



CENTRE D'ÉTUDES
ET DE RECHERCHES
SUR LE DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

Document de travail de la série

Etudes et Documents

E 2004.21

**LA BAISSÉ DES PRIX DES PRODUITS AGRICOLES :
QUELLES CONSEQUENCES POUR LES PAYS AFRICAINS ?**

*- Cas du cacao en Côte d'Ivoire et
du Riz en Guinée Conakry -*

Seán HEALY

Chargé d'étude, MAAPAR* mis à disposition du CERDI

janvier 2004
49 p.

* Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales

Ce rapport 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.

65 BOULEVARD FRANÇOIS MITTERRAND
63000 CLERMONT-FERRAND - FRANCE
TÉL. 04 73 17 74 00 FAX 04 73 17 74 28
e.mail : CERDI@u-clermont1.fr

Table des matières

Résumé exécutif	1
Executive Summary	3
1 Introduction.....	5
<i>1.1 Cacao et riz : deux éclairages de l'impact de la baisse des cours pour les pays africains</i>	<i>5</i>
<i>1.2 Caractéristiques de l'évolution des cours des produits agricoles</i>	<i>6</i>
1.2.1 Dégradation des prix des produits agricoles par rapport aux produits manufacturés	6
1.2.2 Difficultés pour mesurer la tendance des prix.....	7
1.2.3 Les options de politique économique	9
2 Le cacao en Côte d'Ivoire : quelles alternatives face à la détérioration des termes de l'échange ?.....	10
<i>2.1 Le constat de la détérioration des termes de l'échange</i>	<i>10</i>
2.1.1 Structure des coûts de la filière cacao en Côte d'Ivoire : de la stabilité à la rupture en 90/91.....	10
2.1.2 Valeur ajoutée au producteur : une nécessaire augmentation de la productivité.....	12
2.1.3 La structure de prix de la tablette de chocolat noir : un révélateur de la détérioration des termes de l'échange.....	14
<i>2.2 Un partage de la Valeur Ajoutée au détriment des pays producteurs : quelles alternatives ?</i>	<i>18</i>
2.2.1 Introduction.....	18
2.2.2 Discussion de la politique internationale de la concurrence	18
2.2.3 Mieux valoriser le produit initial (marché bio, commerce équitable, certificat d'origine).....	19
2.2.4 Investir dans la transformation : le miroir aux alouettes	20
2.2.5 Développer le marché local de consommation.....	24
<i>2.3 Conclusion : les enjeux des filières d'exportation, au-delà du commerce</i>	<i>25</i>
2.3.1 Une victime, mais pas de coupable	25
2.3.2 Le développement des marchés mondiaux s'effectue selon des critères strictement commerciaux.....	25
2.3.3 Nécessité de nouveaux organes de régulation au niveau international.....	26
3 Le riz en Guinée Conakry : comment dynamiser la production de riz local face à la baisse de prix du riz importé ?.....	27
<i>3.1 Importance de la filière rizicole en Guinée.....</i>	<i>27</i>
3.1.1 Le riz : élément essentiel de la sécurité alimentaire en Guinée	27
3.1.2 Potentiel de la filière locale de production	28
<i>3.2 1994 – 1999 : Le maintien du prix intérieur du riz permet d'enclencher un cycle de développement.....</i>	<i>29</i>
<i>3.3 La forte chute des cours depuis 1999 révèle la fragilité de ces acquis</i>	<i>32</i>
3.3.1 Caractère structurel et durable de la chute de cours observée.....	32
3.3.2 De l'intérêt d'utiliser un modèle pour évaluer l'impact pour la Guinée	33
3.3.3 Manque de moyens pour faire face à une baisse des cours de grande ampleur.....	34
3.3.4 Faiblesse de l'Etat vis à vis des grands opérateurs privés : la difficile mise en œuvre d'une politique de développement cohérente.....	36
<i>3.4 Conclusion : de l'effet déstabilisateur du cours mondial sur les filières vivrières locales.....</i>	<i>37</i>

4 Conclusion : plaidoyer pour une véritable politique internationale de développement	39
4.1 Vulnérabilité des Etats à la baisse des cours.....	39
4.2 Faible portée des solutions alternatives à la baisse des cours	39
4.2.1 Outils de stabilisation du prix intérieur.....	39
4.2.2 Augmentation de la productivité	40
4.2.3 Diversification horizontale	40
4.2.4 Diversification verticale	40
4.2.5 Intégration régionale	41
4.3 Les enjeux de politique de développement dépassent les aspects strictement commerciaux du problème	41

Table des illustrations

Graphique 1 :	Evolution des indices de prix mondiaux du cacao, du riz et de la production industrielle aux Etats-Unis (Source : FMI, prix de référence en dollars).....	6
Graphique 2 :	Evolution des taux de variation mensuels des cours du cacao et du riz.....	7
Graphique 3 :	Comparaison des tendances linéaires des prix mondiaux du cacao et du riz déflatés par les prix industriels aux Etats-Unis (en dollars).....	8
Graphique 4 :	Evolution de la structure de prix du cacao à l'export en Côte d'Ivoire, de 60/61 à 00/01 (moyennes mobiles sur 5 ans).....	11
Graphique 5 :	Evolution de la valeur ajoutée dégagée par personne sur le cacao depuis 1974.....	13
Graphique 6 :	Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs courants (moyennes mobiles sur 5 ans).....	14
Graphique 7 :	Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs constants, base 2002 (moyennes mobiles sur 5 ans).....	15
Graphique 8 :	Comparaison des coefficients de variation mensuels sur un an (séries stationnarisées).....	16
Graphique 9 :	Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat : données mensuelles entre janvier 73 et décembre 76.....	17
Graphique 10 :	Valorisation d'un kg de fèves de cacao au cours des différentes étapes de transformation (moyennes 1995-2001).....	21
Graphique 11 :	Evolution comparée des indicateurs de prix du riz de 1994 à 1999, (base 100 en 1994, moyennes mensuelles glissantes sur 12 mois).....	29
Graphique 12 :	Comparaison de la répartition des revenus dégagés par les filières riz local et riz importé (année 2001).....	30
Graphique 13 :	Evolution du cours mondial du riz de 1998 à 2002, base 100 en janvier 2000 (source Osiriz/InfoArroz).....	32
Graphique 14 :	Schéma simplifié de fonctionnement du modèle SIMUVI.....	34
Graphique 15 :	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.....	35
Graphique 16 :	Simulation de l'impact de l'arrêt des exemptions de taxes sur la répartition des revenus de la filière riz.....	36
Tableau 1 :	Coefficients de variation calculés à partir des données du graphique 7, séries annuelles stationnarisées.....	15
Tableau 2 :	Répartition de la production française de chocolat en 2001 (source Alliance 7).....	22
Tableau 3 :	La place du riz dans la sécurité alimentaire (en 2001).....	27
Tableau 4 :	Alignement du prix des autres aliments sur riz importé.....	27
Tableau 5 :	Description des différents systèmes de production rizicoles.....	28
Tableau 6 :	Evolution de différents indicateurs de la filière riz local de 1994 à 1999.....	30
Tableau 7 :	Evolution des dépenses des ménages en céréales à Conakry.....	31

Résumé exécutif

1. Les cours mondiaux des produits agricoles sont caractérisés par une forte volatilité autour d'une tendance centrale généralement orientée à la baisse. Depuis les années 60, on observe une succession de deux périodes : bonne tenue des cours jusqu'en 1980, puis très forte baisse à partir du milieu des années 80. Au final, la baisse en termes réels sur la période 1960-2000 est très importante, de l'ordre de 50% pour le cacao et le riz. Cette baisse a une incidence certaine pour les pays en développement fortement dépendants des matières premières agricoles, que ce soit à l'exportation comme le cacao en Côte d'Ivoire ou à l'importation, comme le riz en Guinée Conakry.
2. Si le prix du cacao a fortement chuté en termes réels depuis 40 ans, le prix du chocolat, lui, n'a cessé d'augmenter, de sorte que le cacao qui représentait près de 20% du prix d'une tablette de chocolat vendue en France en 1960, n'en représente que 5% aujourd'hui. Le cacao ivoirien étant un produit d'exportation « pur » (la consommation locale est marginale), ce différentiel de prix reflète une détérioration des termes de l'échange pour la Côte d'Ivoire. Différentes alternatives sont envisageables face à cette situation : augmentation de la productivité au champ, discussion de la réglementation internationale de la concurrence, meilleure valorisation du cacao (marché bio, certifications d'origine, commerce équitable), transformation du cacao en Côte d'Ivoire, développement d'un marché local de consommation. Une analyse pragmatique successive de ces différentes alternatives montre que des marges de manœuvre existent, mais que celles-ci ne permettront en aucun cas de compenser totalement l'impact négatif de la baisse du prix du cacao.

Dès lors, la question n'est plus seulement de savoir comment améliorer la rentabilité de la filière pour faire face à la baisse du prix du cacao, mais comment assurer un développement durable pour un pays comme la Côte d'Ivoire dont le PIB dépend encore aujourd'hui du cacao à hauteur de 36% du PIB.

3. La situation de la filière riz en Guinée Conakry est très différente. Ce pays étant structurellement importateur pour cet aliment de base de l'alimentation urbaine et rurale, une baisse du cours mondial peut sembler à priori favorable pour l'économie du pays. Cependant cette baisse n'est pas régulière dans le temps, elle prend la forme de chutes brutales successives (dernières en date, en 85 et 98). Ces chutes très importantes et durables du prix du riz à l'import ont un effet fortement perturbateur sur la filière locale de production. En particulier la chute de cours observée en 1998 a considérablement limité la portée d'une politique concertée de promotion de la culture locale de riz, mise en place au début des années 90, avec pour objectif d'atteindre l'autosuffisance alimentaire à l'horizon 2005. Face à ces baisses de cours le gouvernement local n'a que peu d'outils à sa disposition pour protéger les filières locales de production et ceux-ci (politique tarifaire ou de taux de change) sont d'une portée limitée, sans compter la puissance du lobby des importateurs et leur capacité à contourner la réglementation.

Mais au-delà de ces difficultés conjoncturelles, la question est de savoir si les systèmes de production rizicoles guinéens, qui permettent pourtant d'obtenir un riz étuvé de bonne qualité, apprécié des populations locales, sont en mesure de gagner la course à la rentabilité face à du riz d'importation d'origine asiatique dont la productivité et la compétitivité ne cessent d'augmenter. L'enjeu en termes de souveraineté alimentaire est vital pour la Guinée.

4. Ainsi les deux filières, cacao en Côte d'Ivoire et riz en Guinée Conakry apportent un éclairage différent sur une même problématique : au-delà des effets perturbateurs de la baisse des cours sur les filières locales de production, ce sont les perspectives mêmes de développement de ces pays fortement dépendants des matières premières agricoles qui sont hypothéquées. Différentes options porteuses d'avenir peuvent être prises par les responsables politiques de ces pays, qu'il s'agisse de l'amélioration de la gestion interne des filières, de la diversification des productions ou de l'intégration régionale.

Mais ces mesures risquent d'avoir une portée limitée si elles ne sont pas relayées par une initiative des instances internationales existantes (Banque Mondiale, CNUCED, Organisation Internationale du Travail) ou à venir (Organisation Mondiale de l'Environnement), dotées de moyens spécifiques (aide publique au développement, taxation internationale ou autre) permettant de compenser le faible potentiel de ces pays par des programmes d'aide incitatifs et ciblés (formation, services, investissement dans les infrastructures rurales, de transport etc.) inscrits sur le long terme et prenant en compte l'ensemble des aspects, non seulement commerciaux mais également juridiques, sociaux et culturels liés au développement.

Mots clés : Cacao, Riz, Côte d'Ivoire, Guinée, produits agricoles, cours mondial, filières agro-industrielles

Executive Summary

1. International primary commodity prices show high fluctuations around a general long term declining trend. Since the 60's, two different periods have been noted : world prices remained steady till 1980 and then dropped dramatically from the middle of the 80's on. On the whole, the decrease in real terms is important from 1960 to 2000 : around 50% for cocoa and rice. The incidence of such a decrease on commodity dependent developing countries is crucial : either for export, like cocoa in Côte d'Ivoire or for import, like rice in Guinea Conakry.
2. Although the world price of cocoa has known a sharp decline in the last 40 years, the price of chocolate has never stopped increasing in the same period, so that cocoa price which represented 20% of the total value of a French chocolate bar in 1960, represents only 5% of this chocolate bar today. This price differential is partly responsible for the deterioration of the exchange terms in Côte d'Ivoire as its cocoa is almost totally exported (local use is quite limited).

Several solutions can be proposed to cope with this price differential :

- Increase farming productivity
- Study the opportunity for international rules of competition
- Improve cocoa bean valorisation (bio market, origin certification, fair trade)
- Invest in cocoa processing in Côte d'Ivoire
- Develop a local consumer market

A pragmatic analysis of these different solutions shows that improvements can be made but on the whole they will never compensate the consequences of the fall in cocoa price. The problem then is not simply the improvement of the production chain profitability, but rather how to find a way to establish durable development in a country like Côte d'Ivoire, which still today depends on cocoa for 36% of its GDP.

3. The rice production chain in Guinea Conakry is somewhat different. An international price fall in rice could be considered propitious as Guinea Conakry imports rice for rural and urban consumption. However, because this decrease was not steady in the course of time (rather successive hard falls, such as those of 1985 and 1998, the latest ones) it badly disturbed the local rice production chain. Thus the 1998 fall considerably limited the impact of the Guinean policy promoting local rice production that was launched at the beginning of the 90's in view of reaching food self sufficiency in 2005. Few tools are available to protect local production chains, such as tariff or exchange rate policies. These have limited impact, leaving the local government powerless in face of important price falls, especially since the importers lobby has a strong ability to infringe rules.

But beyond these current difficulties, we need to find out whether Guinean rice production systems (which give a good quality steamed rice appreciated by local populations) can compete with the highly productive Asiatic rice. What is really at stake is the crucial quest for food self-sufficiency in Guinea.

4. Thus both chains, cocoa in Côte d'Ivoire and rice in Guinea Conakry, give us different views of a same question : over and above the negative impact of commodity prices decrease on local chains, the development opportunities of these countries, widely depending on basic commodities, are compromised. Different political options are available for local

governments, such as chain management improvement, production diversification or regional integration.

But these solutions may have little impact if they are not backed up by international organizations, either existing (World Bank, UNCTAD, ILO) or to be created (World Environment Organization). These organizations should be endowed with specific financial tools (public aid for development, international taxation...) in order to compensate the low potential of these countries by specific and targeted long term aid programs (training, transports, rural infrastructures...). Such programs should take into account all aspects of development : not only commercial but also legal, social and cultural.

1 Introduction

1.1 Cacao et riz : deux éclairages de l'impact de la baisse des cours pour les pays africains

L'objectif de ce rapport est d'étudier l'impact de la baisse des cours des produits agricoles pour les pays africains à travers deux études de cas. La première porte sur la filière cacao/chocolat, de la production de fèves en Côte d'Ivoire à la consommation de tablettes de chocolat en France sur la période 1960-2000. La deuxième concerne le riz en Guinée Conakry : évolution des filières de production locale et d'importation sur la dernière décennie.

Le fait d'avoir recours à des études de cas avec une approche en termes de filière, de la production à la consommation finale, permet d'analyser en détail et de manière concrète les conséquences de la baisse des cours. Ces cas particuliers ne sont pas directement généralisables, mais les phénomènes observés ne sont pas spécifiques, ils sont symptomatiques des difficultés rencontrées par les pays africains face à la baisse des prix des produits agricoles.

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 engendre une perte nette pour l'ensemble des acteurs économiques : producteurs, transporteurs, transformateurs, exportateurs, Etat.

Le riz, dans de nombreux pays africains et en particulier en Guinée, est à la fois produit sur place et importé, la production locale ne permettant pas de faire face à une demande sans cesse croissante (augmentation de la population, évolution des habitudes alimentaires). Bien que le riz soit également produit dans les pays du Nord, la concurrence pour les pays africains provient essentiellement des pays asiatiques (exportation de brisures de riz subventionnées notamment du Vietnam). La baisse des cours engendre une perte directe pour les producteurs (concurrence avec le riz local), mais un gain pour les consommateurs (baisse du prix à la consommation) et pour l'Etat (augmentation des taxes). Cependant, une baisse brutale du prix du riz importé a surtout un effet déstabilisateur pour la filière locale pouvant réduire à néant des efforts d'incitation et des investissements réalisés sur le long terme.

Ces deux études de cas permettent donc de cibler les principales conséquences de la baisse des cours mondiaux des produits agricoles : diminution des recettes en devises, des revenus des producteurs et augmentation de la pauvreté pour un produit d'exportation comme le cacao en Côte d'Ivoire, effet déstabilisateur sur les filières locales de production pour un produit d'importation comme le riz en Guinée. Dans les deux cas on soulignera la difficulté pour ces pays à sortir de la dépendance vis à vis des matières premières agricoles, que ce soit à l'exportation pour le cacao ou à l'importation pour le riz.

1.2 Caractéristiques de l'évolution des cours des produits agricoles

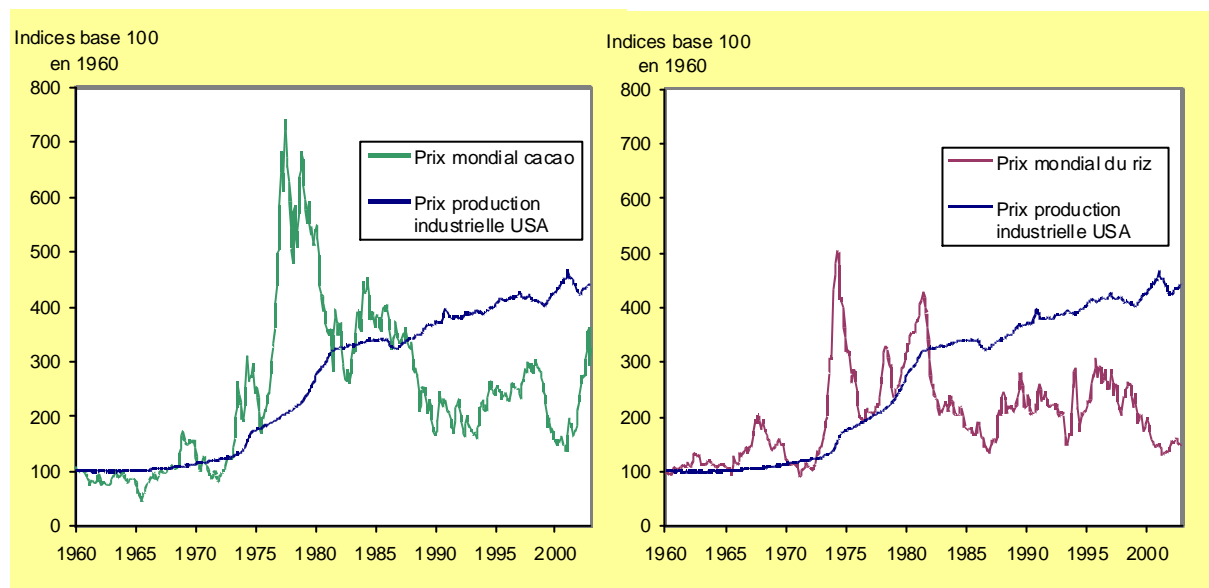
1.2.1 Dégradation des prix des produits agricoles par rapport aux produits manufacturés

La baisse du prix en termes réels des matières premières en général et des produits agricoles en particulier fait l'objet d'un débat ancien au sein de la communauté scientifique. Dès les années 50, différents auteurs (Prébish 1950, Singer 1950) mettaient en évidence le caractère inéluctable de cette baisse par la dégradation relative des prix des produits agricoles par rapport aux produits manufacturés.

Dès lors, la spécialisation de certains pays en développement vers l'exportation de produits primaires pouvait apparaître particulièrement risquée, il était conseillé de rechercher à diversifier les exportations sur le plan vertical (transformation) et horizontal (répartition des risques sur un panel de produits).

Des années 60 jusqu'au début des années 80, ce débat est passé au second plan du fait de la forte progression du cours des produits primaires agricoles. Ainsi, sur cette période, le prix du cacao et du riz augmentait plus vite que celui des produits manufacturés aux Etats-Unis (graphique 1). De nombreux pays en développement se spécialisent alors dans l'exportation de produits agricoles peu ou pas transformés.

Graphique 1 : Evolution des indices de prix mondiaux du cacao, du riz et de la production industrielle aux Etats-Unis (Source : FMI, prix de référence en dollars)



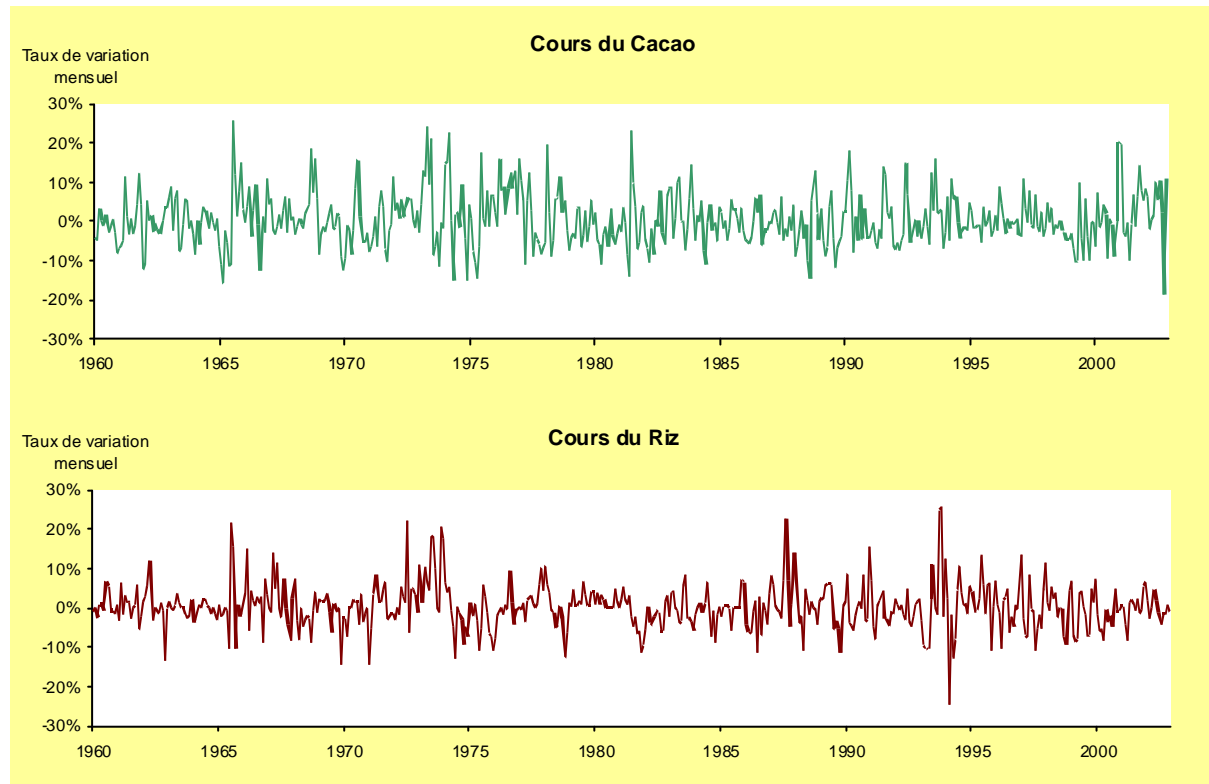
La forte chute des cours des matières premières à partir des années 80, qui contribue à plonger de nombreux pays en développement, en particulier africains, dans une crise économique sans précédent aboutissant à la mise en œuvre de plans d'ajustement structurel, a ramené le débat sur les tendances à long terme du prix des produits agricoles sous les feux de la rampe. En 40 ans la valeur des produits agricoles s'est dégradée de 50% vis-à-vis des produits manufacturés, et même une forte hausse conjoncturelle comme celle observée sur le cacao en septembre 2002 ne permet pas de rattraper le retard accumulé (graphique 1).

La baisse en valeur réelle du prix des produits agricoles fait aujourd'hui l'objet d'un consensus assez large, bien que des divergences demeurent sur l'amplitude de cette baisse (difficultés à mesurer), et sur son caractère inéluctable ou non.

1.2.2 Difficultés pour mesurer la tendance des prix

Les cours des matières premières agricoles sont caractérisés par une importante instabilité, comme l'indique le graphique suivant pour le cacao et le riz.

Graphique 2 : Evolution des taux de variation mensuels des cours du cacao et du riz



Cette instabilité est le résultat de la superposition de la spéculation sur les marchés et des cycles de moyen et long terme.

La spéculation, qu'elle soit à court terme (quelques jours voire quelques heures) ou à moyen terme (quelques mois) est indispensable à l'existence du marché (pas d'échanges sans spéculateurs), elle est essentiellement responsable de l'instabilité de court terme.

Les cycles de moyen terme (quelques mois ou quelques années) sont liés à la confrontation d'une demande rigide (la consommation d'un produit donné est limitée) et d'un volume de l'offre variable en fonction des aléas climatiques et des calamités naturelles : le prix mondial qui constitue la variable d'ajustement varie donc en conséquence.

Les cycles de long terme peuvent être liés aux cycles économiques, ils sont également spécifiques aux cultures pérennes comme le cacao : à de longues périodes de surproduction avec des prix bas, durant lesquelles les producteurs hésitent à détruire leur plantation pour s'orienter vers une autre culture, succèdent des périodes tout aussi longues de sous-production avec des cours élevés, durant lesquelles les producteurs hésitent à investir dans une plantation qui n'arrivera à maturité que 5 ans plus tard. Pour le cacao la durée des cycles a pu être estimée à

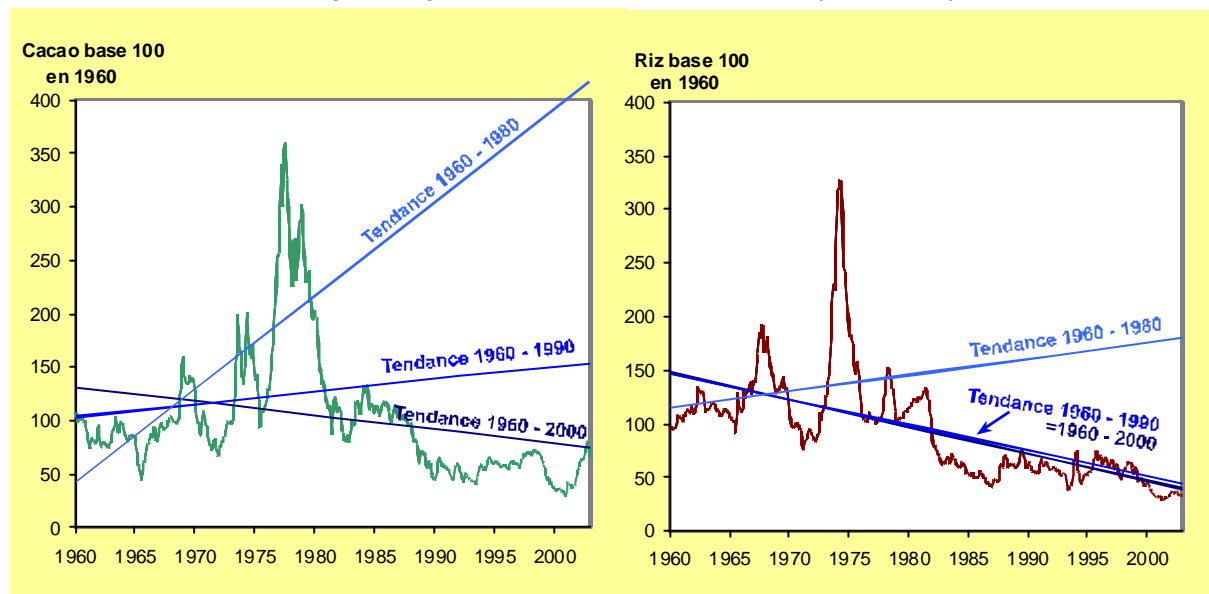
La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

environ 30 ans sur le siècle écoulé, la production réagissant avec 10 ans de retard aux fluctuations de prix (Daviron, 1995), mais ce type d'estimation est bien sûr très aléatoire.

Enfin à ces instabilités cycliques peut se superposer une tendance baissière liée par exemple aux innovations technologiques permettant d'obtenir des gains substantiels de productivité. C'est typiquement le cas du riz : les différentes déclinaisons de la « révolution verte » menée en Asie depuis les années 70 se seraient traduites par 2 chutes successives des cours conduisant à 2 paliers de prix, au milieu des années 80, puis en 2000, les gains de productivité obtenus (irrigation, utilisation d'intrants) permettant de faire face de manière régulière et durable à la demande (Dawe, 2002).

Dans ces conditions il est particulièrement délicat d'estimer une tendance des cours sur le long terme : celle-ci est fortement tributaire de la période considérée (niveaux de prix observés au départ et à l'arrivée), sans que l'on puisse objectivement argumenter de la validité d'une période par rapport à une autre (voir graphique suivant). Il est d'autant plus difficile d'établir une quelconque projection sur la base des tendances passées.

Graphique 3 : Comparaison des tendances linéaires des prix mondiaux du cacao et du riz déflatés par les prix industriels aux Etats-Unis (en dollars)



Plutôt que de parler de tendance des cours sur le long terme, nous nous bornerons donc dans ce rapport à parler de la baisse des cours en termes réels observée depuis plus de 40 ans, qui est indéniable pour le cacao et le riz (voir graphique précédent) et vérifiée pour la plupart des produits agricoles peu transformés.

Cette baisse des prix sur une longue période montre la difficulté de déterminer un prix de référence afin de stabiliser les revenus des producteurs. Vouloir ainsi corriger à la fois l'instabilité et la tendance à long terme des prix a été la principale cause d'échec des différents fonds de stabilisation et autres accords produits à la fin du vingtième siècle.

1.2.3 Les options de politique économique

S'il n'est pas possible, comme l'histoire récente nous l'a montré, pour des pays exportateurs de compenser les chocs de prix, ceux-ci ayant un caractère durable voire définitif, d'autres options de politique économique restent à explorer qu'il s'agisse de la diversification horizontale et verticale ou des possibilités d'ajustement de la structure des économies des pays concernés aux fondamentaux du marché.

Les deux études de cas suivantes vont permettre d'approfondir ces questions et de conclure sur le rôle des instances internationales, en particulier de l'OMC, dans cette recherche de solutions alternatives.

2 Le cacao en Côte d'Ivoire : quelles alternatives face à la détérioration des termes de l'échange ?

Cette étude de cas 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 dégradation des termes de l'échange entre pays producteur et pays consommateur.

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.

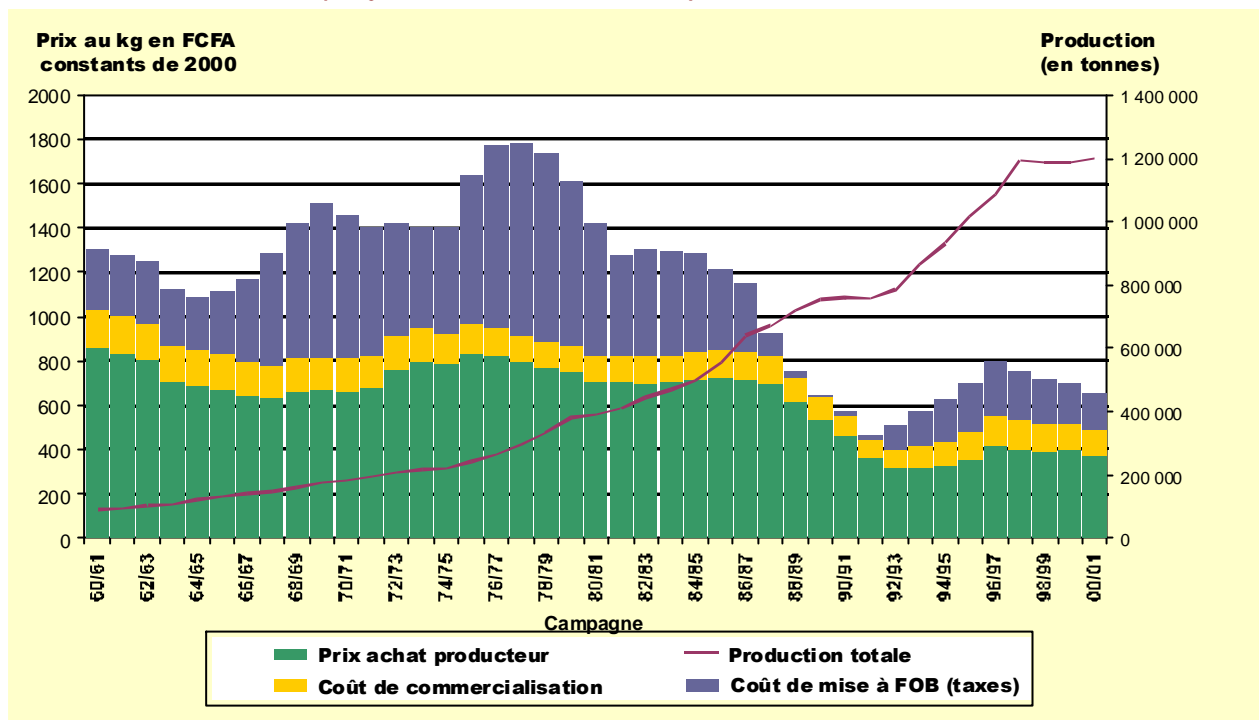
Dans un deuxième temps différentes alternatives permettant de lever ces contraintes seront analysées, ceci permettant de déboucher au final sur les implications en termes de politique nationale de développement à mettre en œuvre ou de négociations à mener dans les différentes instances internationales, en particulier à l'OMC.

2.1 Le constat de la détérioration des termes de l'échange

2.1.1 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).

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 dans ce rapport.

Graphique 4 : Evolution de la structure de prix du cacao à l'export en Côte d'Ivoire, de 60/61 à 00/01 (moyennes mobiles sur 5 ans)

Ce graphique appelle plusieurs commentaires :

1. 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).
2. 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 1200 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).
3. 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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

sociétés d'export ou des multinationales depuis la libéralisation de la filière (Lefrand, 2000).

4. 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.

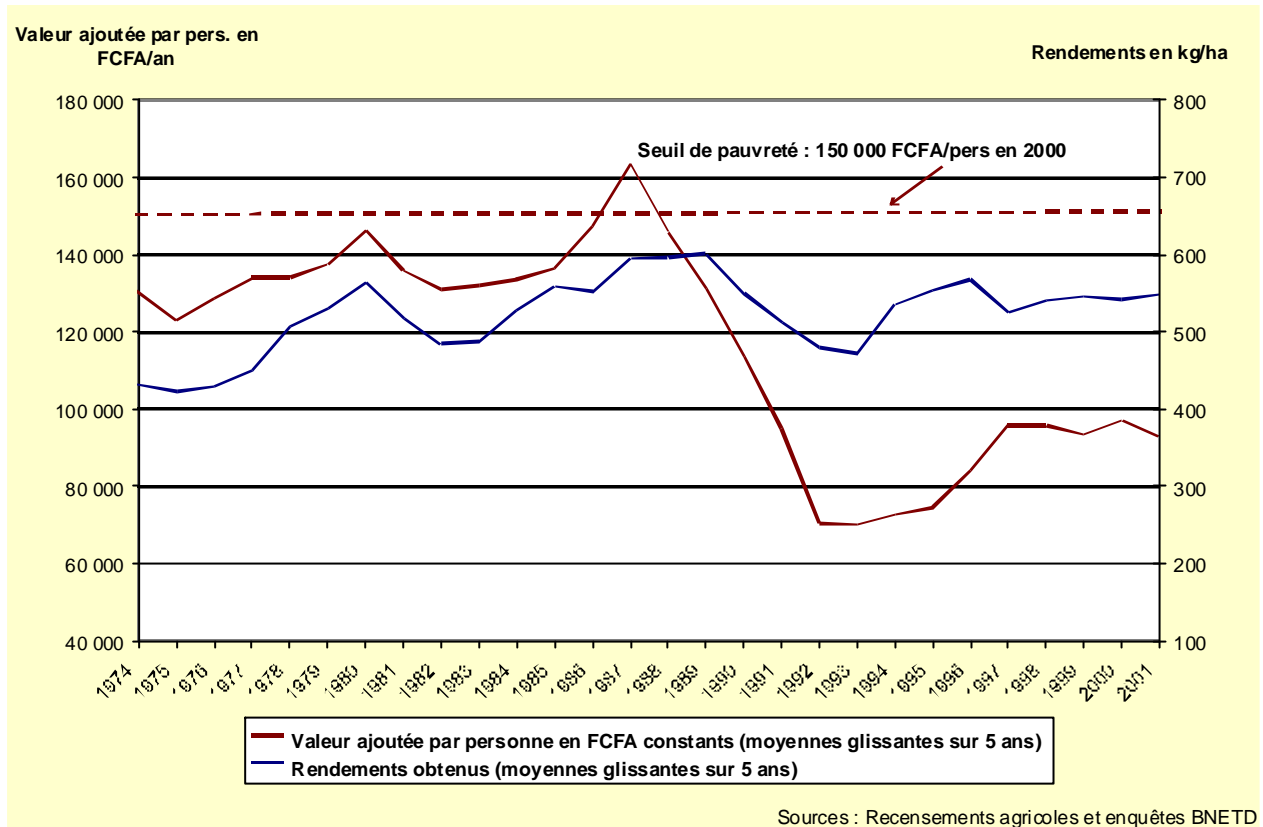
Beaucoup a été dit sur le laxisme de la gestion de ce type de fonds, et les résultats présentés ici parlent d'eux-mêmes : la filière cacao a constitué pendant 30 ans la principale source de financement de l'Etat Ivoirien. Cependant durant la même période chez le voisin Ghanéen, les prélèvements étatiques 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.

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.

2.1.2 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 5 : Evolution de la valeur ajoutée dégagée par personne sur le cacao depuis 1974

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 cours. De même, la réponse du cacaoyer à l'intrant présentant un différé d'un an, il est nécessaire de mettre en place des outils d'incitation à l'investissement, de type micro-crédit, subventionnement ciblé des

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

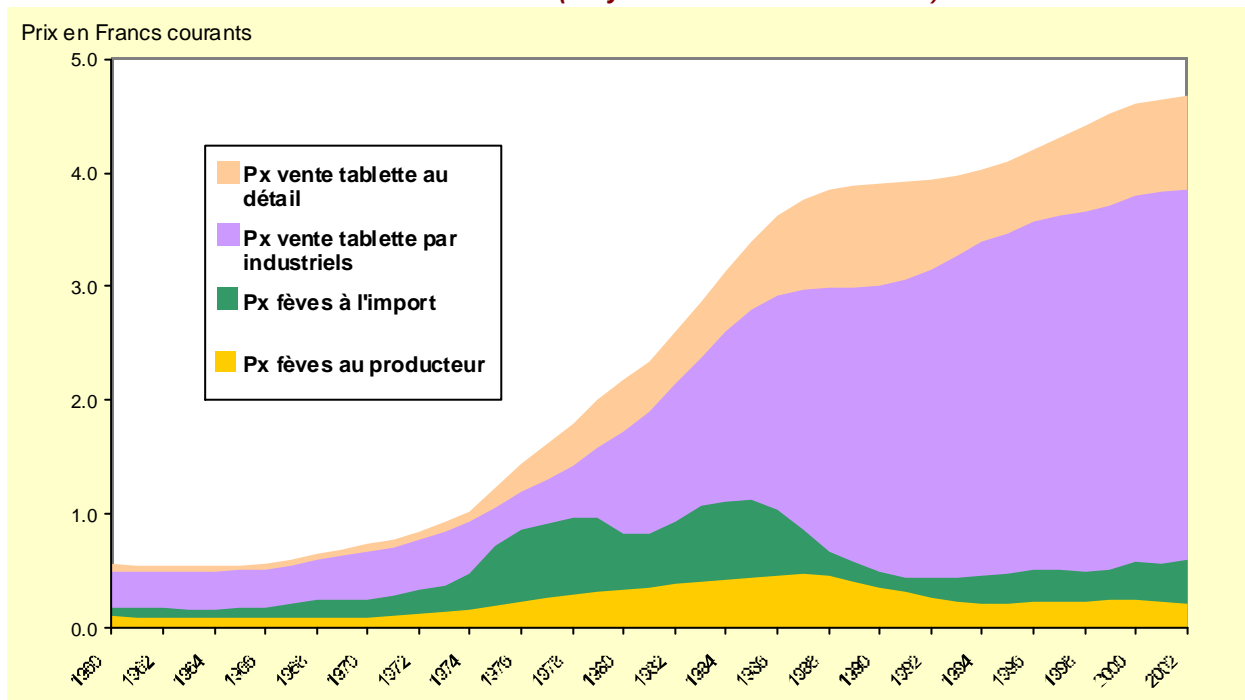
intrants etc. Or, dans la situation actuelle de libéralisation, où de grandes incertitudes pèsent sur la structuration future de la filière, de telles conditions de sécurisation et d'incitation du producteur semblent pour le moins difficiles à réunir.

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 du fait 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.

2.1.3 La structure de prix de la tablette de chocolat noir : un révélateur de la détérioration des termes de l'échange

Graphique 6 : Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs courants (moyennes mobiles sur 5 ans)



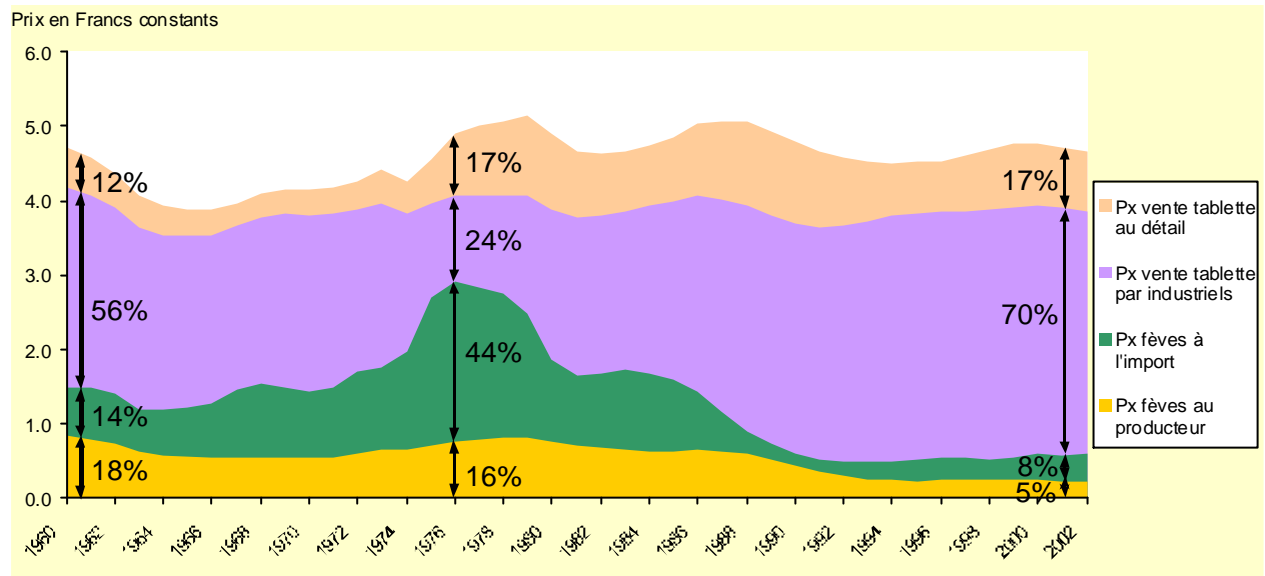
Le graphique précédent présente l'évolution de la structure de prix d'une tablette de 100g de chocolat noir contenant au minimum 50% de cacao, vendue au détail en France depuis 1960. Les deux courbes inférieures, présentant le prix des fèves au producteur et à l'importation au prorata de la quantité de fèves de cacao nécessaires à la confection d'une tablette de 100g (environ 60g), ont la même allure générale que le prix producteur et le prix export FOB présentés dans le graphique n°5.

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 du bas, 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).

Pour préciser ce constat, il est plus judicieux de présenter les résultats en Francs constants (voir graphique suivant). 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 7 : Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat noir vendue en France en francs constants, base 2002 (moyennes mobiles sur 5 ans)



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 (nous verrons par la suite que 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).

D'autre part, 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'Etat Ivoirien (prélèvements de la Caistab) et du côté consommateur par les industries de transformation, comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 1 : Coefficients de variation calculés à partir des données du graphique 7, séries annuelles stationnalisées

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

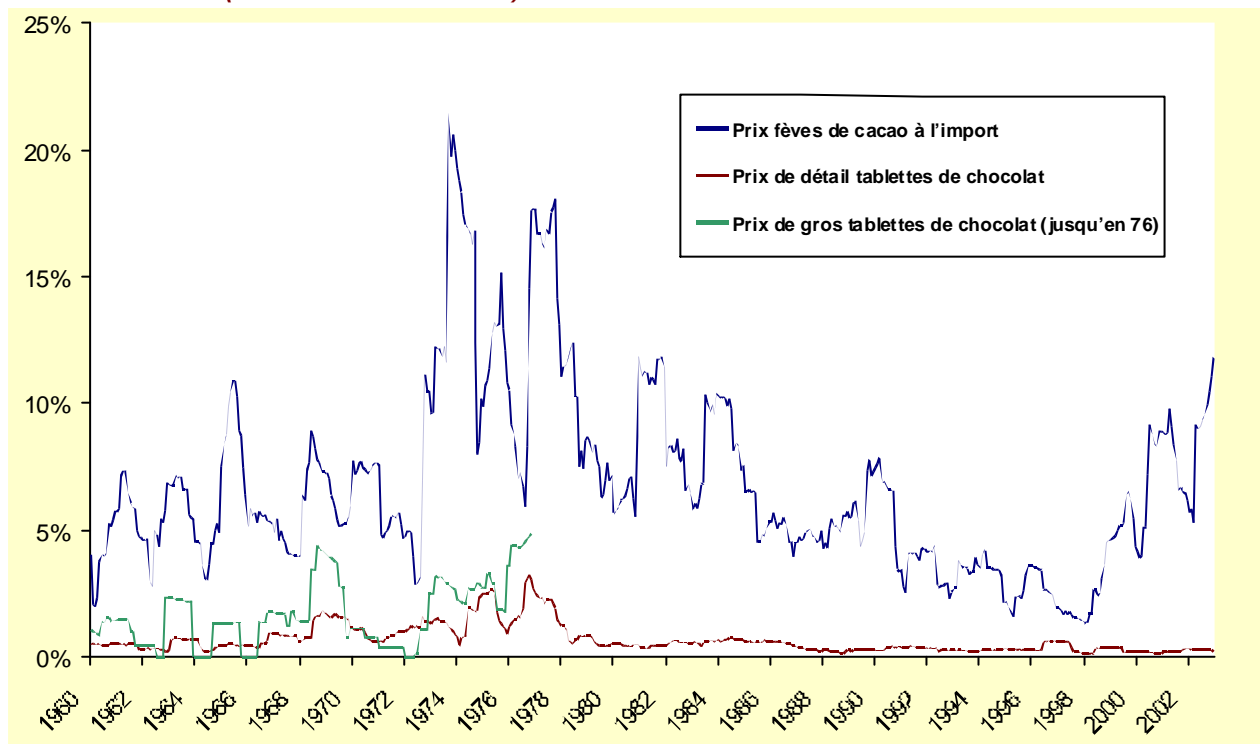
² Nous nous intéressons à l'évolution comparée du pouvoir d'achat des différents acteurs de la filière, il est donc nécessaire d'utiliser le même déflateur pour le producteur ivoirien que pour l'industriel français. Le produit étudié étant destiné à la consommation en France, il paraît logique d'utiliser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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 8 : Comparaison des coefficients de variation mensuels sur un an (séries stationnarisées)

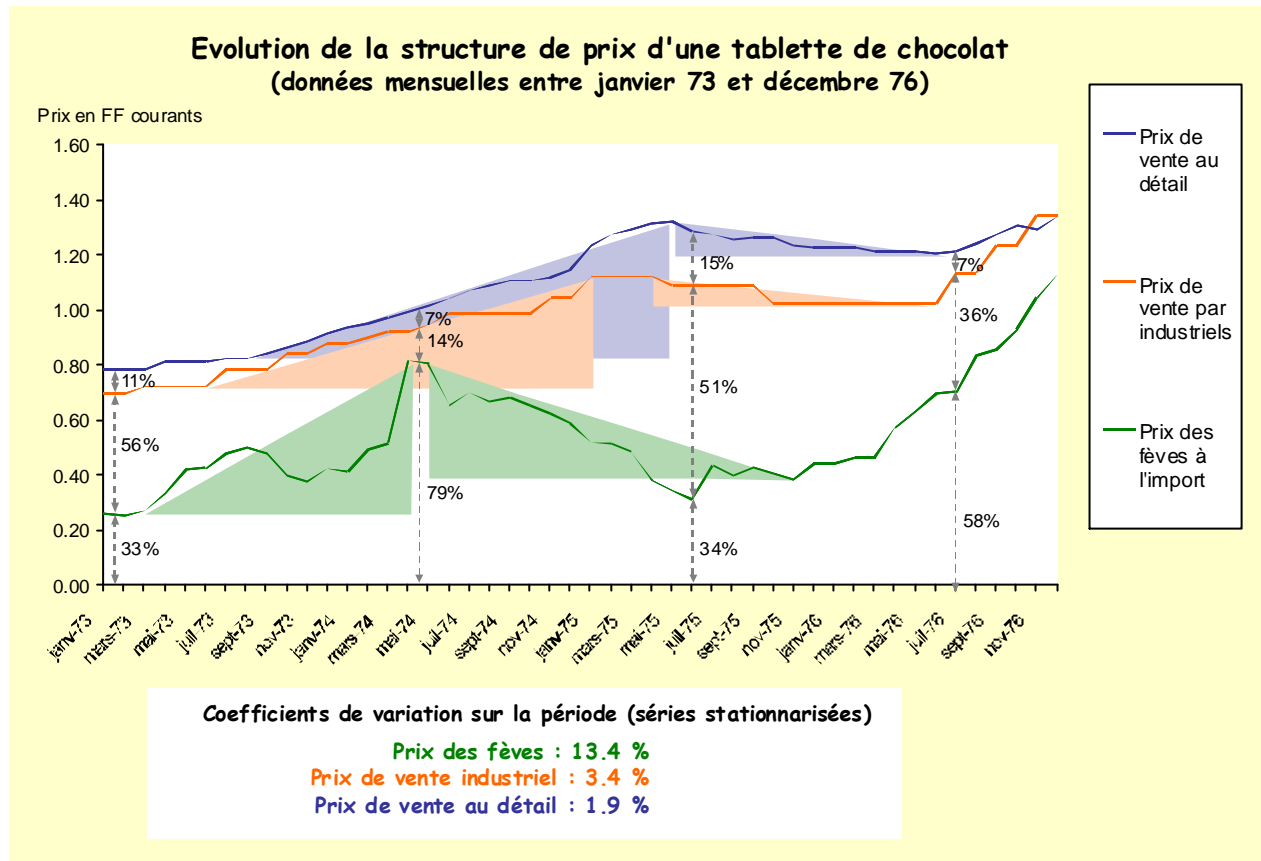


Le prix des fèves de cacao présente une très forte variabilité sur toute la période, il est très difficile d'estimer si cette variabilité est plus faible aujourd'hui qu'hier ou de mettre en évidence une évolution cyclique sur cette période.

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 9 : Evolution de la structure de prix d'une tablette de chocolat : données mensuelles entre janvier 73 et décembre 76



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,

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 détérioration des termes de l'échange du pays producteur par rapport au pays transformateur.

Cette détérioration des termes de l'échange 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.

Face à ce constat de détérioration des termes de l'échange pour une production primaire comme le 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 ? C'est à ces questions que nous allons tenter de répondre dans la partie suivante.

2.2 Un partage de la Valeur Ajoutée au détriment des pays producteurs : quelles alternatives ?

2.2.1 Introduction

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 des termes de l'échange 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 :

1. Discussion de la politique internationale de la concurrence
2. Meilleure valorisation du produit initial (marché bio, certificat d'origine, commerce équitable)
3. Transformation du produit en Côte d'Ivoire
4. 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.

2.2.2 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,

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.

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 Etat ayant tendance à défendre ses intérêts nationaux i.e. ses firmes nationales vis-à-vis des groupes 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 à 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.

2.2.3 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 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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 « fait le marché » du cacao en produisant 46% du cacao mondial. Il est donc 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.

2.2.4 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).

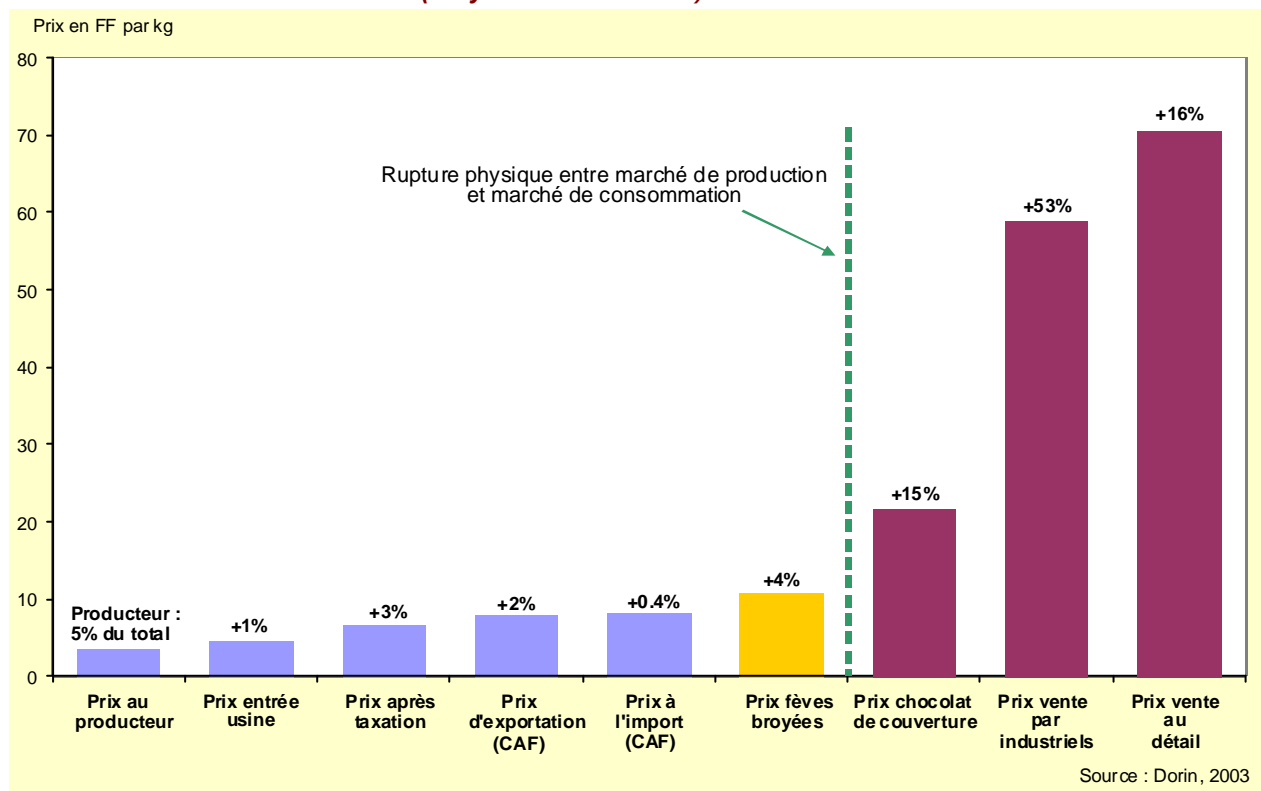
La Côte d'Ivoire a maintenu depuis les années 80 et la fameuse « guerre du cacao » une politique d'incitation au broyage local des fèves qui a débouché sur une capacité totale de broyage local de 350 000 t actuellement, soit près du tiers de la production de fèves (Losch 2001, Dorin 2003). Ce broyage 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.

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.

Graphique 10 : Valorisation d'un kg de fèves de cacao au cours des différentes étapes de transformation (moyennes 1995-2001)



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 baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 (source Alliance 7)

	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	

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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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.

2.2.5 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.

2.3 Conclusion : les enjeux des filières d'exportation, au-delà du commerce

2.3.1 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).

2.3.2 Le développement des marchés mondiaux s'effectue selon des critères strictement commerciaux

Le développement des différentes filières de production dans le monde est piloté par des considérations commerciales de court terme. La question de l'adjonction de graisses végétales autres que le beurre de cacao dans la fabrication du chocolat en est une bonne illustration. En effet depuis juillet 2003, une directive européenne autorise la vente de tels types de produits sous l'appellation chocolat, partout en Europe. Bien que ce changement de la législation soit lié à de nombreux facteurs différents, notamment la volonté d'harmoniser les législations des différents pays européens, il est indéniable que le différentiel de prix entre beurre et poudre de cacao d'une part et beurre de cacao et autres graisses végétales d'autre part ait également joué un rôle important. Le fait de substituer une autre matière grasse végétale au beurre de cacao présente un double avantage économique : moindre dépendance vis-à-vis du cours du cacao et rééquilibrage de la valorisation de la poudre et du beurre de cacao (les stocks de poudre étaient alors très conséquents), permettant d'obtenir des cours durablement bas.

En toute logique ces négociations ont sans doute peu pris en compte les conséquences d'une telle décision pour les producteurs de cacao, en particulier la Côte d'Ivoire, principal fournisseur du marché européen. D'autre part, les considérations commerciales liées à cette modification de législation sont à même d'évoluer rapidement : le temps que le nouveau décret sorte, le prix de la poudre de cacao avait fortement progressé par rapport à celui du beurre, du fait semble-t-il d'une évolution des habitudes alimentaires des consommateurs, de sorte que les stocks de beurre seraient assez conséquents aujourd'hui et la tension serait plus forte sur la poudre ...

Cet exemple illustre bien un phénomène plus général de glissement du point névralgique de négociation au niveau international. Si auparavant les négociations concernaient les produits

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

d'exportation, débouchant en particulier sur les accords produits, aujourd'hui les négociations concernent plutôt les processus de transformation (concentration, abus de position dominante, propriété intellectuelle, industrielle etc ...). On observe ainsi une évolution des enjeux des négociations de l'amont vers l'aval des filières, avec évidemment à la clé une marginalisation des pays dépendants de l'exportation de produits primaires peu transformés (Boy, 2003).

2.3.3 Nécessité de nouveaux organes de régulation au niveau international

Face à cette évolution du contexte international, et à la lumière des résultats obtenus sur la filière cacao/chocolat, nous pouvons conclure sur quelques principes généraux :

Il semble indispensable que les instances internationales, en particulier l'OMC, se penchent sur la problématique de régulation de la concurrence au niveau international. Vu la concentration des multinationales à l'œuvre aujourd'hui, seule une législation internationale forte, adossée à de réels moyens d'investigation, sera à même de garantir l'équité du traitement des productions (Dorin, 2003). Mais du fait de la complexité des liens et des intérêts partagés entre Etats et multinationales, une telle législation ne verra le jour et ne sera appliquée que sous la pression des organisations de consommateurs d'un côté et de producteurs de l'autre, qui partagent, sur ce dossier, des intérêts communs. Il est donc nécessaire que les uns et les autres se mobilisent pour espérer faire évoluer la question.

D'autre part, l'OMC apparaît de plus en plus comme le grand chef d'orchestre des relations commerciales internationales, alors que la matière du commerce international devient de plus en plus complexe (aspects juridiques, environnementaux, sociaux, éthiques). Ces nouveaux aspects dépassent largement les compétences mêmes de l'OMC, d'autres institutions, spécialement dans le domaine agricole, s'inscrivent dans un dispositif plus large qui devra vraisemblablement s'orienter vers des recompositions qui traduiront de nouvelles répartitions des pouvoirs entre d'anciens organes internationaux et ceux qui peuvent émerger (Boy, 2003).

Pour revenir au cas particulier de la Côte d'Ivoire, la détérioration des termes de l'échange observée sur la filière cacao depuis 40 ans ne trouve que peu d'échos au niveau international, hormis les conseils sans cesse renouvelés de se tourner vers la diversification des productions. Or, la baisse de revenus des producteurs en termes constants, si elle n'en est pas la seule cause, a eu un impact déterminant sur les troubles politiques qu'a connus la Côte d'Ivoire depuis 1999 (Banégas, Losch, 2002).

Il paraît dès lors urgent que des instances internationales nouvelles, chargées de la mise en œuvre de politiques de développement au niveau international dans toutes leurs dimensions (social, environnemental, juridique etc ...), puissent se saisir de ce genre de dossier.

3 Le riz en Guinée Conakry : comment dynamiser la production de riz local face à la baisse de prix du riz importé ?

3.1 Importance de la filière rizicole en Guinée⁵

3.1.1 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 $\frac{1}{4}$ de la production est vendu lorsque les conditions de commercialisation sont favorables.

Tableau 3 : 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%

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

Tableau 4 : Alignement du prix des autres aliments sur 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%

⁵ Voir sources de données utilisées en annexe

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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).

3.1.2 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 5 : Description des différents systèmes de production rizicoles

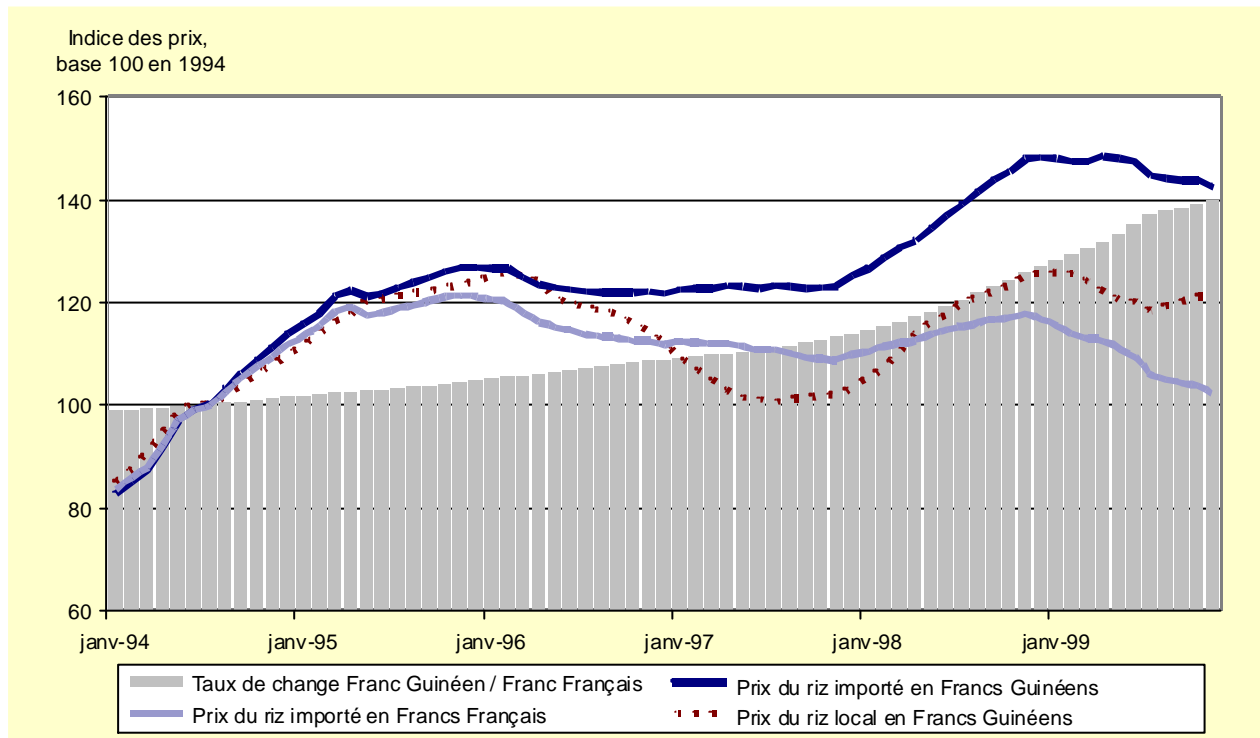
	Coteaux	Bas-fonds	Mangrove	Plaine
% des surfaces	65%	10%	16%	9%
rendements	1 t/ha	1,5 à 2,5 t/ha	1,5 à 3,5 t/ha	0,5 à 2 t/ha
Part de la production commercialisée	10 à 25%	20 à 25%	20 à 60%	40%
commentaire	En forte progression, mais problème de durabilité	Potentiel sous exploité : seuls 5% des bas fonds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

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, Erenstein, 2002).

3.2 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 11 : Evolution comparée des indicateurs de prix du riz de 1994 à 1999, (base 100 en 1994, moyennes mensuelles glissantes sur 12 mois)

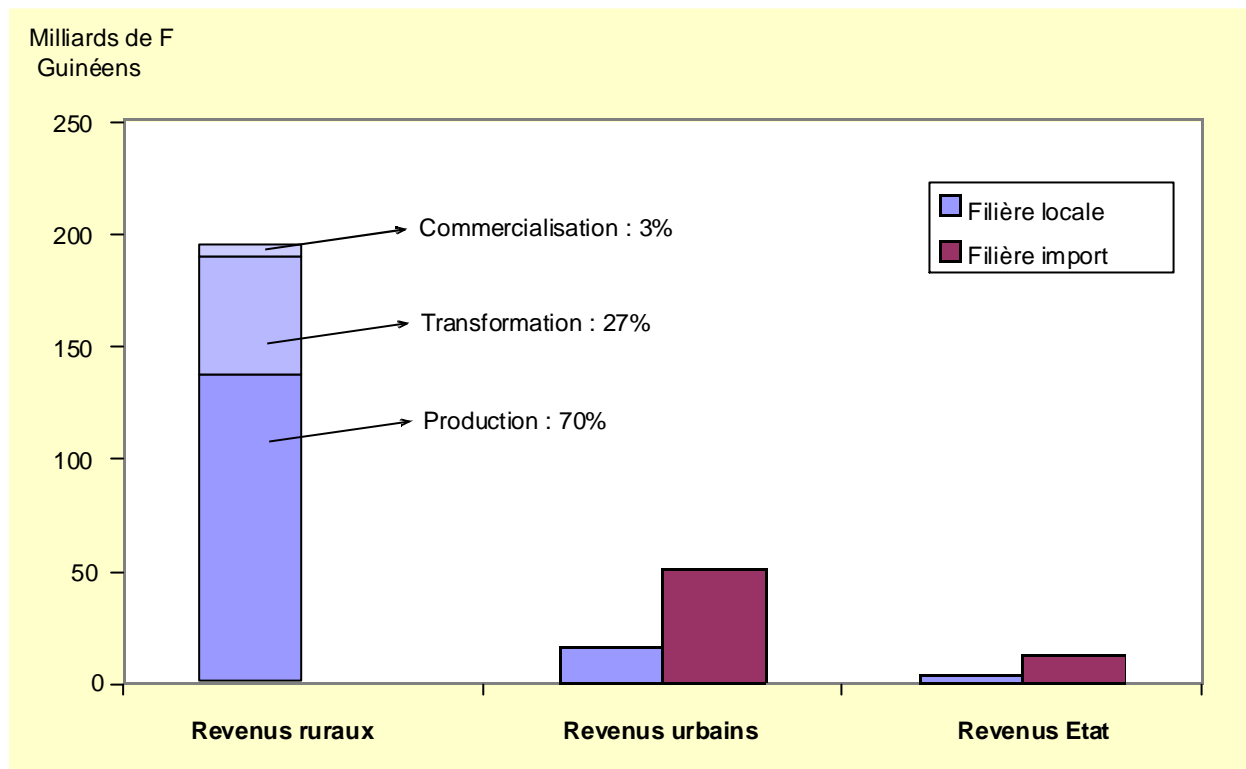


Parallèlement à cette relance de la production locale par des prix attractifs, des investissements importants ont été réalisés dans le réseau routier, le financement des acteurs, le développement de nouvelles technologies de transformation, l'organisation et l'information des producteurs. Si le maintien 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.

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

Graphique 12 : Comparaison de la répartition des revenus dégagés par les filières riz local et riz importé (année 2001)



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 6 : Evolution 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%

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 7 : Evolution 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%

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'Etat 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.

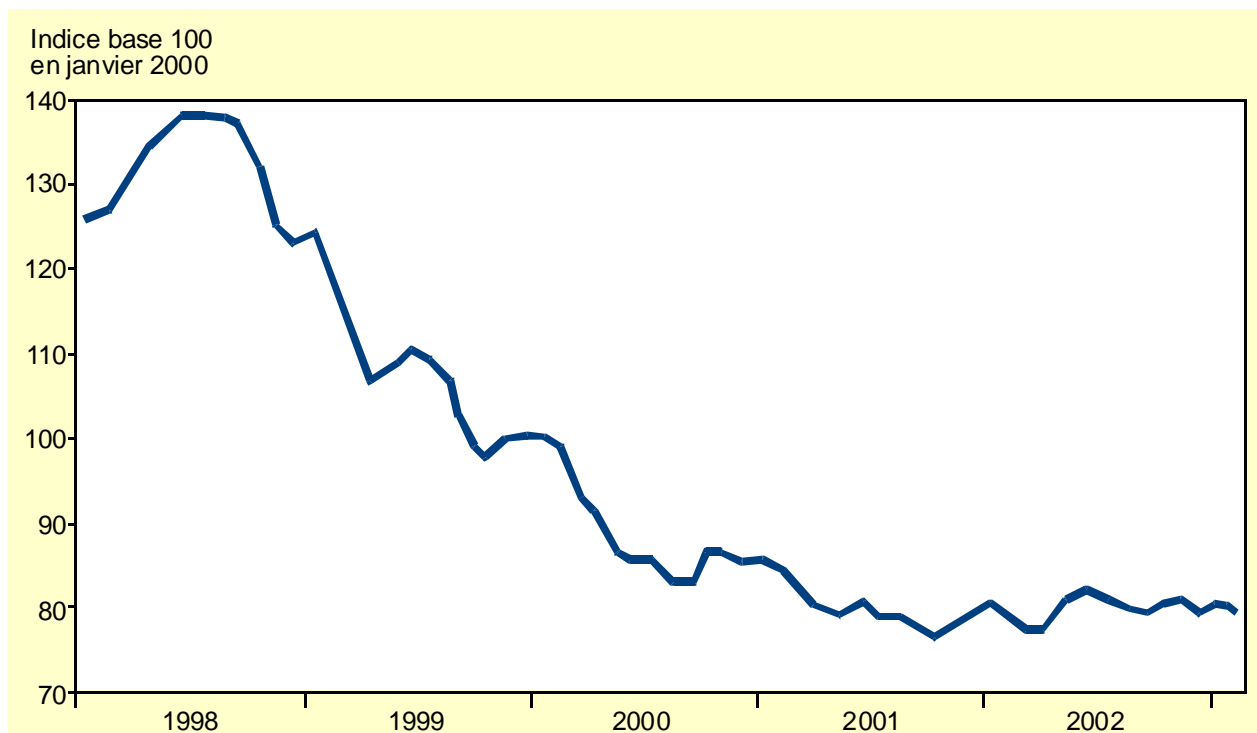
Sur la période 1994-99 par contre, nous avons vu que l'amélioration de la compétitivité du riz local a été accompagnée d'une restructuration profonde de l'aval de la filière : transformation, transport, commercialisation, les acquis de cette période de croissance sont indéniables et visibles sur l'ensemble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

3.3 La forte chute des cours depuis 1999 révèle la fragilité de ces acquis

3.3.1 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 13 : Evolution 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).

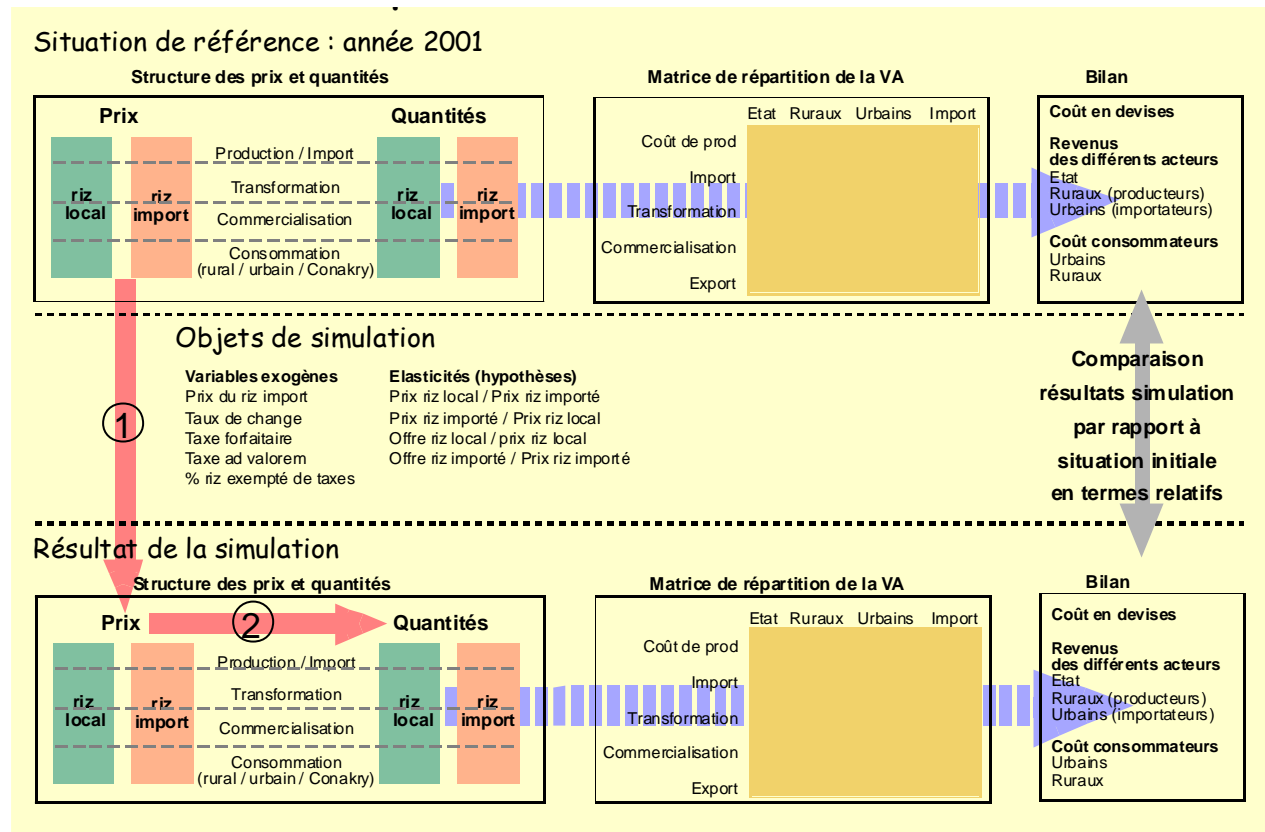
3.3.2 De l'intérêt d'utiliser un modèle pour évaluer l'impact pour la Guinée

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 :

1. 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 : Etat, 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.
2. 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.
3. 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.
4. 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 14 : Schéma simplifié de fonctionnement du modèle SIMUVI

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.

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

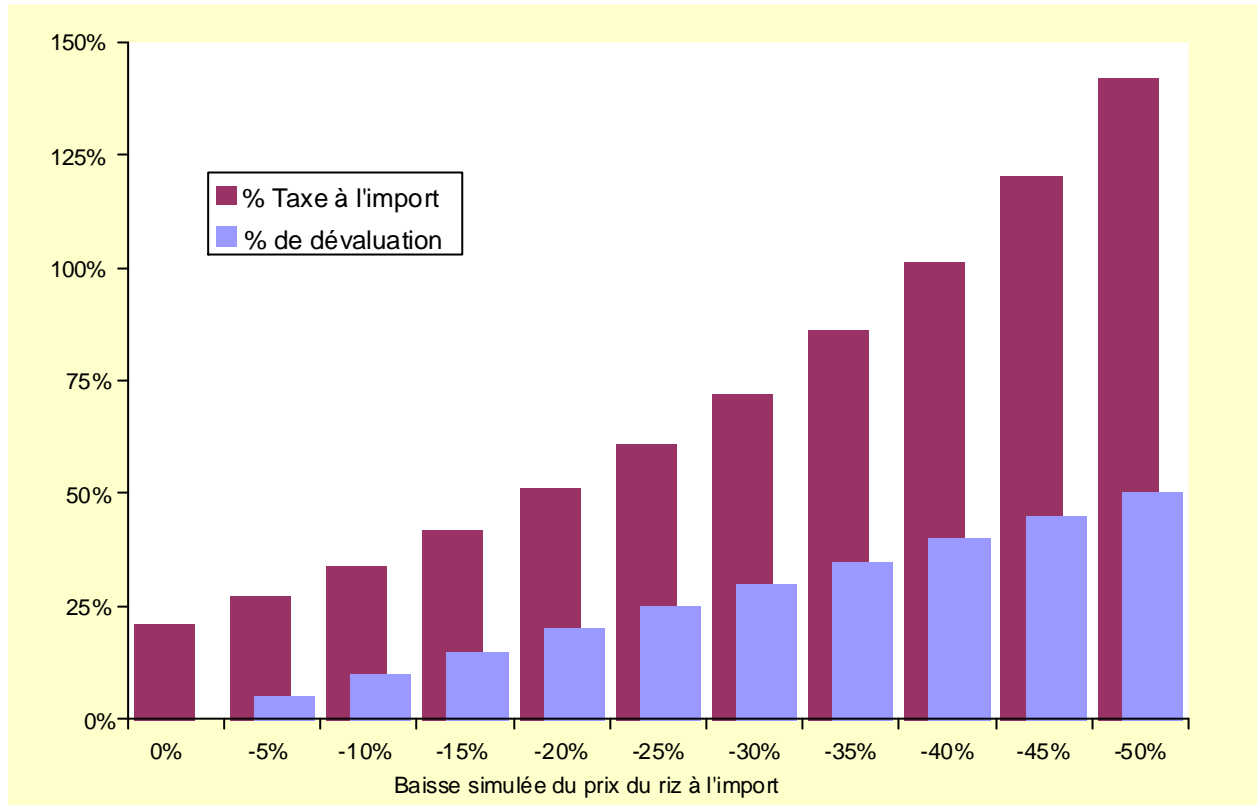
Partant du principe que c'est essentiellement le maintien du prix intérieur du riz qui avait permis le développement de la filière locale sur la période 1994-1999, nous avons tout d'abord cherché à simuler une stabilisation du prix intérieur en cas de baisse importante du cours mondial. Le gouvernement 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 15 : 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



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.

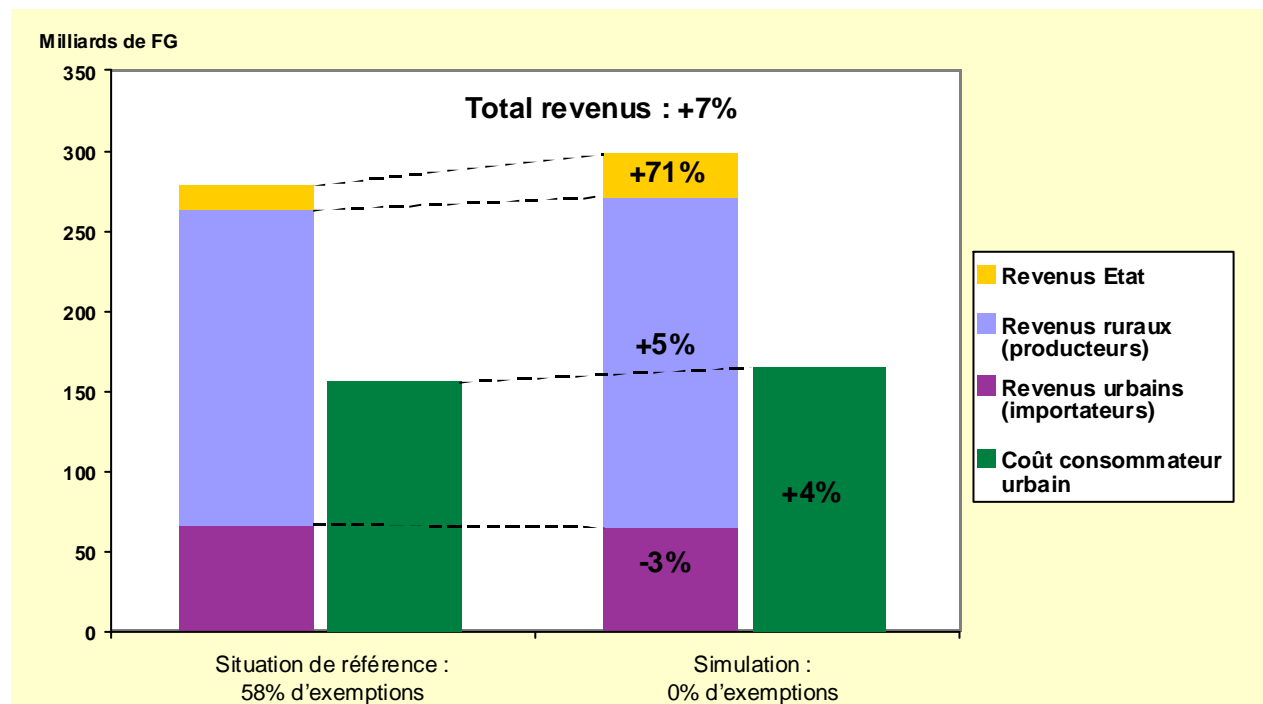
3.3.4 Faiblesse de l'Etat vis à vis des grands opérateurs privés : la difficile mise en œuvre d'une politique de développement cohérente

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 16 : Simulation de l'impact de l'arrêt des exemptions de taxes sur la répartition des revenus de la filière riz



On observe que l'arrêt des exemptions de taxes entraîne une augmentation globale des revenus de 7%. L'Etat 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'Etat 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 à 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).

3.4 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 oeuvre 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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 oeuvre, 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).

4 Conclusion : plaidoyer pour une véritable politique internationale de développement

L'analyse successive des filières cacao en Côte d'Ivoire et riz en Guinée Conakry nous a permis de dresser les constats suivants :

4.1 Vulnérabilité des Etats à la baisse des cours

La baisse des cours a un impact considérable et direct pour les deux filières considérées en Côte d'Ivoire et en Guinée.

En Côte d'Ivoire, sur 40 ans, le différentiel entre le prix de la fève et le prix des produits issus de la transformation du cacao n'a cessé d'augmenter : le cacao qui représentait 20% du prix d'une tablette de chocolat en 1960 n'en représente plus que 5% aujourd'hui. Cette détérioration des termes de l'échange a conduit à une baisse de plus de 30% du revenu des producteurs ivoiriens en termes réels, et ce malgré une augmentation des surfaces et des rendements. Le cacao était le moteur du développement ivoirien grâce à la bonne tenue des cours dans les années 70. La baisse des cours observée depuis les années 80 a plongé le pays dans le marasme économique car il n'existe que peu de productions alternatives : le cacao représente encore aujourd'hui 36% du PIB. Cette crise de la filière cacao explique en partie les troubles politiques qu'a connus la Côte d'Ivoire depuis 1999 (Banégas, Losch, 2002).

En Guinée Conakry, la baisse brutale et durable du prix du riz importé a un fort effet déstabilisateur sur la filière locale de production. Le prix du riz local a tendance à s'aligner sur le prix du riz importé, les 2 origines étant en grande partie substituables pour le consommateur, ce qui a un impact direct sur le revenu des producteurs. D'autre part, les efforts de dynamisation de la filière locale, notamment par la mise en place d'infrastructures routières et de marchés locaux peuvent paradoxalement favoriser la pénétration du riz importé en cas de forte chute des cours mondiaux.

4.2 Faible portée des solutions alternatives à la baisse des cours

Ce rapport a été l'occasion de cerner les solutions alternatives possibles pour faire face à la baisse des cours : outils de stabilisation du prix intérieur, augmentation de la productivité, diversification verticale et horizontale et intégration régionale. Nous avons analysé de manière pragmatique la portée et les limites de chacune de ces alternatives.

4.2.1 Outils de stabilisation du prix intérieur

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.

De même en Guinée, les outils à disposition de l'Etat pour maintenir le prix intérieur du riz : protection tarifaire et dévaluation, s'ils permettent d'amortir de petites variations de prix

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

autour d'une tendance, ne sont pas adaptés à une chute brutale et durable du prix mondial comme celle observée en 1999.

4.2.2 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.

En Guinée, le principal système de production est le riz de coteau, présentant un potentiel d'intensification limité avec de fortes contraintes environnementales. Dans des conditions favorables telles que celles observées sur la période 1990-98, la production locale de riz peut augmenter de manière significative. Mais en aucun cas ces systèmes de production ne peuvent concurrencer directement les systèmes irrigués et fortement intensifiés d'Asie du Sud est.

4.2.3 Diversification horizontale

Les deux filières riz et cacao présentent 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 Guinée, le riz étuvé et le riz biologique de mangrove constituent des atouts naturels à développer. 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.

4.2.4 Diversification verticale

La diversification verticale concerne essentiellement le cacao, le riz ne présentant pas les mêmes possibilités de transformation en Guinée. Etant 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 déconnection 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.

4.2.5 Intégration régionale

Si les Etats africains paraissent individuellement démunis, à l'image de la Guinée et de la Côte d'Ivoire pour faire face aux fluctuations des prix des produits agricoles, un espoir important réside dans la mise en place de marchés régionaux permettant notamment pour des produits vivriers comme le riz, de compenser les déficits (temporaires et permanents) de certains pays par les excédents des pays voisins. Cette intégration régionale permettrait également à différents pays de parler d'une seule voix et d'avoir ainsi plus de poids auprès des différentes instances internationales, notamment lors des négociations agricoles à l'OMC. Ces marchés régionaux existent, mais sont souvent informels, leur formalisation est un travail de longue haleine, nécessitant de clarifier les objectifs souvent divergents des différents membres.

4.3 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 et le riz en Guinée nous a donc amenés à dresser un tableau plutôt sombre de la situation actuelle et surtout des perspectives à venir pour ces deux 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. De même en Guinée, les systèmes de production rizicoles, même s'ils sont intensifiés, ne seront jamais concurrentiels face au riz irrigué d'Asie du Sud-est, à tel point qu'on peut se demander d'un point de vue strictement économique s'il ne vaudrait pas mieux abandonner l'objectif d'autosuffisance alimentaire.

Par rapport à ces questions, il paraît crucial pour des pays comme la Guinée et la Côte d'Ivoire de défendre des dossiers stratégiques auprès des instances internationales et en particulier à l'OMC. Citons notamment les mesures dérogatoires vis-à-vis de la réduction de la protection tarifaire en Guinée à titre individuel ou de manière collective avec les pays voisins (notamment le recours à des taxes variables ou bandes de prix), ou encore 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

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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 ce rapport, il paraît illusoire de penser que ces derniers pourront assumer ce coût par leurs propres moyens, même en obtenant des conditions très favorables dans leurs négociations commerciales à l'OMC. 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.

D'autres 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. Ceci permettrait de clarifier le débat, et de ne pas faire de faux procès à l'OMC, en lui conférant des responsabilités pour lesquelles elle n'est pas compétente.

Références Bibliographiques :

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.

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.

Ayouz M. K., Daviron B., Voituriez T., Enjeux politiques des controverses dans la modélisation économétrique des prix agricoles, 2003, 15 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.

Boy Laurence, Quel rôle pour la politique de la concurrence dans les négociations internationales ?, CREDECO UMR 6043, CNRS/INRA, 2003, 17 p.

Daviron Benoît, Les aspects économiques de la qualité, Actes du séminaire : Rencontres Cacao, CIRAD, Montpellier, 1995, 10p.

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.

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.

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.

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.

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.

La baisse des cours : conséquences pour les pays africains

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

Prebish P., The economic development of Latin America and its principal problem, Santiago : UNECLA, 1950.

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

Singer H., The distribution of gains between investing and borrowing countries, American Economic Review, Papers and Proceedings, vol 40, may 1950, p. 473-485.

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

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

Annexe :

Sources de données utilisées pour les études de cas :

Filière cacao :

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'Etudes 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 éditées par l'Institut National de Statistiques et d'Etudes Economiques (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

<i>Série étudiée</i>	<i>Durée</i>	<i>Périodicité</i>	<i>Source</i>
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 :

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, 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.