

**Journée du 16 Juin 2010**

**Rapport du groupe 3**

Thème : **ORGANISATION DES FILIERES ET COMMERCIALISATION**

Président : **Dominique Durlin**

Rapporteur : **Paul Coulibaly**

**Introduction** : Après une brève exploitation des termes de référence du groupe et du document d'études, le président et modérateur du groupe a fait le constat de l'existence de peu de recommandations concernant le thème dans le document d'études. Il a ensuite évoqué la complexité du thème, mais s'est réjoui de la présence d'une professionnelle du commerce d'exportation des produits de la petite irrigation qui devrait permettre au groupe de bien appréhender les problèmes et de faire des recommandations assez précises.

### **A) COMMENTAIRES ET SUGGESTIONS SUR LES CONTRAINTES IDENTIFIEES PAR L'ETUDE**

Les échanges ont donné les commentaires et suggestions ci – dessous :

#### **A.1) La faiblesse du système d'information sur les marchés.**

(i) L'introduction des informations sur les produits de la petite irrigation dans les systèmes actuels d'information sur le marché qui existent dans la plupart des pays améliorerait la qualité des informations diffusées; (ii) l'introduction d'autres types d'informations en plus des prix des produits notamment des informations relatives aux conditions d'accès aux zones de production et de consommation ; et (iii) le manque d'information ou de connaissances sur les exigences des marchés d'exportation. **Ces commentaires et suggestions ont été étayées par des exemples**

**pratiques vécus notamment les résultats de l'étude du Bénin sur le système d'information des marchés et les difficultés évoquées par l'exportatrice pour obtention de certificats d'exportation de certains produits entrant dans les catégories bio.**

**A.2) le manque d'organisation du marché intérieur et sous régional**

(i) les tracasseries routières et leurs impacts négatifs sur le commerce sous régional ; (ii) Mettre l'identification du marché comme préalable à la réalisation des sous projets de production. (iii) la nécessité de créer des liens et relations d'affaires entre les opérateurs de la sous région ; (iv) les possibilités offertes par le marché local mal exploité (abondance temporaire des produits accompagnée de baisse de prix et en même temps pénurie pendant certaines périodes de l'année avec des prix élevé et des importations massives (pomme de terre, oignons) ; (v) la multitude d'intervenants intermédiaires renchérissant les coûts ; (vi) la possibilité d'organiser les producteurs pour faire eux même la commercialisation de leurs produits. **Ces commentaires et suggestions ont été étayés par des exemples par rapport à l'organisation des producteurs pour la commercialisation des produits et les activités encours pour le développement des variétés de tomates et d'oignon d'hivernage ont été donnés**

**A.3) L'inexistence de filières organisées**

(i) Le degré d'organisation très différent d'une filière à l'autre avec des filières où le niveau d'organisation est assez élevé comme l'oignon où la mangue mais avec plusieurs autres filières très peu organisées ; (ii) l'organisation des filières devrait être systématique en identifiant les différentes familles de la filière et parvenir à faire des accords entre elles ; (iii) la nécessité de capitaliser les nombreuses expériences de commercialisation qui sont connues

mais non valorisée ; (iv) la question de monopole que les grossistes parviennent à imposer dans le cadre de la commercialisation de certains produits qui désavantage les producteurs ; (v) La nécessité d'organiser les producteurs pour briser ces monopoles ; (vi) l'absence de concertation et d'entente entre les producteurs constituant le problème majeur des filières et (vii) la question centrale de la problématique de l'organisation des filières tourne au tour de la commercialisation.

#### **A.4) La quasi inexistence de contrats de production**

Les difficultés rencontrées dans quelques expériences de commercialisation on fait l'objet d'échanges avec (i) le cas de la pomme de terre à Malanville au Bénin où la question du prix d'achat qui n'avait pas été réglée dans le contrat a été la cause de l'échec de l'opération ; et (ii) un cas au Burkina où malgré l'existence de cette clause, l'opération a échoué à cause d'acheteurs concurrents qui ont proposés des prix plus rémunérateurs aux producteurs. **En conclusion il est apparu que des efforts importants de sensibilisation et de professionnalisation des acteurs restent à faire pour réussir la contractualisation de la production.**

#### **A.5) le coût élevé du transport des produits dû au mauvais état des routes ;**

L'impact de l'état des infrastructures de transport sur le coût et la qualité des produits a été stigmatisé implique le renforcement et l'amélioration continue des dites infrastructures

**A.6) les faux frais des contrôles routiers : (i) le caractère délicat du phénomène de la corruption, (ii) l'impossibilité de trouver une solution de façon isolée au problème de faux frais de route dans un contexte de corruption généralisée ; et ( iii) la nécessité de continuer**

le plaidoyer pour l'assainissement du climat général des affaires dans la sous région.

#### **A.7) L'incapacité des industries locales à produire les emballages appropriés**

(i) les difficultés d'acquisition d'emballages de qualité et la nécessité d'appui spécifique à apporter par l'état dans ce domaine ; (ii) la faiblesse du niveau de production des transformateurs ne permettant pas aux exportateurs de prendre certaines commandes de l'extérieur ; (iii) la nécessité de mettre l'accent sur la conservation et la pré- transformation pour les produits difficile à conserver ; (iv) le coût exorbitant de l'emballage qui peut être plus cher que le coût de revient du produit lui-même et enfin (v) l'existence d'une étude sur les questions d'emballages consultable sur le site internet du PCDA Mali. **Ces suggestions et commentaires ont été étayés par des expériences vécues par l'exportatrice.**

#### **A.8) Le très faible développement des magasins de stockage et du système de réception de dépôt.**

(i) l'inexistence de système de conservation réellement approprié pour les produits fortement périssable tels que l'oignon, la tomate et la nécessité de promouvoir la recherche pour trouver des solutions adaptées ; et (ii) la nécessité de briser le règne des monopoles sur les marchés en donnant des possibilités de stockage aux producteurs.

## B) RECOMMANDATIONS ISSUES DES DEBATS :

Les principales contraintes identifiées	Recommandations
1. La faiblesse du système d'information sur les marchés.	Renforcer les systèmes d'information existants avec des informations étoffées sur les produits de la petite irrigation
2. Le manque d'organisation du marché intérieur et sous régional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser plus de semaines et de foires agricoles pour créer des liens commerciaux entre les opérateurs de la sous région.</li> <li>- développer et vulgariser les variétés adaptées à la saison pluvieuse (oignon, les tomates etc. pour réguler l'approvisionnement du marché)</li> </ul>
3. L'inexistence de filières organisées	Renforcer les programmes d'organisation des filières en cours là où ça existe et financer des programmes similaires là où ça n'existe pas.
4. La quasi inexistence de contrats de production	Renforcer la professionnalisation des acteurs des filières par la sensibilisation et le renforcement des capacités.
5. le coût élevé du transport des produits dû au mauvais état des routes ;	<p>Prévoir des volets pistes de désenclavement dans tous les programmes de promotion de la petite irrigation ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Renforcer le plaidoyer pour l'entretien correct des pistes existantes</li> </ul>
6. les faux frais des contrôles routiers	Intensifier le plaidoyer sur l'assainissement du climat des affaires dans la sous - région
7. L'incapacité des industries locales à produire les	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prévoir des programmes d'appui aux exportateurs pour l'acquisition d'emballage de qualité ;</li> </ul>

emballages appropriés	- Créer les conditions favorables pour la réalisation d'industries locales de fabrication d'emballages de qualité.
8. Le très faible développement des magasins de stockage et du système de réception de dépôt.	- Promouvoir la recherche sur les techniques de stockage adaptées ; - renforcer les systèmes de stockage existants