaine, n°87, octobre 2002, 23 p.

Berthelot Jacques, L'agriculture : talon d'Achille de la mondialisation, clés pour un accord agricole solidaire à l'OMC, l'Harmattan, 2001, 500 p.

Boris Jean-Pierre, Cacao Ivoirien : le constat d'échec de la banque mondiale, Chronique des matières premières, Radio France International, 14 juin 2004

Dorin B., De la fève ivoirienne de cacao à la plaquette française de chocolat noir, transmission des prix, partage de la valeur et politique de concurrence Nord/Sud, CIRAD, mai 2003, 50p.

Hanak Freud Ellen, Petithuguenin Philippe, Richard Jacques, Les champs du cacao : un défi de compétitivité Afrique-Asie, Karthala-Cirad, 2000, 207 p.

La Tribune : La dérive des marges arrière freinée en 2002, numéro du 12/06/2003, p13

Lefrand Pierre, La gestion des risques liés aux fluctuations des prix agricoles : le cas des coopératives de cacao en Côte d'Ivoire, Mémoire de fin d'études, ENSA Rennes, 2000, 71 p.

Losch Bruno, La libéralisation de la filière cacaoyère ivoirienne et les recompositions du marché mondial du cacao : vers la fin des « Pays producteurs » et du marché international ? Cirad, Montpellier, 2001, 20 p.

Morisset Jacques, Unfair trade ? Empirical evidence in world commodity markets over the past 25 years, 1997, 23 p.

Que Choisir, n°388, décembre 2001, Achats : les consomm'acteurs, pp 54-59

Xerfi, Le marché du chocolat : diagnostic et prévisions 2001-2002, Xerfi éditions, Paris, 2001, 147 p.

Filière riz en Guinée Conakry

Araujo Bonjean Catherine, Cadre intégré pour l'assistance technique pour le développement des pays les moins avancés, République de Guinée : Le secteur agricole, mars 2003, 50 p.

Dawe D., The changing structure of the world rice market, 1950-2000, International Rice Research Institute, Food Policy n°27, pp. 355-370, July 2002.

Hirsch Robert, Le riz en Guinée ou la difficulté de concilier autosuffisance et lutte contre la pauvreté, Note de mission, Département des politiques et des études, Agence Française de Développement, juin 2001, 12 p.

Lançon F., Erenstein O., Potential and prospects for Rice production in West Africa, Sub-Regional Workshop on Harmonization of Policies and Co-ordination of Programmes on Rice in the ECOWAS Sub-Region, Accra, Ghana, février 2002, 20 p.

Ly Boun Tieng, Souare Daouda, Bah El Sanoussi, Bayo Lansana, Analyse-Diagnostic des systèmes de production de riz en Guinée, Rapport de synthèse, PASAL, mai 2001, 180 p.

Solagral, Les mesures de soutien aux filières vivrières dans les pays en développement, mai 2003, 42 p.

ANNEXE : SOURCES DE DONNÉES UTILISÉES

Filière cacao-chocolat en Côte d'Ivoire

Les données concernant la Côte d'Ivoire (production, surfaces, rendements, structure de prix du producteur à l'exportation) ont été mises à disposition par l'observatoire Café-Cacao du Bureau National d'Études Techniques pour le Développement (BNETD), basé à Abidjan. Ces données ont été obtenues par des enquêtes propres du bureau ou par recoupement de différentes autres sources d'information (recensements agricoles, barèmes industriels etc.). Les données concernant la transformation et la distribution en France, de l'import de fèves à la vente de tablettes de chocolat au détail ont été obtenues par consultation des bulletins mensuels de statistiques édités par l'Institut National de Statistiques et d'Études Économiques (INSEE). Les séries résultantes présentaient différentes ruptures (passage des prix moyen à l'indice de prix, changement du panel de produits de référence, modification de la périodicité des résultats, etc.), les raccordements entre différentes séries ont été effectués en suivant les conseils de l'INSEE, sous l'entière responsabilité de l'auteur.

Lorsque des résultats présentés dans le rapport proviennent d'autres sources que celles mentionnées ci-dessus, cela est précisé dans le texte.

Description des différentes séries de données utilisées

Série étudiée	Durée	Périodicité	Source
Prix au producteur	1960 - 2002	annuel	BNETD
Rendements	1974 - 2002	annuel (par extrapolation)	BNETD
Surfaces	1974 - 2002	annuel (par extrapolation)	BNETD
Coût de commercialisation	1960 - 2002	annuel	BNETD
Coût de mise à FOB	1960 - 2002	annuel	BNETD
Prix des fèves à l'import	1960 - 2002	mensuel	INSEE
Prix de vente du chocolat par industriels	1960 - 2002	mensuel puis trimestriel	INSEE
Prix de vente au détail	1960 - 2002	mensuel	INSEE

Filière riz en Guinée Conakry

Les résultats présentés dans cette étude de cas proviennent essentiellement du PASAL (Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire), programme sur financement de la coopération française, qui a permis de collecter de nombreuses données sur les cultures vivrières en Guinée, en particulier sur la filière riz.

Nous avons eu également recours au modèle SIMUVI (pour Simulation Vivriers), développé par une équipe de l'IRAM, Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement, en 2003, à partir de la base de données du PASAL.

Pour les quelques résultats ne provenant pas directement du PASAL, la source est précisée dans le texte du rapport.

NOTES ET ÉTUDES ÉCONOMIQUES – NUMÉROS PARUS

Retrouvez tous les sommaires de Notes et Études Économiques sur internet :

<http://www.agriculture.gouv.fr> - Rubrique *Médiathèque* > *Librairie* > *NEE*

<http://www.agreste.agriculture.gouv.fr> - Rubrique *Études* > *NEE*

N°12 – Octobre 2000

- La mise en œuvre de l'accord de Marrakech : le volet accès au marché.
- Dynamique des exploitations céréalières et concours publics à l'agriculture au Canada.
- Les exploitations de grandes cultures en France et aux États-Unis : performances comparées.

N°13 – Mars 2001

- Les structures et politiques agricoles des PECO sous fortes contraintes sociales et budgétaires : quelles transitions vers l'intégration européenne ?
- L'Inde dans le commerce agricole international. Conditions et bilan de mise en œuvre des accords de Marrakech.
- La concentration géographique des productions agricoles et ses déterminants. Une analyse pour l'Union européenne.
- L'accord sur l'agriculture du cycle de l'Uruguay. Bilan et perspective pour l'Union européenne. Première partie.

N°14 – Septembre 2001

- Garanties et soutiens publics aux crédits à l'exportation des produits agricoles aux États-Unis.
- Les programmes publics de garantie de crédits dans l'Union européenne.
- Une évaluation multicritère pour des politiques multifonctionnelles.
- L'accord sur l'agriculture du Cycle de l'Uruguay. Bilan et perspective pour l'Union européenne. Deuxième partie

N° 15 – Février 2002

- Les aides directes aux exploitations agricoles européennes suite aux réformes de la PAC (1992 et Agenda 2000).
- Échanges agricoles UE-ACP : vers une exacerbation de la concurrence entre agricultures ?
- La fiscalité agricole aux États-Unis : fonctionnement et enjeux politiques.

N° 16 – avril 2002

- Une vue d'ensemble sur l'évolution des exploitations agricoles françaises de 1990 à 1999.
- La réforme de la PAC de 1992 : bilan d'une décennie d'adaptation des exploitations de «grandes cultures».
- La réforme de la PAC de 1992 : bilan d'une décennie d'adaptation des élevages ovins et caprins.
- La réforme de la PAC de 1992 : bilan d'une décennie d'adaptation des élevages «bovins viande».
- La réforme de la PAC de 1992 : bilan d'une décennie d'adaptation des élevages laitiers.

N° 17 – décembre 2002

- L'évolution du secteur porcin européen : enjeux techniques, politiques, de marché et de société.
- Les exploitations de grandes cultures en France et aux États-Unis : comparaisons des performances économiques et enjeux politiques.
- L'impact de scénarios de modification de la PAC sur les élevages bovins allaitants en zone intermédiaire. Cas de l'Indre.
- Stratégies d'adaptation de l'agriculture en zones intermédiaires. Étude de cas dans le département de l'Indre.
- Analyse de scénarios de politique agricole pour des régions céréalières intermédiaires.

N° 18 – avril 2003

- Le Réseau d'information comptable agricole (RICA). Un outil unique de connaissance des agricultures européennes.
- La diversité de l'agriculture européenne : les exploitations spécialisées en production laitière.
- La diversité de l'agriculture européenne : les exploitations de "grandes cultures".
- La diversité de l'agriculture européenne : les exploitations spécialisées "bovins viande".
- La diversité de l'agriculture européenne : les exploitations à orientation "granivores".

N° 19 – décembre 2003

- Estimation des coûts de production des principaux produits agricoles à partir du RICA
- Simulations de découplage des aides à l'aide du modèle MAGALI
- La filière laitière française face à la libéralisation des échanges. Simulation d'impacts à partir du modèle MEGAAF
- Libéralisation des échanges et bien-être des populations pauvres. Illustration à partir du modèle ID³ de la faiblesse des impacts et de la sensibilité des résultats aux hypothèses de fonctionnement des marchés

N° 20 – mars 2004

- L'importance des dépenses nationales dans l'ensemble des concours publics en faveur de l'agriculture
- Les concours publics des collectivités territoriales à l'agriculture en 2000
- Les interventions des collectivités territoriales en faveur du milieu rural
- Les soutiens à l'agriculture européenne à travers les dépenses du FEOGA

N° 21 – juin 2004

- Les soutiens à l'agriculture européenne à travers les dépenses du FEOGA (Partie II). Les dépenses en faveur des marchés agricoles, par produit
- Les flux financiers entre l'Union européenne et les États membres

N° 22 – février 2005

- Aperçus de l'évaluation à mi-parcours du Plan de Développement Rural National
- L'évaluation de la politique de soutien à l'agroenvironnement
- L'évaluation du Contrat Territorial d'Exploitation
- L'évaluation de la politique de développement des zones rurales dans le cadre du Règlement de Développement Rural

Notes et Études Économiques
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

Direction des Politiques Économique et Internationale

Renseignements :

Sous-Direction de l'Évaluation, de la Prospective, des Études et de l'Orientation – tél. : 01.49.55.42.09
3, rue Barbet de Jouy – 75349 Paris 07 SP

Diffusion :

Service Central des Enquêtes et Études Statistiques
Bureau des ventes – BP 88
31326 – Castanet Tolosan cedex

Vente au numéro :

mel : agreste-ventes@agriculture.gouv.fr

fax : 05.61.28.83.66

Abonnement :

tél. : 05.61.28.83.05