

Développement du négoce des intrants agricoles en Afrique: Opportunités, problématiques et défis

Rapport présenté par la CEA-Afrique australe durant le déjeuner
de travail sur les Partenariats secteur public-secteur privé dans le
développement du négoce agricole et des agro-industries en Afrique
via des chaînes de valeur régionales

Abuja, Nigéria, 9 mars 2010



Organisation des Nations
Unies pour l'alimentation et
l'agriculture



Organisation des Nations
Unies pour le développement
industrie



Commission économique pour
l'Afrique

Table des matières

Résumé analytique	v
1. Introduction	1
2. Opportunités du secteur des intrants agricoles en Afrique	3
3. Principales tendances dans la production, la commercialisation et la consommation des intrants agricoles en Afrique	6
3.1. Engrais	6
3.2. Irrigation	10
3.3. Semences améliorées	13
4. Partenariats secteur public-secteur privé (ppp) existants dans le négoce des intrants agricoles en Afrique	15
5. Alliances et partenariats possibles et potentiels dans le secteur des intrants agricoles en Afrique	24
6. Recommandations et stratégies	27
Références	30

Résumé analytique

la croissance économique et la réduction de la pauvreté en Afrique peuvent être réalisées en procédant à l'amélioration de la productivité et de la rentabilité de l'agriculture à travers le développement du secteur des intrants agricoles. Le présent document examine l'état actuel de la production, de la commercialisation et de la consommation des intrants agricoles en Afrique. Le but à cet effet étant d'identifier, du point de vue du secteur privé, les principales opportunités et contraintes commerciales ainsi que les risques et défis majeurs qui y prévalent. Le document résume également les principaux partenariats et initiatives en place dans le secteur des intrants agricoles en Afrique. En particulier les Partenariats secteur public-secteur privé (PPP), les coopératives et les coentreprises (joint ventures) dans le but d'aborder les facteurs qui entravent l'utilisation des intrants agricoles en Afrique et de documenter les meilleures pratiques, les leçons et les défis en ce qui concerne la promotion du développement de la filière des intrants agricoles dans la région. Par ailleurs, l'étude jette de la lumière sur les alliances et partenariats d'affaires potentiels et susceptibles de réussir dans le secteur des intrants agricoles. Cela aux fins d'exploiter les opportunités commerciales qui sont sous-utilisées en Afrique.

Les résultats de la présente étude montrent en détails que les contraintes qui empêchent d'avoir en Afrique un marché des intrants agricoles qui marche se situent aux niveaux de la demande et de l'offre. Et cette situation est particulière au contexte africain. Premièrement, l'isolement général des agriculteurs par rapport aux marchés rend les coûts de commercialisation extrêmement prohibitifs pour la plupart des fournisseurs. En outre, la demande perçue pour les intrants est faible, bien qu'en réalité ce soit le contraire. Les interventions directes des gouvernements pour fournir les intrants peuvent s'avérer un facteur plus perturbateur que positif, et dans presque tous les cas, les ressources utilisées pourraient être mieux dépensées ailleurs. La fourniture de services publics complémentaires – infrastructure de transport, communication, recherche et vulgarisation, irrigation – peut favoriser l'éclosion d'un marché commercial des intrants agricoles qui fonctionne. Le secteur privé est mieux indiqué pour fournir

aux agriculteurs des intrants à des prix moins élevés et dans des quantités fiables, mais uniquement si les contraintes de l'offre sont résolues.

Le retour de subventions “intelligentes” aux intrants est une évolution inquiétante. Bien qu'il existe des situations dans lesquelles les subventions peuvent s'avérer la stratégie la plus efficace (par exemple, au lendemain immédiat d'une crise), elles sont souvent difficiles à supprimer et ont tendance à se perpétuer et à asseoir des situations de rente. Par ailleurs, les subventions découragent l'investissement privé dans le secteur. Cependant, des lignes directrices pour éviter les inconvénients des subventions aux intrants existent afin de guider les gouvernements qui tiennent aux subventions.

Révolutionner le système de fourniture des intrants en Afrique exige une approche holistique qui aborde, entre autres, les problèmes suivants : accès, moyens financiers, disponibilité et incitations. Il n'est pas surprenant que l'utilisation de coupons comme stratégie alternative de distribution des intrants agricoles soit maintenant généralisée dans de nombreux pays africains mais un approvisionnement insuffisant ainsi que le dérèglement de la commercialisation des intrants agricoles constituent des défis considérables. La consolidation du système de fourniture des intrants agricoles via des partenariats secteur public-secteur privé, et le renforcement des capacités pour une distribution adéquate des intrants constituent des priorités absolues.

1. Introduction

Malgré les abondantes ressources agricoles dont l'Afrique est dotée, le continent reste la seule région du monde en développement où le négoce des intrants agricoles n'est pas bien développé. Par conséquent, les marchés des intrants agricoles sont segmentés et de dimensions sous-optimales, ce qui ne contribue pas à assurer la rentabilité d'investissements privés importants aux différents stades de la filière des produits.

Malgré l'importance de l'agriculture dans leurs économies, de nombreux pays du continent n'ont pas encore établi dans leur planification agricole une focalisation systématique qui montre des efforts consciencieux pour rendre prioritaire le développement du négoce des intrants agricoles. Normalement, de nombreux pays africains auraient dû adopter un plan de fixation des priorités, dans lequel, pour des périodes spécifiées, ils mettraient scrupuleusement l'accent sur un ou plusieurs secteurs des intrants agricoles : production, commercialisation, consommation et services d'appui institutionnels pour les agro-industries.

En conséquence, les priorités de développement du négoce des intrants agricoles en Afrique devraient se baser sur (a) un inventaire exhaustif des informations et connaissances existantes qui peuvent être utilisées pour promouvoir le développement du négoce des intrants agricoles en Afrique; (b) une compréhension commune des actions prioritaires requises pour surmonter les principales contraintes qui entravent le développement du négoce des intrants agricoles; et (c) une vision partagée pour l'harmonisation et l'alignement des efforts entre les secteurs public et privé, afin d'assurer une plus grande efficacité dans le développement du négoce des intrants agricoles. Les questions essentielles pour cette hiérarchisation devraient être entre autres les suivantes : la prise de conscience, par les investisseurs privés, de la nécessité d'une plus grande utilisation des intrants améliorés (fertilisants, semences, irrigation), de meilleures connaissances de gestion, la fiabilité de la fourniture d'intrants, le retour sur investissement, un climat d'affaires favorable, la disponibilité du crédit aux entreprises et les opportunités d'accès aux marchés. Ces questions clés sont mises en exergue dans diverses sections du présent rapport.

Après le chapitre premier, le chapitre deux se concentre sur les opportunités du secteur des intrants agricoles en Afrique. Le chapitre trois examine les principales tendances dans la production, la commercialisation et la consommation des intrants agricoles en Afrique. Le chapitre quatre passe en revue les partenariats et initiatives en place dans le secteur de la filière des intrants agricoles en Afrique avec une focalisation claire sur les Partenariats secteur public-secteur privé (PPP) actuels et un résumé des leçons apprises de ces dispositifs. Le chapitre cinq évalue certains alliances et partenariats d'affaires potentiels et susceptibles de marcher à la lumière des leçons apprises de ceux qui existent. Le chapitre six conclut avec des recommandations et des stratégies pour les opérateurs économiques, les décideurs et d'autres parties prenantes afin de renforcer le développement du négoce des intrants agricoles en Afrique.

2. Opportunités du secteur des intrants agricoles en Afrique

Pour avoir une idée du développement du négoce des intrants agricoles en Afrique, on peut décrire quatre catégories d'opportunités et stratégies commerciales : financières, économiques, sociales et politiques (Kelly et consorts, 2003 et Crawford et consorts, 2003). Le volet financier concerne l'augmentation du revenu net des agriculteurs, des marchands, des manufacturiers et d'autres investisseurs privés opérant dans la chaîne d'approvisionnement. L'opportunité économique consiste en la croissance du revenu réel de la société dans son ensemble sur base des coûts et des bénéfices en termes de coût d'opportunité. Les objectifs sociaux englobent les améliorations des indicateurs du bien-être non quantifiables et peu sensibles au facteur d'équité, qui concerne la répartition des avantages et coûts sociaux. L'élément central à la dimension sociale est l'analyse des facteurs organisationnels et institutionnels, tant formels qu'informels, qui influencent les résultats du négoce des intrants. La quatrième dimension à savoir le volet politique explique comment le négoce des intrants agricoles est potentiellement affecté par toute intervention gouvernementale au niveau de la distribution des intrants via des subventions et autres actions dans le but de maintenir l'équilibre politique et de mobiliser l'appui politique.

Une compréhension plus large et plus correcte des opportunités de la filière des intrants agricoles dépend des objectifs poursuivis. Du point de vue du secteur privé, le développement du secteur des intrants agricoles peut apparaître comme le fait de sacrifier certaines valeurs présentes et actuelles de consommation en vue d'une consommation future. Il s'agit d'engager aujourd'hui des fonds afin d'engranger des bénéfices dans l'avenir. C'est ainsi que le rendement financier de l'utilisation des intrants au niveau de l'exploitation agricole par les producteurs de base (agriculteurs) et la rentabilité de l'approvisionnement en intrants par les fournisseurs (commerçants) sont des facteurs cruciaux pour le secteur privé.

Dans une situation où l'analyse financière montre la non rentabilité de l'utilisation et de la fourniture des intrants, un examen attentif des différents facteurs qui influencent les rendements, les prix et les coûts, est exigé pour accroître la rentabilité de l'utilisation et de la fourniture d'intrants. Cette analyse devrait se baser sur les liens intersectoriels qui prévalent dans l'économie dans la mesure où les intrants agricoles requis proviennent de différents secteurs de l'économie ou de l'étranger. La non rentabilité des intrants agricoles peut aussi résulter de la cherté des intrants ou provenir de la faiblesse des prix. Entre autres facteurs qui tendent à affecter négativement les marchés privés des intrants et à faire augmenter les coûts de commercialisation et l'incertitude des marchés des intrants figurent les coûts de transport élevés, les coûts de transaction ainsi que les mesures incitatives et dissuasives. L'approvisionnement en intrants agricoles tend aussi à être restreint par le fait que les négociants perçoivent la demande des exploitants comme faible ce qui implique des coûts et des risques élevés en termes d'édification d'un réseau d'approvisionnement.

Le négoce des intrants agricoles doit être rentable pour le secteur privé. Malgré les nombreuses contraintes qu'affronte le secteur privé en la matière, des preuves abondent qui montrent que l'activité pourrait être hautement lucrative et rentable. La participation dans la filière peut être financièrement attractive pour le secteur privé si des mécanismes appropriés de financement et de recouvrement des coûts sont en place. L'accroissement de la rentabilité du négoce des intrants exigera des investissements dans toute la filière – depuis la production jusqu'à la commercialisation en passant par la transformation et le stockage – afin d'ajouter de la valeur et de produire la qualité que le marché demande.

Il existe deux larges catégories d'investissement dans les intrants agricoles. Il s'agit des sources intérieure et étrangère. Les sources locales englobent les investissements publics et privés alors que les sources étrangères incluent les investissements multilatéraux, bilatéraux et privés. Les capitaux en provenance de diverses sources créent l'investissement qui à son tour contribue à accroître la commercialisation et génère l'augmentation des rendements de différents types tels qu'ils sont tirés par la structure de la demande. Les données disponibles sur les investissements privés intérieurs sont minimales par rapport à celles relatives à l'investissement privé. La fluctuation des mouvements des investissements intérieurs et

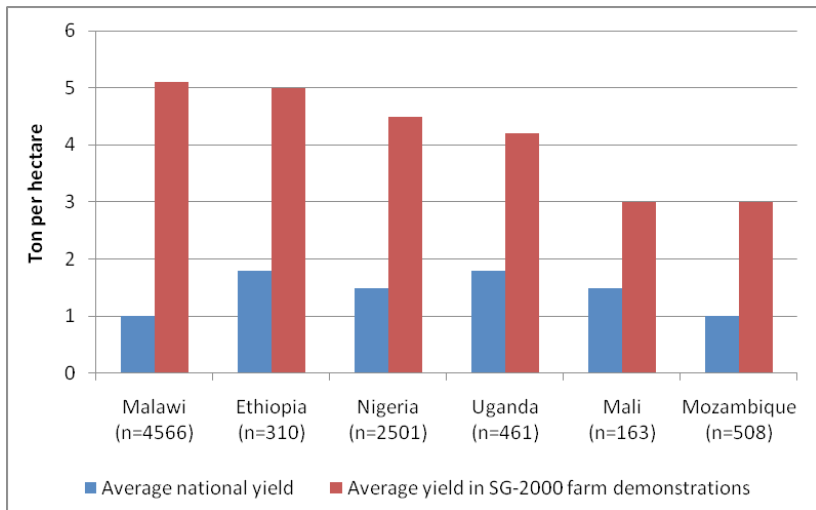
étrangers s'est avérée hautement liée à l'instabilité politique, économique et réglementaire du continent ainsi qu'à son manque de cohérence et de continuité.

Les institutions bancaires locales et internationales, les institutions financières non bancaires, et les organisations locales des producteurs existent pour aider à accroître le financement de la production, de la transformation et de la filière des intrants agricoles par l'utilisation de facilités de crédit, le cas échéant, pour réduire les risques. La possibilité pour le secteur privé d'être à la fois une source d'investissements dans le secteur des intrants et un facteur d'un environnement où tous les investissements produisent des rendements financiers élevés réside dans l'investissement dans leurs capacités ainsi que dans l'application et le suivi des réglementations publiques des partenariats secteur public-secteur privé. Le secteur privé africain est vaste et diversifié. Il peut être une source majeure de fixation des normes, de formation et de financement du négoce des intrants. Le secteur privé peut aussi servir, en tant que petites et moyennes entreprises et fournisseurs de services, à améliorer l'efficacité de la commercialisation des intrants agricoles et à gérer efficacement les coûts et les risques du développement du marché.

3. Principales tendances dans la production, la commercialisation et la consommation des intrants agricoles en Afrique

En examinant les principales tendances constatées dans la consommation, la production et la commercialisation des intrants agricoles en Afrique par rapport à d'autres régions du monde et au sein de l'Afrique elle-même, il est amplement évident que même si beaucoup a été fait pour augmenter l'utilisation d'intrants générateurs de forts rendements, le potentiel de productivité reste largement inexploité et l'adoption de ces intrants n'est pas généralisée. (Figure 1).

Figure 1. Ecart entre les rendements effectifs et potentiels de maïs



Source: Jayne et consorts 2009.

3.1. Engrais

Les engrais sont un intrant agricole essentiel qui montre des résultats immédiats et a un impact direct sur le rendement des cultures. Un kilogramme d'azote appliqué fait augmenter le rendement de 7-10 kg en moyenne. En Afrique subsaharienne (ASS) la production et

la consommation d'engrais sont en moyenne inférieures à celles de nombreuses autres régions du monde (Tableaux 1-2). En 2006-07, par exemple, la production africaine totale d'engrais était de 5,6 millions tonnes de fertilisants, comparée à 78,8 millions t. en Asie, et à 85,5 millions t. dans l'ensemble des pays en développement et à 77,3 millions t. dans les pays développés (Tableau 1). Les chiffres correspondants en termes de consommation totale d'engrais durant la même période étaient 4,7 millions t. de fertilisants en Afrique, 92,1 millions t. en Asie, 108,6 millions t. dans les pays en développement et 52,7 millions t. dans les pays développés (Tableau 2). Les niveaux de production et de consommation d'engrais ne sont pas uniquement bas mais ils augmentent également à des taux relativement faibles.

Tableau 1: Monde: Production d'engrais par région

Area	1995/96				2005/06			
	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Total	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Total
	(million mt of nutrients)							
North America ^a	18.3	10.9	8.8	38.0	10.8	10.1	8.9	29.7
Latin America	3.2	1.8	0.3	5.3	3.1	1.8	0.8	5.6
Western Europe	9.3	2.5	5.3	17.1	6.9	1.5	4.4	12.8
Eastern Europe	4.8	1.0	0.0	5.7	4.1	0.7	0.0	4.8
Former Soviet Union	8.5	2.7	5.7	16.8	9.5	3.3	11.3	24.1
Africa	2.6	2.3	0.0	4.9	2.9	2.6	0.0	5.6
Asia	39.5	11.7	2.6	53.9	55.4	17.9	5.5	78.8
Oceania	0.4	0.7	0.0	1.0	0.5	1.0	0.0	1.5
Developed ^c	42.5	18.6	21.1	82.2	32.9	17.6	26.8	77.3
Developing ^d	44.0	14.9	1.6	60.5	60.2	21.3	4.0	85.5
World	86.5	33.5	22.7	142.7	93.2	38.9	30.8	162.9

a. Totals may not add due to rounding. Calendar year data for 2005 are included with 2005/06.

b. Mexico included in Latin America.

c. Developed countries include North America, Western Europe, Eastern Europe, Eurasia, Israel, Japan, South Africa, Australia, and New Zealand.

d. Developing countries include Latin America, Asia (except Israel and Japan), Africa (except South Africa), and Oceania (except Australia and New Zealand).

Source: Rapport du Centre international de développement des engrais (IFDC) sur la situation des fertilisants en Afrique, janvier 2008

Au sein de l'Afrique, les tendances régionales de la consommation et de la production des engrais sont hétérogènes (Figures 1-3). En règle générale, le principal consommateur d'engrais est l'Afrique du Nord qui utilise plus du triple du volume total que toute autre région. Si l'on regarde exclusivement l'Afrique subsaharienne, l'Afrique de l'Est constitue le plus grand consommateur d'engrais. Alors que toutes les régions d'Afrique consomment ne fût-ce qu'un petit volume d'engrais, elles en produisent

de faibles quantités. L'exception encore une fois est l'Afrique du Nord qui est la seule région en Afrique qui produit des fertilisants en quantités suffisantes pour satisfaire les besoins locaux. En fait, la plupart des autres régions africaines ne produisent guère d'engrais sauf l'Afrique de l'Ouest.

Tableau 2. Monde: Consommation d'engrais par région

Area	1995/96				2005/06			
	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Total	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Total
	(million mt of nutrients)							
North America ^a	12.7	4.8	5.1	22.6	12.7	4.8	4.6	22.1
Latin America	3.9	2.2	2.4	8.5	5.8	4.3	4.4	14.4
Western Europe	9.7	3.6	4.3	17.6	8.5	2.6	2.9	14.0
Eastern Europe	2.0	0.7	0.6	3.3	3.6	1.3	1.3	6.2
Former Soviet Union	2.6	0.8	0.9	4.3	2.0	1.1	1.5	4.6
Africa	2.1	0.9	0.4	3.5	3.3	1.0	0.4	4.7
Asia	44.5	16.3	6.5	67.3	57.0	21.0	14.0	92.1
Oceania	0.8	1.4	0.4	2.6	1.4	1.5	0.4	3.3
Developed ^c	28.8	12.1	12.0	52.9	29.2	12.2	11.4	52.7
Developing ^d	49.5	18.6	8.7	76.8	65.1	25.5	18.1	108.6
World	78.4	30.7	20.7	129.7	94.2	37.6	29.5	161.4

a. Totals may not add due to rounding. Calendar year data for 2005 are included with 2005/06.

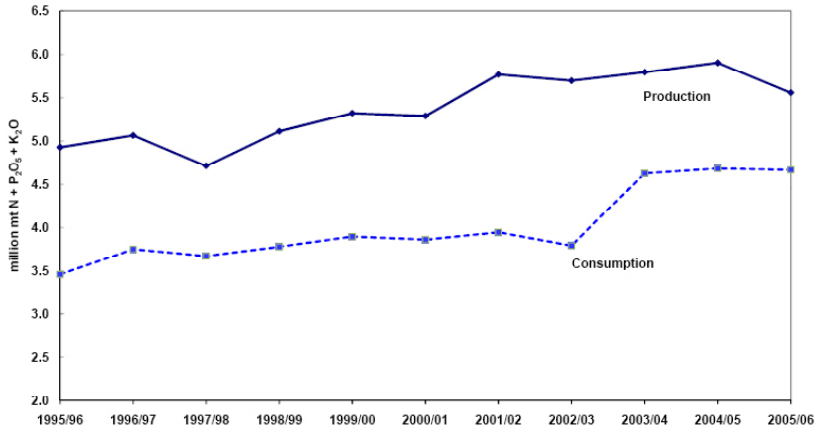
b. Mexico included in Latin America.

c. Developed countries include North America, Western Europe, Eastern Europe, Eurasia, Israel, Japan, South Africa, Australia, and New Zealand.

d. Developing countries include Latin America, Asia (except Israel and Japan), Africa (except South Africa), and Oceania (except Australia and New Zealand).

Source: Rapport de l'IFDC sur la situation des engrais en Afrique, janvier 2008

Figure 1. Afrique: Production et consommation totales d'engrais, 1995/96-2005/06



Source: Rapport de l'IFDC sur la situation des engrais en Afrique, janvier 2008

Figure 2. Afrique subsaharienne: Production et consommation totales d'engrais, 1995/96-2005/06

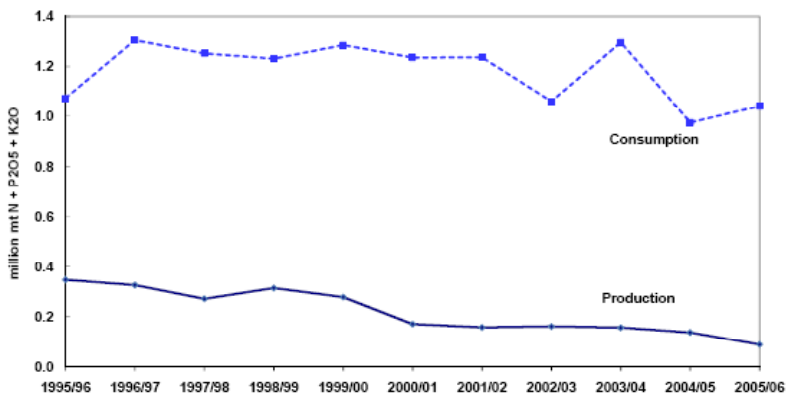
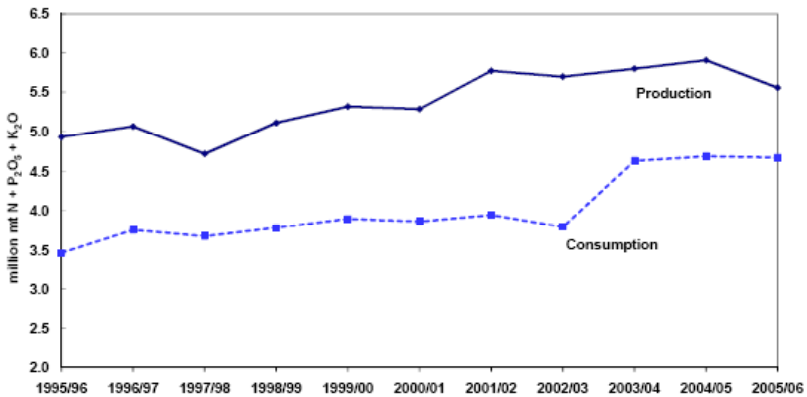


Figure 3. Afrique non subsaharienne: Production et consommation totales d'engrais, 1995/96-2005/06



Source: Rapport de l'IFDC sur la situation des engrais en Afrique, janvier 2008

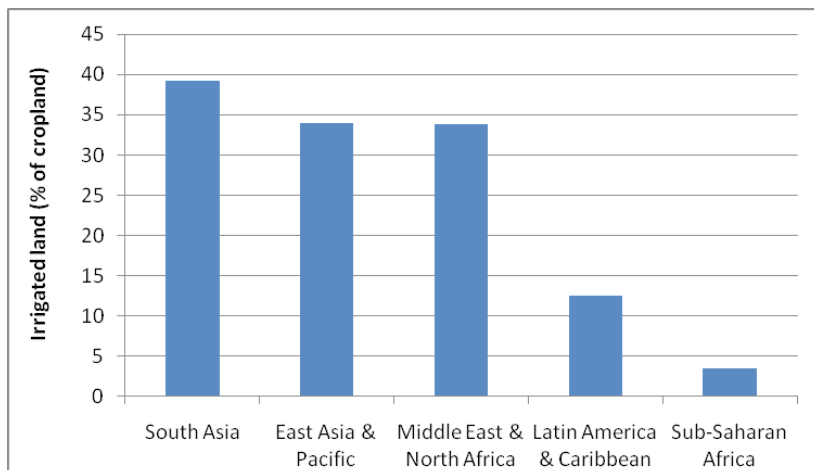
Comme la plupart des régions africaines ne produisent pas d'engrais pour leur propre consommation, elles dépendent d'importations. Les plus grands consommateurs sont également les plus grands importateurs, l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Est étant têtes de liste. Cependant, malgré le peu de production intérieure, et la dépendance totale aux importations, beaucoup de régions africaines exportent aussi des engrais. Les statistiques semblent indiquer que le reliquat d'engrais importés, une fois que les besoins de consommation annuels ont été satisfaits, est ensuite recyclé sur les marchés internationaux comme exportations. Certains pays ne le font pas et utilisent plutôt le surplus durant l'année suivante, mais à quelques exceptions près.

3.2. Irrigation

Le Programme mondial des Nations Unies pour l'évaluation des ressources en eau (2003) estime qu'environ 20 pour cent des terres arables globales sont irriguées et qu'elles contribuent pour approximativement 60 pour cent de la production mondiale de céréales. Les niveaux d'irrigation en Afrique sont aussi très bas en comparaison avec les autres régions du monde. Elle représente tout juste 3,5 pour cent de terres en culture actuellement sous irrigation, chiffre à comparer aux 39,2 pour cent en

Asie du Sud (Figure 4). Non seulement, les niveaux sont bas par rapport aux autres régions, mais même le taux d'expansion est par ailleurs plus faible que dans toute autre région. Au cours de quarante dernières années, seuls 4 millions de nouveaux hectares d'irrigation ont été développés en Afrique subsaharienne (ASS). A titre de comparaison, les chiffres sont de 25 millions de nouveaux hectares en Chine et 32 millions en Inde (Banque africaine de développement, 2007). Les rendements de céréales sous cultures irriguées qu'atteignent les petits exploitants agricoles de l'ASS sont aussi généralement bas et avec une faible croissance par rapport aux normes mondiales (Banque africaine de développement, 2007).

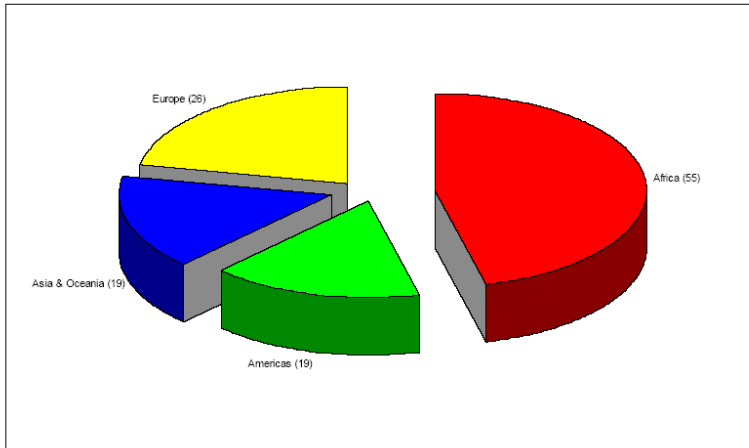
Figure 4. Part de terres en culture qui sont irriguées, par région du monde, 2003.



Source: WDI, 2008. Les chiffres pour l'Asie de l'Est et le Pacifique proviennent de la Banque africaine de développement, 2007.

La superficie nette irriguée dans le monde était de 229 millions d'hectares en 1988. 62 pour cent soit 143 millions d'hectares de la superficie totale irriguée reviennent au continent asiatique à lui seul. La Figure 5 présente le nombre de personnes par hectare irrigué dans les quatre principales régions du monde : Afrique, Amériques, Asie et Océanie, et Europe. Si l'accès à des terres irriguées est considéré comme une mesure plutôt rudimentaire du niveau de vie d'une région, alors le reste du monde est deux ou trois fois mieux loti que l'Afrique.

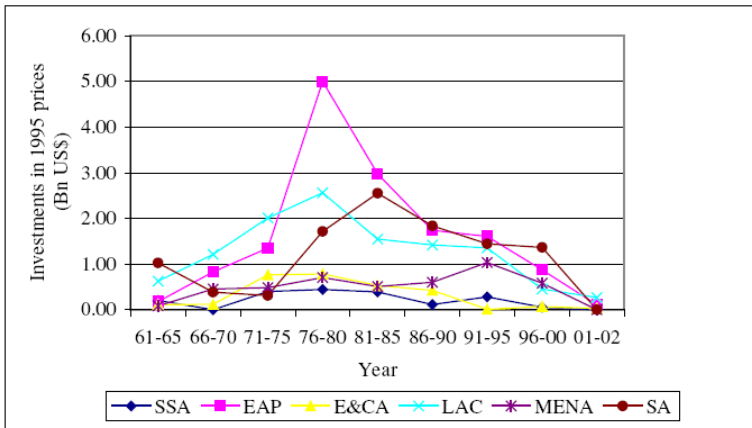
Figure 5: Populations régionales par hectare irrigué



Source: Carter (2003)

Comme le montre la Figure 6, toutes les régions du monde ont, entre 1961 et 2002, enregistré des baisses générales des chiffres historiques de prêts aux projets d'irrigation et de drainage. En particulier, les prêts des donateurs en faveur des investissements dans les projets d'irrigation à grande échelle en Afrique subsaharienne ont également enregistré une tendance à la baisse entre 1981 et 2002, alors qu'ils avaient connue une tendance à la hausse entre 1971 et 1981. Les échecs retentissants de nombreux projets d'irrigation à grande échelle en Afrique ont conduit à la promotion d'une irrigation informelle et à petite échelle. La raison est que, dans de nombreux pays en développement, les superficies irriguées par les agriculteurs, à travers des systèmes traditionnels de gestion de l'eau, sans l'aide des gouvernements et des agences de donateurs, ont dépassé de loin celles mises en œuvre par ces derniers via de gros projets d'irrigation et cela à moindre coût. Alors que de très petites structures d'irrigation gérées par des investisseurs privés individuels sont à un bout de l'ensemble, les gros projets d'irrigation gérés par le gouvernement se trouvent à l'autre bout. Les relations entre l'étendue et la forme du contrôle de l'irrigation montrent aussi que même si certains agriculteurs individuels contrôlent de petites et grandes exploitations commerciales, les gouvernements s'occupent aussi des petites structures d'irrigation.

Figure 6: Tendances des investissements dans l'irrigation et le drainage, 1961-2002



Source: IWMI (2004)

3.3. Semences améliorées

Les semences améliorées sont un important intrant générateur de forts rendements car ce sont des vecteurs de variétés végétales modernes. La création et la diffusion de variétés végétales modernes ont été la force technologique à la base des révolutions vertes qui se sont produites en Chine, en Inde, en Asie du Sud-ouest et dans plusieurs régions d'Amérique latine. En Afrique, la demande de semences améliorées s'est sensiblement accrue au cours des années 70 et 80. Toutefois, en dépit de cette croissance de la demande, 5 à 10% seulement de la demande potentielle de semences améliorées est actuellement satisfaite. La plupart des paysans continuent d'utiliser des semences non améliorées obtenues sur place, notamment à partir de réserves retenues sur leurs propres récoltes ainsi qu'auprès de voisins ou de parentés ou par achat sur les marchés locaux.

Le secteur commercial des semences est sous-développé en Afrique. L'on estime que moins de 2 pour cent du commerce international des semences se déroulent sur les marchés nationaux et régionaux de l'Afrique subsaharienne (ASS). Par ailleurs, la majeure partie de ces échanges semenciers intervient dans une seule région - l'Afrique australe - et dans

une poignée de pays. L'Afrique du Sud à elle seule représente presque un tiers de toutes les ventes de semences commerciales en ASS, alors que le Kenya et le Zimbabwe représentent respectivement 18 et 5 pour cent (Fédération internationale des semences, 2003). En plus d'être concentrées dans un nombre restreint de pays, les ventes de semences commerciales en Afrique concernent aussi une gamme étroite de cultures, en particulier le maïs hybride. Chose surprenante, la production et la distribution des semences améliorées continuent à être le domaine d'organismes publics. Bien qu'un certain nombre de sociétés privées aient établis des réseaux de négociants de semences améliorées sur le continent, le volume des ventes via les entreprises privées restent relativement modestes. Seuls environ 10–15% des marchands agricoles distribuent des semences améliorées en Afrique. En l'absence d'un réseau de commerçants de semences en Afrique, il s'est avéré difficile de faire adopter à grande échelle les variétés de semences améliorées.

En termes de structure et de performance du marché, l'achat et la commercialisation des semences par le secteur privé sont dominés par plusieurs grandes entreprises dont la plupart reçoivent le soutien des sociétés mères basées en Europe et en Amérique. Les sociétés approvisionnent les gouvernements africains qui à leur tour distribuent les semences par le canal d'agences locales. Les sociétés vendent aussi directement à des distributeurs locaux enregistrés. Ces derniers qui servent de grossistes – détaillants, approvisionnent les agriculteurs à grande échelle soit directement ou à travers des détaillants locaux. Ces dernières années, le volume des semences distribuées en Afrique a baissé, reflétant par là une faible demande de la part des agriculteurs, ce qui a contribué à son tour à réduire la rentabilité pour les fournisseurs.

4. Partenariats secteur public-secteur privé (ppp) existants dans le négoce des intrants agricoles en Afrique

Les tendances récentes en Afrique indiquent plusieurs Partenariats secteur public-secteur privé (PPP) dans le développement des intrants agricoles sur le continent. Le Tableau 3 présente un résumé de 15 PPP majeurs dans la filière des intrants agricoles avec leurs noms, les pays couverts, les acteurs intervenants dans les partenariats, les cultures et les intrants soutenus, les impacts ou bénéfices attendus des partenariats et des alliances. Les partenariats secteur public-secteur privé, qui sont définis en grandes lignes comme des efforts de collaboration entre les secteurs public et privé dans lesquels les deux secteurs contribuent à la planification, aux ressources et aux activités pour accomplir un objectif commun, sont essentiels au développement du négoce des intrants agricoles durable en Afrique.

A la lumière des PPP existants identifiés en Afrique, certains leçons et défis d'ensemble sont observés. Pour que la filière des intrants agricoles soit compétitive, durable et solide en Afrique, l'industrie des intrants devrait être axée sur le secteur privé. C'est-à-dire que les acteurs privés vont gérer les différentes composantes de la filière complète de commercialisation des intrants agricoles à savoir : la collecte et la livraison des matières premières d'intrants, la transformation et demi-transformation, l'emballage, le stockage, le transport et enfin la vente. Au sein de ces partenariats, les rôles et responsabilités spécifiques sont notamment (i) l'appui au développement des infrastructures rurales; (ii) la recherche et développement de technologies appropriées; (iii) l'appui à la fourniture et à la distribution d'intrants, le développement de l'industrie des intrants, l'application des législations relatives aux intrants et le contrôle de la qualité; (iv) le maintien d'un régime tarifaire favorable pour les intrants agricoles; (v) la coordination des systèmes de gestion de données et de l'information sur les intrants agricoles; et (vi) la promotion et le développement des institutions de commercialisation, de crédit et de

micro-finance ainsi que d'autres facilités financières de prêts au secteur privé.

Bien que de nombreuses personnes appellent actuellement à l'élimination totale du secteur public dans la fourniture d'intrants, les PPP existants prouvent que les gouvernements ont un rôle crucial à jouer dans ce processus par l'appui au développement des intrants commerciaux plutôt que par des interventions directes. Par exemple, alors que les Programmes africains de partenariats de la Fondation Yara au Ghana, au Malawi, au Mozambique et en Tanzanie soutiennent le développement des intrants agricoles en se concentrant sur le développement des entreprises à travers l'octroi de biens publics complémentaires et d'appui. Ces biens publics sont sous la forme d'investissements dans les routes, l'irrigation, l'éducation de base, les systèmes d'information sur les marchés, la recherche et la vulgarisation ainsi que l'amélioration des institutions (la législation des contrats et son application, les systèmes de grades et normes de la qualité).

Les tendances récentes indiquent qu'en Afrique certains pays sont en train de retourner aux subventions, particulièrement du fait que l'arrivée du secteur privé sur le marché s'est avérée peu impressionnante. Par exemple, durant la saison 2005/06, le gouvernement du Malawi a entamé la mise en œuvre du Programme d'appui aux intrants agricoles (ASIP) en vue d'améliorer la productivité des petits exploitants et de réduire la faim et l'insécurité alimentaire. Le programme consistait à attribuer des coupons de semences et d'engrais à des ménages ciblés dans les zones ayant le potentiel de production de maïs et de tabac. Ces coupons étaient remboursables pour environ 72 pour cent du coût de deux sacs d'engrais de 50 kg et pour le prix entier de 2 kg de semences hybrides ou 3 kg de variétés à pollinisation libre (VPL). Comme les coupons étaient remboursables pour un volume relativement large d'intrants, ils ciblaient les ménages ayant la capacité de gérer un tel volume d'intrants. Par conséquent, le programme ne visait pas à atteindre les plus pauvres. Les coupons étaient remboursables au niveau de six détaillants privés et la distribution était assurée par de gros négociants ayant un réseau déjà établi et l'expérience de collaboration avec le gouvernement. Des détournements substantiels de coupons dans certaines zones ont été signalés (mais non prouvés). Le programme a eu comme résultat une

hausse de 30 pour cent de la production du maïs par rapport à l'année précédente. En outre, les prix alimentaires se sont situés à un niveau temporairement inférieur à ce qu'ils auraient été sans subventions. Le surplus de production fut immédiatement exporté au Zimbabwe mais les exportations furent stoppées après que les prix du maïs se soient envolés plusieurs mois plus tard.

Tableau 3. Principaux Partenariats Public-Privé (PPP) existants dans le secteur des intrants agricoles en Afrique

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
Stanbic Bank Uganda, AGRA et Kilimo Trust Partnership	Ouganda	Acteurs publics et privés	L'entière chaîne de valeur de différentes cultures alimentaires : maïs, tournesol, orge, riz, sorgho, haricots et soja. Les intrants incluent les engrais et semences.	AGRA et Kilimo Trust accordent un fonds de garantie de prêt de \$2.5 millions et l'appui technique, tandis que Stanbic Bank prêtera \$25 millions sur cinq ans. 40% de ce montant iront à l'agro-industrie dans la chaîne de valeur.	Financer les agriculteurs ougandais et les petites/moyennes entreprises et renforcer leur accès aux intrants.
Accords de financement innovateur d'AGRA avec les banques commerciales	Kenya et Tanzanie	Acteurs publics et privés	Développement agricole général	Plans pour mobiliser US\$4 milliards sous forme de crédit abordable	Appuyer le développement agricole
AGRA, Standard Bank et autres partenaires	Ouganda, Ghana, Mozambique et Tanzania	Acteurs publics et privés	Différents types de cultures et d'intrants	US\$100 millions de financement abordable, avec comme effet de levier des garanties de crédit	Financer les agriculteurs et les entreprises agricoles en tant que parties des partenariats régionaux

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
Le partenariat Equity Bank et Amiran Kenya Limited	Kenya	Acteurs privés	Des intrants comme l'irrigation au goutte-à-goutte, les serres d'agriculteurs, les semences de qualité les engrais, les produits agrochimiques et la formation adaptée par l'équipe d'experts agronomes d'Amiran	Des crédits allant de KShs40.000 à KShs100.000 suivant les besoins spécifiques de l'agriculteur.	Améliorer l'accès par les petits exploitants au crédit d'Equity Bank pour financer des intrants agricoles modernes fournis par Amiran Kenya
Ministère de l'alimentation et de l'agriculture et Agence de protection de l'environnement du Ghana en collaboration avec AGRA et IFDC	Ghana	Acteurs publics et ONG	Intrants comme les semences et engrais et formation pour environ 2.200 marchands agricoles et producteurs de semences en techniques de gestion d'entreprise	Non connu	Il y a une initiative triennale établie pour accroître rapidement la productivité agricole et les revenus de 850.000 petits exploitants ghanéens par un meilleur accès aux semences de qualité et aux engrais ainsi que par la capacité financière de les acquérir
IFDC en collaboration avec l'Agence nationale pour l'administration et le contrôle des aliments et drogues (NAFDAC) du Nigeria, Crop life Nigeria, AGRA, Fidelity Bank of Nigeria et l'Agence nationale de réserve de aliments du Nigeria	Nigeria	Acteurs publics, privés et ONG	Les intrants comme les engrais et la certification de marchands agricoles formation en produits de protection des cultures	US\$5.5 millions	Former plus de 10.000 marchands agricoles au Nigeria sur la sécurité des produits agrochimiques sur trois ans

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
Le Partenariat agricole de la Tanzanie (TAP) entre YARA et le Gouvernement de la Tanzanie	Tanzanie	Acteurs publics et privés	Intrants agricoles comme les semences et engrais	US\$2.7 millions	Etablis en 2006 pour réduire la pauvreté en améliorant l'utilisation des intrants agricoles comme les semences et les engrais à travers la chaîne de valeur (importations d'intrants agricoles comme les semences et engrais)
Le Partenariat ghanéen pour les céréales conduit par la Fondation YARA (GGP), qui englobe maintenant 10 organisations publiques et privées	Ghana	Acteurs publiques et privées	Intrants agricoles comme des semences à forts rendements, des produits agrochimiques et engrais	US\$2.25 millions avec une contribution de YARA de US\$1 million et Africa Enterprise Challenge Fund (AECF) contribuant le US\$1.25 million restant	Renforcer le marché ghanéen des céréales en améliorant la collaboration à travers la chaîne de valeur du maïs (développement de l'infrastructure du marché)
Le Partenariat agricole du Malawi conduit par la Fondation YARA (MAP), qui englobe les partenaires comme AGRA, IFAD, le gouvernement norvégien et les autorités locales comme African Institute of Corporate Citizenship (AICC) – Institut africain des entreprises citoyennes	Malawi	Acteurs publics, privés, donateurs et ONG	Engrais et l'entière chaîne de valeur	Non connu	Réduire les coûts le long de la chaîne d'approvisionnement des engrais pour capitaliser sur le succès du programme malawite de subventions aux engrais, et engager l'entière chaîne de valeur dans un programme coordonné des initiatives de développement agricole

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
Le Corridor de croissance agricole conduit par la Fondation YARA	Tanzanie et Mozambique	Acteurs publics et privés	Engrais et meilleur efficacité d'intrants et gestion des infrastructures	Non connu	Développement des facilités portuaires à Beira, Mozambique et à Dar es-Salaam, Tanzanie comme plateformes régionales de distribution des intrants agricoles comme catalyseurs d'une plus large croissance du secteur agricole à travers diverses chaînes de valeur agricoles interconnectées
Le Prix Yara pour une révolution verte en Afrique	Africa	Acteurs publics et privés	Le système alimentaire entier avec focalisation sur les intrants agricoles comme les engrais et semences	Un prix de US\$ 100.000, un trophée en verre glass trophée et un diplôme. Les gagnants sont choisis par le Comité du Prix Yara.	Lancé en 2005, le Prix Yara honore le travail qui fait augmenter la productivité agricole, la sécurité alimentaire et la disponibilité des aliments via l'amélioration des systèmes alimentaires, le développement de l'agriculture durable et des marchés locaux. Le prix vise à encourager l'innovation et l'entreprenariat.

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
National Microfinance Bank, Tanzanie et le gouvernement de la Tanzanie	Tanzanie	Acteurs publics et privés	Les produits comme les petits planteurs et les entrepôts	Non connu	Développement de nouveaux produits liés à la chaîne d'approvisionnement agricole pour répondre aux besoins de l'industrie
L'Alliance semencière ouest-africaine (WASA) regroupant MONSANTO, AGRA, USAID, PIONEER (UNE SOCIETE DE DUPOINT) et cinq gouvernements ouest-africain	Cinq pays ouest-africains	Acteurs publics et privés et donateurs	Accès abordable, en temps utile et fiable aux semences de grande qualité et au matériel de plantation	US\$61 millions Alliance et USAID contribuant US\$14.3 millions sur cinq ans	Assurer la croissance et le développement de systèmes d'intrants agricoles viables en Afrique de l'Ouest, et renforcer les capacités des sociétés semencières existantes et naissantes tout en étendant les réseaux de marchands agricoles. WASA s'occupe aussi de l'harmonisation des législations sur le commerce des semences dans les cinq pays qu'elle couvre, et de la facilitation du commerce transfrontières.

Nom	Pays couverts	Acteurs dans les partenariats (public-privé, ONG, donateurs, etc)	Cultures ou intrants appuyés	Montant d'argent impliqué	Impact ou bénéfices attendus
Le Capital agricole africain - The African Agricultural Capital (AAC), établi par la Fondation Rockefeller, la Gatsby Charitable Foundation et Volksvermogen NV comme fonds d'investissement de capital-risque	Afrique de l'Est	Acteurs publics et privés, donateurs	Entreprises de la chaîne de valeur agricole avec une focalisation particulière sur les intrants ou la fourniture de services aux agriculteurs ou l'octroi aux agriculteurs d'un meilleur accès aux débouchés commerciaux	Non connu	Investir dans de petites et moyennes entreprises agricoles et améliorer les moyens de subsistance des petits exploitants en Afrique de l'Est
Le Fonds pour le développement des semences en Afrique - Africa Seed Investment Fund (ASIF), géré par le Capital agricole africain - African Agricultural Capital (AAC)	Huit pays de l'Afrique orientale et australe (Ethiopie, Kenya, Malawi, Mozambique, Rwanda, Tanzanie, Ouganda et Zambie)	Acteurs publics et privés et donateurs	Semences ou produits à reproduction végétative à livrer sur le marché	Inconnu	Améliorer la livraison de semences de qualité certifiée aux petits exploitants et édifier des entreprises solides et viables à long terme qui peuvent attirer des capitaux additionnels dans le secteur semencier

Si l'on avait adéquatement synchronisé les partenariats entre les secteurs public et privé dans le Programme malawite de subventions, le détournement des ventes commerciales aurait été moindre et la production totale de maïs se serait améliorée d'une marge encore plus élevée. Par ailleurs, comme le programme a fonctionné avec très peu de détaillants, de nombreux petits vendeurs ont été mis hors circuit par la concurrence. Leur inclusion dans le processus aurait assuré une moindre perturbation du marché et une plus grande équité dans la redistribution des bénéfices du programme. Morris et consorts (2007) donne dix principes directeurs des partenariats secteur public-secteur privé en matière de programmes de subventions pour les pays qui insistent à les appliquer:

1. Promouvoir le facteur ou le produit en tant que partie intégrante d'une stratégie plus large qui inclut des intrants complémentaires et le renforcement des marchés

2. Favoriser des solutions axées sur le marché qui ne sapent pas les incitations à l'investissement privé
3. Promouvoir la concurrence et réduire les obstacles à l'entrée
4. Reconnaître qu'une demande effective de la part des agriculteurs est essentielle à la pérennisation
5. Insister sur l'efficacité économique comme base des activités de promotion des engrais
6. Habilitier les agriculteurs à prendre des décisions sur la gestion de la fertilité des sols
7. Concevoir une stratégie de sortie pour limiter dans le temps les interventions publiques
8. Poursuivre l'intégration régionale afin de bénéficier des économies de taille de marché
9. Insister sur la pérennisation comme objectif lors de la conception des interventions publiques, et
10. Promouvoir une croissance favorable aux pauvres, en reconnaissance de l'importance des considérations d'équité

5. Alliances et partenariats possibles et potentiels dans le secteur des intrants agricoles en Afrique

Les trois principales contraintes que rencontre le secteur des intrants en Afrique sont les contraintes en termes de connaissances, les contraintes financières et les risques. Ce sont les acheteurs et les fournisseurs qui les affrontent. Les alliances d'affaires possibles et potentielles destinées à s'attaquer à ces contraintes devraient se concentrer sur la combinaison des trois à la fois. Ces partenariats et alliances devraient mettre ensemble les ressources et les compétences provenant d'un large éventail d'acteurs notamment le secteur privé, les organisations internationales, les organismes publics des pays en développement et industrialisés, les donateurs multilatéraux et bilatéraux, les fondations philanthropiques, les organisations non gouvernementales et certaines des grosses sociétés d'intrants agricoles et agro-industrielles œuvrant dans le secteur.

Un autre rôle essentiel d'appui que doit jouer le gouvernement dans le processus concerne les changements qui vont contribuer à réduire les coûts de commercialisation. Les coûts de commercialisation des intrants agricoles sont élevés dans les pays africains et représentent au moins 50 pour cent du prix à la ferme. Les coûts d'intrants élevés peuvent être réduits par des investissements qui abaissent les prix du transport et de commercialisation, ce qui va non seulement diminuer les prix pour les agriculteurs mais aussi accroître la rentabilité pour les fournisseurs. Plusieurs voies existent pour le faire : la réduction des frais portuaires, la coordination du temps d'enlèvement des intrants du port avec le transport à l'intérieur du pays, la réduction des coûts de transport et la réduction des taxes sur les carburants trop élevées.

Dans les régions où les gouvernements sont encore fortement impliqués dans la commercialisation des intrants agricoles, ils peuvent être encouragés à le faire d'une manière qui favorise la concurrence commerciale. Dans certain nombre de pays ouest-africains, les gouvernements contrôlent la distribution des engrais mais introduisent une certaine concurrence en engageant des importateurs et distributeurs privés à effectivement

fournir les engrais. Au Bénin, une organisation des agriculteurs choisit les fournisseurs et négocie les prix, tout en servant aussi de chambre de compensation pour assurer le remboursement par les agriculteurs, des crédits d'intrants octroyés par le gouvernement. Ces exemples de coopération secteur public-secteur privé peuvent servir de modèles pour renforcer la concurrence sur les marchés durant la période de transition.

Comme la demande de chaque pays en intrants agricole est relativement faible, les marchés régionaux devraient être exploités pour réaliser des économies d'échelles et abaisser les coûts de commercialisation. Les gouvernements peuvent réduire les réglementations qui restreignent le commerce régional des intrants et se concentrer sur les politiques d'harmonisation des normes dans les pays. En 2003, l'Afrique orientale et australe avait accompli des progrès dans l'harmonisation des procédures de diffusion de variétés de semences dans les pays de sorte que les multiplicateurs de semences puissent commercialiser leurs produits dans les climats agro-écologiques similaires situés au-delà des frontières nationales. L'Afrique de l'Ouest a aussi réalisé quelques progrès dans la normalisation et la simplification des procédures phytosanitaires et des réglementations du commerce semencier transfrontières. En autorisant les fournisseurs à diffuser les variétés dans plusieurs pays, ils peuvent plus facilement réaliser des économies d'échelle et abaisser les prix.

A part les investissements complémentaires pour réduire indirectement les risques, il existe aussi des programmes publics-privés qui s'attaquent à ces contraintes plus directement. Les programmes de distribution des semences et des engrais ont eu beaucoup de succès du fait de l'utilisation de petits emballages plus abordables souvent appelés mini-paquets. Ces emballages plus petits permettent aux agriculteurs d'expérimenter les nouvelles technologies sans devoir assumer une dépense majeure ce qui non seulement contribue à accroître leur connaissance d'intrants générateurs de forts rendements disponibles, mais leur permet aussi de trouver la combinaison qui fonctionne pour leur situation spécifique.

Durant l'application des programmes d'ajustement structurel (PAS), de nombreux gouvernements africains se sont retirés des activités d'achat, de fourniture et de distribution dans le cadre du régime de déréglementation, de sorte que les forces du marché déterminaient largement les prix. Les

subventions aux intrants agricoles se sont arrêtées. Le secteur privé a répondu très faiblement de sorte qu'ils ne pouvaient même pas satisfaire aux besoins à court terme. Les sociétés privées devaient encore pénétrer le marché des intrants en nombre voulu. Une application systématique de nombreuses politiques gouvernementales ainsi qu'un rôle élargi du secteur privé dans les activités agro-industrielles vont en général encourager la participation du secteur privé dans le secteur.

Du fait de la faiblesse de l'infrastructure commerciale en Afrique, les marchés d'intrants sont souvent localisés et caractérisés par une mauvaise transmission des prix entre marchés d'où une forte fluctuation des prix. L'on trouve souvent de graves pénuries d'intrants dans une zone donnée tandis qu'existe un surplus ailleurs, dans le pays ou au sein de la région même. Une réponse à ces problèmes de commercialisation consiste à mettre en place des Systèmes d'information sur les marchés dans le cadre d'alliances secteur public-secteur privé. De tels partenariats peuvent offrir au secteur privé l'accès aux mécanismes de production et de distribution des intrants ainsi qu'aux ressources financières qui seraient autrement difficiles à obtenir. Tout en assurant au secteur public l'accès aux compétences et connaissances scientifiques ainsi qu'aux technologies d'avant-garde que détient le secteur privé.

6. Recommandations et stratégies

Bien que les intrants agricoles renferment un grand potentiel pour accroître la productivité, dans certains contextes et pour certaines cultures en Afrique, leur adoption reste relativement faible dans la plupart des cas. Cette situation est le résultat de l'instabilité des politiques qui a prévalu au cours des quarante dernières années, ce qui a conduit à avoir un marché commercial d'intrants sous développé. Les stratégies d'investissement accéléré dans le développement de la filière des intrants agricoles en Afrique devraient directement aborder les questions concernant l'harmonisation des politiques d'intrants agricoles, la description claire des fonctions et responsabilités des différents acteurs du secteur, et le renforcement des capacités du secteur privé ainsi que les mesures incitatives là il peut être performant. Les gouvernements africains ont besoin de travailler avec les sociétés privées internationales et les investisseurs intérieurs privés ensemble avec les Organisations non gouvernementales (ONG) locales et internationales, les fondations, les donateurs, les organisations de recherche agricole nationales et régionales pour renforcer et élargir les alliances secteur public-secteur privé dans le négoce des intrants. Les secteurs public et privé doivent par ailleurs forger des alliances qui mobilisent les capacités et ressources des universités et des groupes de spécialistes dans le but d'appuyer la formation avancée en faveur des scientifiques africains, les décideurs et leaders économiques. L'établissement de liens entre les producteurs, les commerçants, les manufacturiers et les consommateurs va contribuer à réduire la vulnérabilité et encourager les marchés à répondre aux chocs.

Accroître les échanges régionaux des intrants agricoles est un facteur important pour améliorer le fonctionnement des principaux corridors de commerce et de transport, améliorer les structures du marché, développer les services financiers, et faciliter la libre circulation des intrants, des zones excédentaires aux zones déficitaires. Les longues distances et le mauvais état des routes, à quoi s'ajoutent des entraves humaines comme les restrictions aux exportations, des procédures douanières lourdes ainsi que des opérations de commercialisation gouvernementales imprévisibles, doivent être démantelés. Il est crucial de relier les agriculteurs à de meilleures opérations de distribution, de transformation et de stockages

qui soient assurées par le secteur privé. L'établissement d'alliances de chaîne de valeur avec plusieurs partenaires, l'appui au développement de la chaîne de valeur des intrants agricoles et l'accroissement de l'accès du secteur privé aux capitaux, ainsi que l'expansion de la disponibilité du crédit et la réduction des risques des banques commerciales pour les prêts contribueront à rehausser la rentabilité des chaînes de valeur des intrants agricoles clés.

Pour pouvoir collecter les informations commerciales sur les principaux intrants en Afrique, il est crucial de combler l'insuffisance d'informations et de renforcer les bourses d'intrants agricoles. L'amélioration de la commercialisation des intrants agricoles conduira à la diffusion d'informations commerciales essentielles comme les prix, les statistiques régionales sur les intrants, les chiffres de l'offre et de la demande ainsi que les réglementations et procédures qui régissent le commerce dans les différents pays. Cela assurera un flux continu d'informations sur des questions actuelles et émergentes de négoce d'intrants ainsi que la disponibilité d'informations commerciales fiables et opportunes qui aideront les investisseurs privés à opérer des choix judicieux et à comprendre les particularités des marchés agricoles de la région.

Le secteur privé organisé a besoin d'être mobilisé, encouragé et doté d'incitations pour participer activement dans la production et la distribution des intrants agricoles à travers des stratégies d'octroi de crédit et de microcrédit. L'intégration des institutions financières rurales et l'établissement des liens avec le secteur bancaire formel ainsi que la réglementation de la croissance des institutions financières non bancaires avec insistance sur la mobilisation de l'épargne populaire contribueront fortement à réduire les coûts de transaction. La modification des termes de crédit comme les taux d'intérêt, les critères d'éligibilité et l'exigence légale d'améliorer l'accès aux marchés constitue une condition préalable à la mobilisation des ressources.

Le renforcement des capacités des bourses agricoles existantes et l'encouragement de leur établissement dans les pays où elles n'existent pas contribueront à accroître les flux d'informations et à créer en Afrique des réseaux commerciaux plus larges. Cela conduira à des cadres d'appui solides qui améliorent la compétitivité du commerce des intrants

agricoles. Si les pays africains veulent réaliser leurs gains potentiels dans la filière des intrants agricoles, l'accent devrait porter dans les domaines dans lesquels ils ont des avantages comparatifs pour assurer l'efficacité de l'utilisation des ressources. D'autres réformes de l'approvisionnement en intrants devraient être adaptées aux caractéristiques économiques et sociales spécifiques de chaque pays ainsi qu'à leurs priorités et niveau de développement.

Il faudrait supprimer la multiplicité et le chevauchement des protocoles, des structures et des mandats des institutions impliquées dans les dispositifs commerciaux régionaux pour pouvoir rapidement libérer et faciliter le mouvement des intrants à travers les frontières nationales, et renforcer les capacités des associations commerciales afin d'identifier les améliorations requises et en faire le plaidoyer le long des corridors de commerce et de transport. Les capacités des organismes gouvernementaux, des organes régionaux, des associations commerciales du secteur privé, des organisations d'agriculteurs ainsi que d'autres partenaires au développement devraient être renforcées pour identifier et résoudre les principaux goulots d'étranglement qui entravent la commercialisation des intrants agricoles.

Références

ADB (African Development Bank), IFAD (International Fund for Agricultural Development), IWMI (International Water Management Institute) and World Bank. 2007. *Investment in Agricultural Water for Poverty Reduction and Economic Growth in Sub-Saharan Africa*. Rapport non publié.

Carter, R. 2003. *Water and Poverty: Redressing the Balance*. Inaugural Professorial Lecture, Institute of Water and Environment, Cranfield University, UK, 28th March 2003

Crawford, E., V. Kelly, T. Jayne, and J. Howard. 2003. Input use and market development in Sub-Saharan Africa: an overview. *Food Policy* 28 (2003): 277-292.

International Seed Federation. 2003. <http://www.worldseed.org>.

IWMI (International Water Management Institute). 2004. *Investment in Agricultural Water Management in Sub-Saharan Africa: Diagnosis of Trends and Opportunities*. Inception Report

Jayne, T., S. Rashid, N. Minot, and S. Kasule. June 15-16, 2009. *Promoting fertilizer use in Africa: current issues and empirical evidence from the COMESA region*. Presentation at the COMESA Africa Agricultural Markets Programme Policy Conference. Livingstone, Zambia.

Kelly, V., A. Adesina, and A. Gordon. 2003. Expanding access to agricultural inputs in Africa: a review of recent market development experience. *Food Policy* 28 (2003): 379-404.

Morris, M., V. Kelly, R. Kopicki, and D. Byerlee. 2007. *Fertilizer use in African agriculture: lessons learned and good practice guidelines*. Washington, DC: World Bank.

United Nations World Water Assessment Programme. 2003. *Water for People, Water for Life*. The United Nations World Water Development Report. UNESCO-WWAP