



FONDATION DE L'INSTITUT PANAFRICAIN POUR LE DEVELOPPEMENT

FOUNDATION OF THE PANAFRICAN INSTITUTE FOR
DEVELOPMENT

QUEL MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT RURAL POUR LES PETITS PRODUCTEURS AFRICAINS ?

I. Introduction

L'augmentation de la production agricole est une des grandes priorités du développement et de la survie de l'Afrique aujourd'hui et surtout demain.

La population africaine va doubler au cours des 30 prochaines années. Son taux actuel de croissance est de 2,44 % par an, alors que la moyenne mondiale est de 1,2 %. Cette population atteindra 2,5 milliards d'habitants en 2050. Le Nigeria passera au cours de cette même période de 191 millions à 410 millions et sera le troisième pays le plus peuplé du monde, après la Chine et l'Inde (Africa Progress Panel (APP)/Fondation de Koffi Annan, Agriculture, Pêche et Capitaux, 2012. p.57 et La Lettre de Justice et Paix, No 236, Juin 2018).

L'urbanisation de l'Afrique va s'accélérer dans les mêmes proportions, même davantage. La demande de produits agricoles va doubler elle aussi. Or, si en l'an 2000 l'Afrique Sub-Saharienne était exportateur net de denrées alimentaires, aujourd'hui ses importations de denrées alimentaires s'élèvent à 35 milliards de \$US et les importations dépassent les exportations de 30% (Africa Progress Panel, p. 56). Compte tenu de la croissance démographique et de l'urbanisation accélérée, la demande de denrées alimentaires sera très difficile à satisfaire.

En plus, selon Ecofin du 13.9.2018 qui cite la Banque Mondiale, en 2017, le nombre de personnes sous-alimentées en Afrique a totalisé 256,5 millions, soit 20,4% de la population, en hausse par rapport au 19,7% enregistré en 2016 !

Or, seuls 3,5 millions d'Ha sur 240 millions propres à la riziculture inondée sont exploités (APP p. 56) et pour inverser la tendance actuelle, l'Afrique peut facilement doubler la productivité de ses terres en 5 ans. Un exemple : le Nigeria dépensait il y a cinq ans 11 milliards de \$US dans l'importation de blé, riz, sucre et pêche. Il a été capable de réduire ces importations à 5 milliards de \$US pendant cette même période (APP p.56).

Ces données globales permettent de penser que nous pouvons agir pour faire face à ces besoins futurs de nourriture, si on en prend les moyens.

Ce « paper » analyse les modèles actuels de développement de la production agricole africaine et essaye à partir de l'expérience sur le terrain, avec les producteurs, dans les villages, de réfléchir aux solutions à promouvoir et à un modèle alternatif.

Actuellement, la production agricole africaine peut se caractériser globalement par les modèles suivants :

- a) Des petits paysans isolés (surtout des femmes) qui représentent la grande majorité des producteurs de cultures vivrières
- b) Des Organisations Paysannes (OP) et Coopératives qui, prenant conscience de l'isolement des petits producteurs, se sont regroupées et organisées
- c) Des grands commerçants et multinationales, qui achètent les productions des petits producteurs et qui transforment et commercialisent surtout des produits agricoles d'exportation
- d) Des multinationales ou de riches investisseurs africains qui constituent l'agriculture industrielle de l'agro-business.

Ces modèles poursuivent des buts différents. Les modèles a) et b) visent à satisfaire les besoins alimentaires des intéressés, alors que les modèles c) et d) cherchent à maximiser les bénéfices au profit de leurs actionnaires par la commercialisation des produits agricoles d'exportation.

L'Afrique doit choisir ce qu'elle fera dans les prochaines années pour satisfaire à la fois les besoins de sécurité et de souveraineté alimentaires de ses populations et de leurs organisations et maximiser les productions agricoles pour générer les devises nécessaires à l'équilibre économique des pays.

Une première question est donc celle de savoir comment assurer à la fois l'équilibre entre productions vivrières et cultures d'exportation pour assurer les besoins croissants de ses populations des villes et des villages (voir thèse de Fernand Vincent présentée à la Sorbonne, « Cultures d'exportation et développement intégré : le cas du Cameroun », 1982, 72 pages) et le développement des cultures agricoles d'exportation (café, cacao, coton).

Analysons, plus en détails les forces et faiblesses de ces différents modèles.

I. Le modèle des petits producteurs isolés

Les petits producteurs (agriculture familiale) travaillent sur de très petites surfaces : 0,5 Ha pour le vivrier (travail de la femme) et 1 à 2 Ha de cultures d'exportation (travail de l'homme). Ils utilisent les techniques traditionnelles, n'ont pas les moyens d'acheter des engrais et produits de lutte contre les maladies. D'où une très faible production vendue sur le marché local. La productivité est faible et l'autoconsommation absorbe la presque totalité de la production familiale. Le revenu familial est très faible. Beaucoup d'entre eux vivent dans la pauvreté, mais arrivent à se protéger de la faim.

Comme ils n'ont pas d'argent, les banques refusent de leur accorder des crédits et la commercialisation de leur faible production est locale pour le vivrier et ils dépendent de l'usurier pour vendre leur cacao ou leur coton.

L'appui aux petits producteurs, effectué par les associations internationales et locales de développement (ONG) a toujours été leur priorité afin d'assurer la sécurité alimentaire et le renforcement institutionnel de leurs partenaires. Ce choix est juste, mais il doit être complété. Rarement, en effet, ces appuis ont permis un meilleur contrôle de la chaîne de valeur par ces producteurs (transformation des productions d'exportation ou, pour les productions vivrières, transformation des produits locaux en farine, jus ou autres).

Par ailleurs, la commercialisation des surplus de production après l'autoconsommation les rend totalement dépendants des commerçants et usuriers locaux ou des multinationales. D'où une grande dépendance des **intermédiaires**, qui commercialisent les produits de base, et les transforment quelquefois sur place.

L'accès des petits producteurs (0,5 à 2 Ha cultivés) aux services d'appuis est trop limité malgré les efforts accomplis. Hélas, plus de 90% de ces petits cultivateurs ne dépassent pas cette surface de travail.

Leurs forces sont donc de :

- Jouir d'une grande liberté, à l'abri du système dominant et tourné vers la consommation ;
- Assurer leur sécurité alimentaire ;
- Jouir d'une autonomie de travail ;
- Être à l'abri de l'endettement dû à la production moderne (achat de semences, d'intrants, etc.).

Leurs faiblesses sont :

- Les petits producteurs sont isolés ou/et dépendants ;
- Les très faibles surfaces de production qui empêchent l'utilisation d'outils nouveaux ;
- Leur dépendance vis-à-vis des usuriers locaux et des multinationales qui viennent acheter leurs productions au village ;

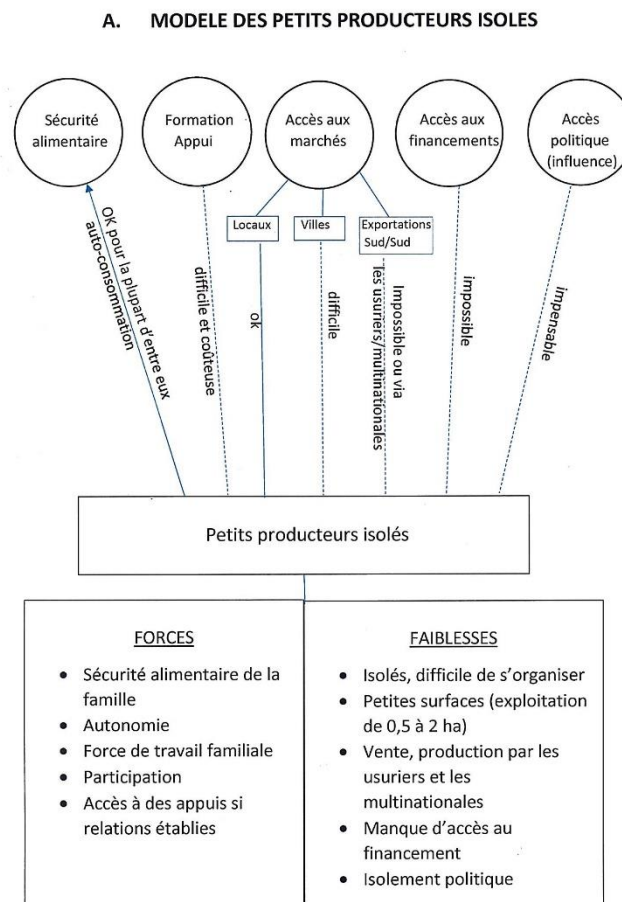
- La limite, pour certains, de leur sécurité alimentaire (eau) ;
- Le non accès aux services d'appuis : formation, conseils, achats d'intrants, commercialisation, crédit, etc. ;
- L'isolement « politique » ; ils sont dominés par les plus forts desquels ils dépendent souvent, y compris des élites de leur famille.

Etude de cas

« Francis est un petit producteur de la région de Sangelima, au Cameroun.

Il met en valeur, chaque année, avec son épouse et ses enfants, une surface de 1,5 Ha de terrain. 0,5 Ha par son épouse pour les cultures vivrières et 1 Ha de cacao. La production vivrière permet de nourrir la famille et la vente de cacao, à un prix dérisoire, au commerçant local, de disposer d'un peu d'argent liquide pour payer les frais scolaires des enfants, un médicament en cas de maladie, la réparation de la case et d'autres petits achats de première nécessité. L'exemple de Francis et de sa famille représente, hélas, la plupart des producteurs camerounais.

Le schéma ci-dessous traduit ses forces et faiblesses :



II. Le modèle des petits producteurs organisés

Ce modèle très intéressant est porteur de progrès.

Prenant conscience de leur isolement et de ses conséquences, grâce à un leader du village, qui a souvent vécu en ville et est retourné au village, les petits producteurs se sont peu à peu organisés.

L'Etat les a aidés à s'organiser en **coopératives**, mais ce fut, la plupart du temps, une faillite car le développement doit partir des populations locales et non de l'extérieur.

Certaines associations d'appui (à l'exemple du SAILD au Cameroun, de l'IREC en Afrique) les ont aidés à créer des **Organisations Paysannes (OP)** dont certaines aujourd'hui représentent des forces importantes de l'organisation des paysans sur les plans nationaux, régionaux et internationaux (à l'exemple du ROPPA en Afrique de l'Ouest ou d'Action Syndicale en Asie et en Amérique Latine).

Ces OP ouvrent la voie aux problèmes posés par l'isolement des petits producteurs. Elles sont quelquefois devenues des partenaires incontournables dans les négociations nationales et internationales.

Mais elles ont donné priorité au renforcement institutionnel de leurs partenaires organisés selon les principes des coopératives (Principes de Rochdale) et effectué des opérations significatives de lobbying auprès de leurs gouvernements, des organisations régionales et internationales.

Cependant elles pèsent hélas peu, sur le plan économique, face aux multinationales avec lesquelles elles rechignent à coopérer. Elles sont très faibles dans le contrôle de la chaîne de valeur de leurs productions ; elles n'arrivent pas à créer les petites entreprises qui transforment et commercialisent localement, avec les pays environnants ou/et à l'exportation.

Leurs forces

- ° Elles représentent souvent des milliers, si ce n'est pas des dizaines de milliers de producteurs, ce qui leur donne une force très importante de négociation. Leur organisation démocratique équitable facilite la transparence et l'adhésion de nouveaux membres qui considèrent cette OP comme la leur. Elles constituent donc aussi une force politique locale et nationale ;
- ° Elles sont organisées et souvent reconnues comme des partenaires par l'Etat et ses services techniques ;
- ° Elles ont accès aux services des ONG/OING y compris à leur financement ;

- ° Elles ont souvent accès direct aux marchés locaux, nationaux ou Sud/Sud pour la vente de leurs productions et quelquefois aux marchés internationaux (produits d'exportation) ;
- ° Elles maîtrisent parfois des méthodes de production augmentant la productivité et des productions alternatives (Bio et certification des produits) et sont présentes sur les marchés alternatifs internationaux ;
- ° Elles obtiennent ainsi assez souvent des revenus supplémentaires pour leurs membres.

Leurs faiblesses sont les suivantes :

- ° Elles peinent à garder leur indépendance car elles représentent une force politique par le nombre important de leurs adhérents ;
- ° Elles côtoient le danger de la domination des technocrates de l'OP qui s'imposent aux paysans et donc de la perte de force de la représentation démocratique, et celui de l'adhésion de nouveaux membres qui commencent à contester les décisions prises sans leur consentement ;
- ° Elles dépendent encore trop souvent de l'aide internationale qui crée une dépendance et ralentit l'autonomie politique et financière de l'OP ;
- ° Elles dépendent souvent d'un leader charismatique qui a de la peine à transmettre ses pouvoirs aux jeunes ;
- ° Elles ne transforment et commercialisent que rarement leurs productions et elles dépendent ainsi d'intermédiaires qui le font à leur place (usuriers ou multinationales) et perdent le contrôle et les revenus de leurs productions.

Etude de cas

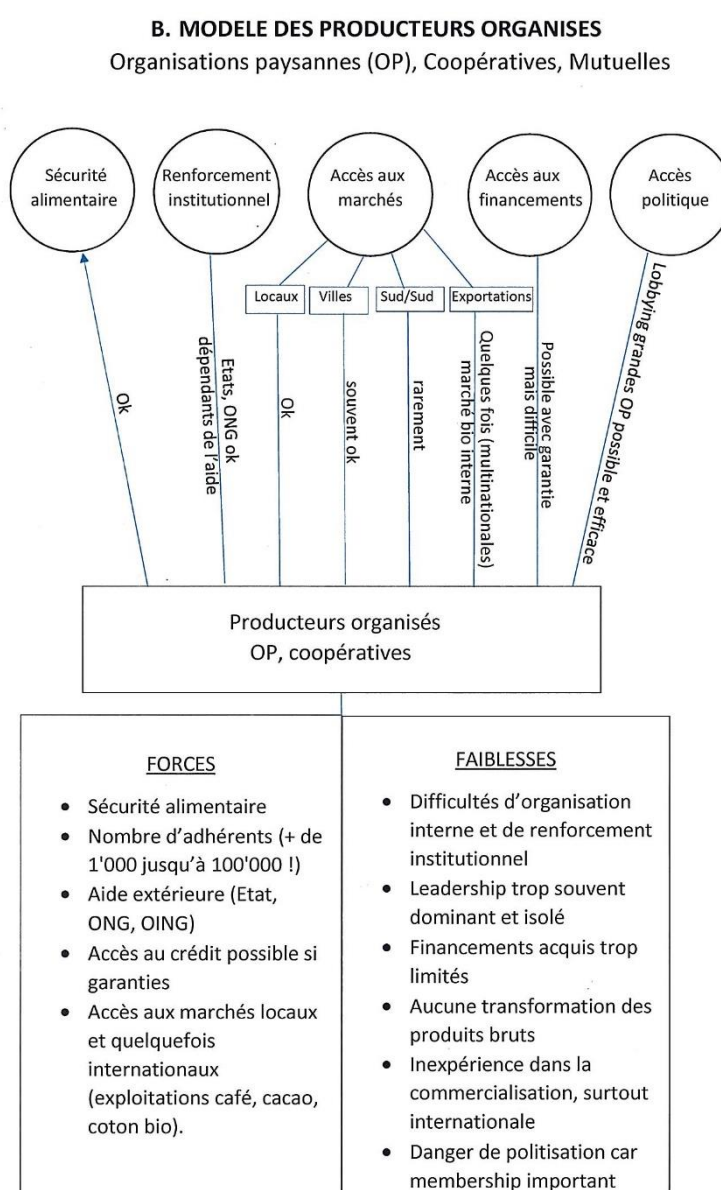
Le ROPPA est un très grand réseau de producteurs d'Afrique de l'Ouest (plusieurs centaines de milliers de producteurs rassemblés en Union de Coopératives dans les domaines du café, du cacao, du coton, du soja, de la noix de cajou, de produits vivriers, etc.). Les femmes sont très présentes dans la gestion de ces coopératives.

Le ROPPA aide ses membres à mieux commercialiser leurs produits, mais dépend encore beaucoup trop des grandes entreprises d'exportation et de subventions de l'aide internationale. Rare sont ses liens directs avec les consommateurs sauf dans le commerce du vivrier.

Le ROPPA a lancé quelques entreprises de transformation de ses produits. Cependant, par manque de financement et de qualification technique, ce réseau paysan a de la peine à s'approprier une partie de la chaîne de valeur en créant ses propres entreprises.

Mais le ROPPA représente, par le nombre de ses adhérents, une force de négociation nationale, régionale et internationale. Il a, par exemple, obligé certains gouvernements à accepter ses propositions de changement (accès au crédit, maîtrise technologique, accès aux intrants et aux semences) et est même très actif auprès de l'OMC à Genève. Chaque année, il organise avec l'appui d'autres réseaux paysans mondiaux, des tables-rondes pour faire valoir les propositions des producteurs, lors de la session de l'OMC à Genève.

Le schéma ci-dessous illustre les forces et faiblesses de ce modèle :



III. Le modèle d'exportation des produits agricoles par les multinationales

C'est celui des multinationales et aussi et de plus en plus des élites africaines fortunées.

Il consiste à faire ce que les petits producteurs devraient faire : transformer, commercialiser localement et à l'exportation. Ce sont surtout des produits agricoles tels que le cacao, le coton, le café et le soja. Ces entreprises sont très performantes ; elles exigent la qualité et paient à bas prix la production des petits paysans.

Elles utilisent souvent des intermédiaires locaux pour les aider à rassembler le maximum de produits à un endroit déterminé pour l'acheminer ensuite au port le plus proche.

Quelquefois, elles traitent localement ces productions : lavage et déparchage du café, transformation du cacao en poudre ou en beurre, etc. Elles assurent le transport local et maritime et s'assurent contre les risques ; elles vendent à leurs succursales du Nord ou directement aux consommateurs après avoir conditionné les produits selon la demande des clients. Il arrive même qu'elles exportent à nouveau ces produits ... vers les pays d'origine de la production !

Ce modèle d'extraversion de l'économie nationale, basé sur l'exportation et la transformation dans le Nord des produits bruts (qui répondent en priorité aux besoins des consommateurs du Nord et qui sont peu achetés dans les pays du Sud) est un résidu très puissant du modèle de développement de la période coloniale et pourtant l'Afrique n'a pas encore su s'en défaire.

Ce modèle qui est un modèle dominant est un des leviers de l'économie libérale ; c'est hélas celui promu par la Banque Mondiale, les Banques de Développement et la plupart des Etats africains.

Les forces de ce modèle :

- ° Accès facile au pouvoir politique local et national ;
- ° Organisation/Management efficaces ;
- ° Maîtrise technique et technologique (discutable) ;
- ° Accès aux marchés internationaux et influence sur les prix mondiaux (bourse) ;
- ° Accès facile aux financements internationaux ;
- ° Force de regroupement (réseaux et campagnes de lobbying) qui leur permettent de contrôler les marchés mondiaux.

Les faiblesses de ce modèle :

- ° Certaines de ces forces (décrites ci-dessus), sont contestées par les travailleurs et les organisations des Droits de l'Homme (conditions de travail et respect des droits des travailleurs) ;
- ° Une organisation pyramidale qui empêche la transparence et la participation de tous ;
- ° Un contrôle des prix. Les baisses de prix des produits agricoles sur le marché international sont supportées par les seuls producteurs (les prix d'achat à la récolte baissent), alors que les marges de profit des multinationales restent identiques ;
- ° L'appropriation des meilleures terres est une faiblesse à long terme ;
- ° L'objectif prioritaire est de rétribuer d'abord les actionnaires (14% et +).

Etude de cas

La principale production du Burundi est celle du café qui représente plus de 50% du PIB.

Ce café est produit sur les collines par de petits producteurs locaux.

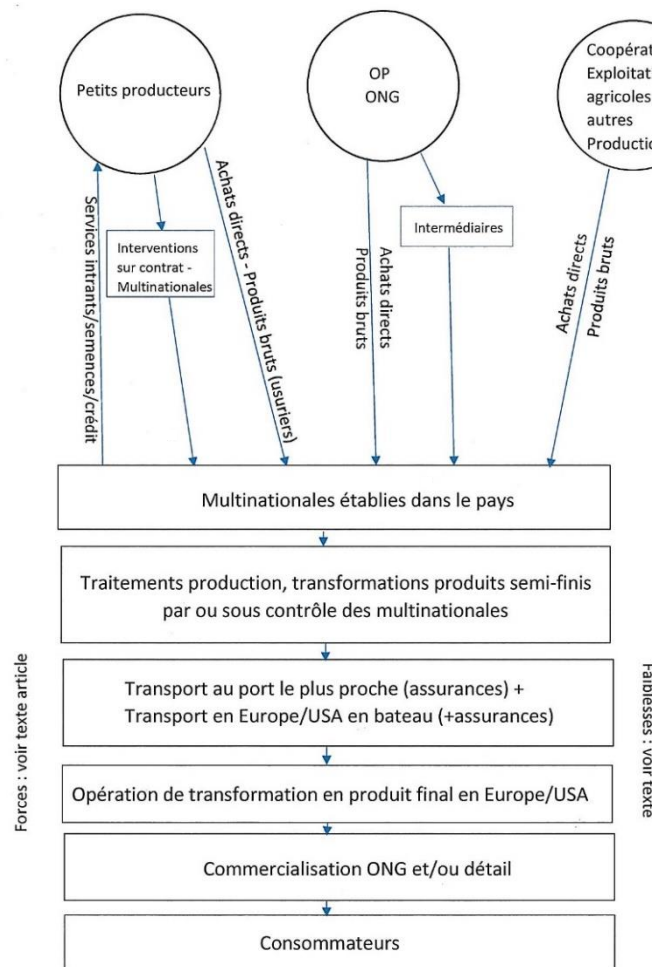
Les multinationales, présentes au Burundi, dominent le marché à l'exportation. Pour exporter davantage et réaliser des profits supplémentaires, ces multinationales aident les paysans à améliorer la productivité de leurs caféières et facilitent l'accès au crédit pour que les paysans puissent acheter les intrants nécessaires pour une production plus efficace.

L'Union des Coopératives locales de café, la CNAC, qui représente 125.000 producteurs, négocie avec le gouvernement, la Banque Mondiale et les multinationales pour s'approprier les usines de lavage du café (cela lui permet de garder la propriété de son café et de le vendre un peu plus cher après ces opérations de lavage).

Mais le combat est rude et les résultats limités. Les producteurs subissent les décisions du gouvernement influencé par la Banque Mondiale.

Voir le dossier « café Burundi » sur le site www.ired.org et l'action de lobbying appuyée par le Professeur Olivier de Schutter de l'Université de Louvain en Belgique.

C. MODELE DE COMMERCIALISATION CONTRÔLÉ PAR LES MULTINATIONALES



IV. Le modèle d'agro-business (agriculture industrielle) des multinationales ou d'investisseurs africains fortunés

Ces entreprises de l'agro-business négocient avec les Etats, qui acquiescent souvent, l'achat de surfaces très importantes des meilleures terres arables. Elles emploient, à des tarifs souvent discutables la main d'oeuvre locale et ne respectent pas toujours les droits des travailleurs. Elles utilisent des moyens contestés (OGM, herbicides et autres produits nocifs pour la santé des travailleurs et des consommateurs) mais obtiennent, dans le court terme hélas, une productivité plus grande que celle des producteurs locaux. Les multinationales et certaines agences de financement appliquent ces stratégies et ces méthodes de gestion de l'agriculture et dominent totalement le marché à l'exportation.

Les investissements (plusieurs centaines de millions de \$US !) prévus dans le plan de développement de la Banque Africaine de Développement pour les cinq prochaines années permettrons hélas de financer largement ce modèle.

Par ailleurs, Archipel, No 272 de juillet/août 2018 décrit cette agriculture industrielle de la façon suivante : « L'augmentation de la productivité agricole n'est pas utile si, parallèlement, la pauvreté paysanne et les inégalités dans les régions rurales ne font qu'augmenter. Ce type de développement met la pression sur les petits paysans et les éjecte purement et simplement du marché, les forçant à rejoindre la cohorte des pauvres vivant dans les bidonvilles... Nous avons besoin d'un développement qui réduise la pauvreté ».

Les forces de ce modèle d'agro-business :

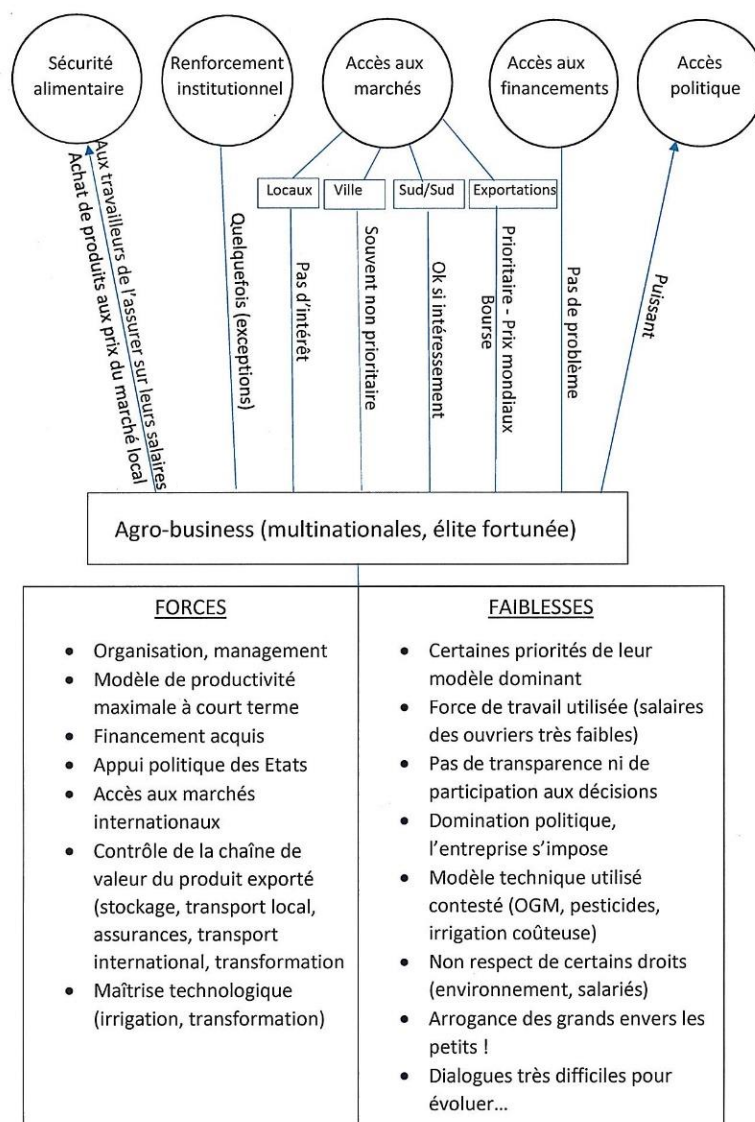
- ° Une maîtrise technologique qui permet des résultats significatifs des productions des cultures d'exportation ;
- ° Des relations, souvent douteuses, avec les gouvernements locaux avides de générer des devises et augmenter leur PIB ;
- ° La maîtrise de toutes les opérations de la chaîne de valeur qui leur permet de réaliser des profits à chaque étape de cette chaîne : premières transformations locales des produits bruts en produits semi-finis ; transports locaux, internationaux (bateau) ; assurances ; transformation dans les pays du Nord des produits exportés, commercialisations de ces produits après les avoir transformés dans leurs usines, en Europe ou aux USA. Les multinationales contrôlent ainsi toute la chaîne de valeur des produits achetés directement aux producteurs. Ce que le paysan, quand il n'est pas directement ouvrier salarié de la multinationale reçoit ne représente que quelques pourcent (souvent entre 5 et 10%) du coût du produit fini mis sur le marché international ;
- ° L'accès facile aux financements des activités et aux grands marchés.

Les faiblesses du modèle de l'agro-business :

- ° Les entreprises multinationales sont gérées sans transparence et de façon pyramidale (la hiérarchie doit être respectée et les décisions sont prises sans consultation des ouvriers/producteurs) ;
- ° La priorité est donnée au rendement des cultures, souvent en monoculture (semences OGM, pesticides) et aux résultats financiers au détriment des rémunérations accordées aux ouvriers agricoles salariés qui travaillent dans les plantations ;
- ° Souvent, le non-respect des droits des travailleurs et des populations locales (déguerpissement des villages au profit des grandes plantations) ;
- ° Souvent encore le non-respect de l'environnement (forêts, eau, pollution de l'air) ;

- ° Utilisation de technologies « discutables » que les populations locales ne maîtrisent pas (ou endettement) ;
- ° Collusion avec le gouvernement au détriment des travailleurs des plantations ;
- ° Les cultures ne correspondent pas aux besoins des populations locales ;
- ° Endettement des petits producteurs quand les multinationales achètent leur production (crédits pour l'achat d'intrants, semences, pesticides, engrais) ;
- ° Les profits vont aux actionnaires en grande priorité (14% et plus).

D. MODELE DE L'AGRO-BUSINESS (multinationales ou élite fortunée locale)



V. Quel modèle alternatif de développement rural pour les petits producteurs africains ?

La situation actuelle est insatisfaisante. D'un côté, on trouve des activités intéressantes d'un modèle à encourager (voir No 2), mais qui manque d'impact sur le développement régional et global de l'Afrique. Le passage de réussites micro, même additionnées, ne provoque pas un impact macro suffisant sur le développement global, et la demande toujours croissante de denrées alimentaires des populations africaines a ainsi de la peine à être satisfaite.

D'un autre côté, l'agriculture industrielle n'est pas la solution. Nous avons vu les effets négatifs qu'elle produit sur les populations et sur la nature. Mais elle possède une expérience de gestion que les organisations de producteurs peuvent et doivent s'approprier.

Le modèle que nous proposons est donc une composante du modèle des OP et de celui de l'agro-business. Mais ce dernier doit se réformer, s'il le peut et le veut, ce qui n'est pas sûr ! Dans le cas négatif, il appartiendra alors au modèle OP d'évoluer en s'appropriant les réussites du modèle de l'agriculture industrielle.

Les exploitations agricoles des petits producteurs isolés, voire organisés, sont trop petites pour y développer des technologies et des moyens modernes rentables (0,5 Ha à 5 Ha). L'addition de multiples petites exploitations ne crée pas plus un outil efficace.

Et cependant, nous devons garder les acquis décrits ci-avant (modèles 1 et 2) et les sauvegarder car ils répondent à des besoins essentiels, en particulier celui de la sécurité alimentaire par l'agriculture familiale (lire, dans la Lettre d'Inter-Réseaux No 340, l'article et le tableau comparatif des avantages de l'agriculture familiale sur l'agriculture industrielle, de Pierre Jacquemet, mars 2018, « L'agriculture familiale peut-elle assurer la sécurité alimentaire de l'Afrique Sub-Saharienne ? »).

Par ailleurs, de nombreuses organisations cherchent des solutions pour savoir comment on peut répondre aux besoins toujours croissants en denrées alimentaires tout en respectant les producteurs. Le prochain Colloque Jacques FAYE au Sénégal est un exemple de réflexion sérieuse sur les alternatives de production agricole.

Mais ces petites exploitations ne peuvent créer d'emplois durables et arriver à être rentables.

Il faut donc un « **moteur central** » qui influe positivement ces petites exploitations pour donner accès aux appuis nécessaires pour leur renforcement.

Le modèle alternatif que nous désirons développer est donc une combinaison du

- ° regroupement des petites exploitations et organisations de services communs
- ° la création d'un « pôle central » de production et d'appuis aux petits producteurs pour qu'ils s'approprient les techniques, le marché et la formation nécessaires à leur modernisation.

Ce pôle central fonctionnerait d'abord comme une grande exploitation agricole avec des salariés encadrés et des techniques modernes de production. Il assurerait aussi la transformation locale des productions des petits producteurs et la commercialisation de produits finis ou semi-finis (jus, farines, beurre et de cacao, café torréfié, etc.).

Ce pôle fonctionnerait comme une coopérative agricole sur la base des principes de ce type d'entreprise coopérative c'est-à-dire : propriété commune des moyens de production (terres, machines et outils), répartition égale des bénéfices après amortissements, transparence, communication interne et externe ouverte à tous, respects des droits de chacun, etc.

Il s'approprierait des méthodes modernes de gestion, des technologies appropriées à chaque partenaire, des semences locales et des intrants respectant les conditions de l'agriculture biologique. La commercialisation s'organiserait en commun de façon à pénétrer de nouveaux marchés et obtenir des bénéfices complémentaires.

Les petits producteurs confieraient au pôle central leurs productions, qui resteraient leur propriété individuelle. Le pôle central organiserait les moyens de produire de la valeur ajoutée et les paysans payeraient les services rendus.

Le pôle central créerait les entreprises nécessaires à la transformation locale des productions, augmentant ainsi l'emploi des jeunes des villages.

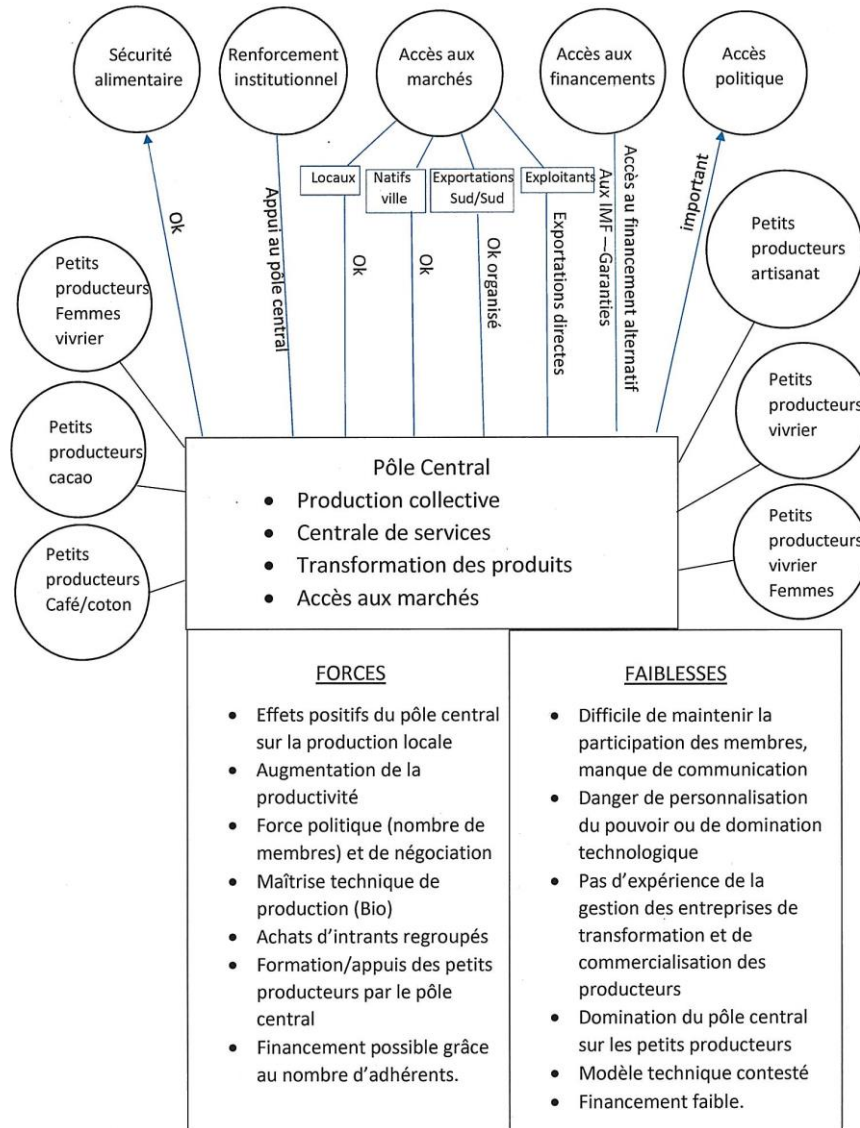
La commercialisation des productions regroupées et transformées pourrait alors s'organiser en tenant compte de la nécessaire sécurité alimentaire des petits producteurs, du marché local prioritaire, des marchés au niveau du pays et avec les pays environnants (échanges Sud/Sud) et faciliterait l'organisation d'exportations qui répondraient à la demande du marché international.

En plus, le regroupement des producteurs et du pôle central permettrait de développer un système d'agroécologie, facilitant une production Bio (produits, engrais et pesticides) et de commercialiser ces productions transformées à meilleur prix sur les marchés existants.

La structure juridique et l'ensemble (pôle central et petits producteurs individuels) serait donc celle d'une coopérative de production et de services respectant les principes coopératifs décrits ci-avant.

E. MODELE ALTERNATIF DE COOPERATION

Exploitation agricole/centrale de services et petits producteurs



Etude de cas à consulter avec intérêt :

www.songhai.org

VI. Conclusions

Ce « paper » veut être un essai de réflexion commune. Il a été rédigé à partir de l'expérience de quelqu'un qui prend conscience des limites de l'action qu'il a menée pendant plusieurs années avec les paysans africains et leurs organisations pour les aider à se regrouper et à influencer le développement rural de l'Afrique.

Il doit donc être considéré comme un outil de recherche pour une réflexion commune débouchant sur des alternatives aux trop nombreux goulots d'étranglement rencontrés lors de la réalisation de projets communs.

Une chose est certaine : l'approche micro est souvent une réussite pour les gens directement concernés. Mais très rarement ces expériences sont démultipliées et créent des emplois durables pour les jeunes d'aujourd'hui et de demain. Notre proposition veut donc les aider à se moderniser en produisant et commercialisant ensemble et en transformant leur production en biens finis qui créeront des revenus supplémentaires capables de couvrir leurs besoins essentiels.

N'oublions pas que l'Afrique importe plus de 35% de produits agricoles pour sa propre consommation. Une réponse micro, quelle que soit sa valeur, ne suffit pas. Nous devons tester d'autres modèles car ceux actuellement proposés par les grandes institutions internationales et fondations - le modèle d'agro-business - ne répond pas aux besoins prioritaires des populations locales, des consommateurs des villes et des producteurs.

Fernand VINCENT

Président de la Fondation
de l'Institut Panafricain pour le Développement

Fait à Yaoundé et Genève, septembre 2018.

3, RUE DE VAREMBÉ
CASE POSTALE 116
1211 GENÈVE 20, SUISSE
TÉL : +41 (0) 22 733 60 16

E-MAIL : info@fondationipd.org
SITE WEB : www.fondationipd.org

BANQUE RAIFFEISEN DU SALÈVE
CASE POSTALE 160
1255 VEYRIER, SUISSE
IBAN CH71 8018 7000 0250 8536 4

Commentaires :

La relecture de mon « paper » m’amène à constater que le modèle alternatif (No V) proposé mérite un approfondissement et le concours, les remarques et les propositions d’amis, engagés comme moi, pour approfondir le modèle, échanger nos idées et nous appuyer sur des efforts déjà accomplis.

Je pense qu’il serait utile de créer un Groupe de réflexion sur ce sujet.

J’ai envoyé ce « paper » à Déo (pour ceux qui ne le connaissent pas encore : ancien SAILD Cameroun, SG Adisco Burundi, Prix de la Fondation Baudoin 2015, membre du CA/IPD, auteur de « Pour la dignité paysanne », 508 pages, 2018, préface d’Olivier de Schutter et Eric Tollens, Editions GRIP Bruxelles).

Voici un extrait de ses remarques et propositions :

Cher Fernand,

J'ai lu très attentivement ta note qui est très riche et dont je partage largement les points de vue.

Il s'agit d'idées qui sont très largement reprises dans mon livre d'ailleurs.

La principale interpellation porte évidemment sur la 4ème voie, celle de créer des exploitations de grande taille qui puissent servir de centres de démonstration et de formation, de production et de diffusion de semences, plants et géniteurs de qualité et pouvoir assurer la transformation et la commercialisation sur des marchés porteurs étrangers.

Je vois également que tu proposes que ces entités aient un statut de coopérative, ce qui, à mon sens présente quelques limites, les coopératives étant confrontées à de graves problèmes de gouvernance et de mobilisation des ressources nécessaires à l'implantation d'usines de transformation d'un certain niveau, sans oublier le principe coopératif de base selon lequel, la priorité est de rémunérer le travail et non le capital. C'est pourquoi dans mon livre PP 261-264, je propose un statut hybride mi coopérative, mi sarl que je dénomme société anonyme à participation populaire : SAAP

En fait c'est ce modèle qui nous a permis d'acheter une usine de déparchage de café (valeur de 1.2 millions d'euros) et que nous sommes en train de monter un fonds d'investissement pour améliorer l'habitat rural (une mise au départ de 470.000 euros dont 120.000 apportés par la fondation Roi Baudouin, 150.000 par Adisco, 100.000 par les paysans et 100.000 par des privés). Nous allons également recourir à un investisseur d'impact privé du Nord qui va prêter les fonds que ce soit à Adisco ou aux privés comme nous l'avons fait pour l'usine de déparchage de café.

C'est aussi de cette manière que le PRO jeunes emploi compte mettre en place une PMI et que son projet frère le CALYD commence à développer une PMI de transformation des fruits.

Le modèle que tu proposes est celui qu'utilise par excellence les complexes théicoles. En général, à côté de la plantation industrielle (parfois, elle n'existe même pas), sont encadrés des milliers de paysans qui reçoivent des semences (la production passe par une technologie complexe), des semences, de la formation et du suivi et qui rachète la production des paysans, la transforme et l'exporte.

Toute la question dans un tel modèle repose sur la capacité des petits paysans à négocier avec l'acteur privé qui risque de s'accaparer de l'essentiel de la marge. C'est pourquoi il est capital de structurer des paysans en coopératives fortes, non seulement pour vendre leur production à la coopérative, mais pour devenir des co-propriétaires de l'unité centrale. Il s'agit en fait de faire différemment avec la CFDT dans le secteur du coton en Afrique de l'Ouest. Dans de tels modèles, tu le sais, le paysan ne gagne que 5 à 15% de la marge de la filière.

Les remarques très intéressantes de Déo, m'ont amené à lui répondre ainsi pour préciser comment ce modèle alternatif pourrait s'opérationnaliser. Voici le texte de ma réponse :

Cher Déo,

Merci pour le temps que tu as pris à commenter mon paper sur les modèles de développement agricole en Afrique.

Je suis tout à fait d'accord avec toi. Mais comme je te le disais, nous devons aller plus loin dans notre réflexion.

Voici quelques idées supplémentaires :

1. Le modèle alternatif que je propose n'est pas nouveau ; il est déjà pratiqué par beaucoup, y compris des multinationales...Ce que l'on doit travailler c'est son application car nous différons beaucoup des multinationales ou des agences d'aide et même de certaines ONG/OP africaines.

2. Je pense que nous devons partir du modèle 2, celui des paysans regroupés en OP ou coopératives car ils ont déjà progressé vers ce modèle et mieux voir ce qui leur manque. Nous savons qu'ils accordent une attention particulière au social et au lobbying, mais beaucoup moins sur l'économique (appropriation des étapes de la chaîne de valeur, création d'entreprises de services, de financement - banques et de transformation des produits)). C'est très frappant de voir cela dans la note de développement stratégique du ROPPA.

La question est de savoir comment et quoi faire pour passer du micro au macro et surtout d'intégrer la dimension entreprise et services/formation/social dans leur plan d'action.

Voici quelques idées pour l'application du modèle auquel nous croyons et que nous devons développer encore :

3. Gestion institutionnelle

C'est vrai que la coopérative n'est pas l'idéal, mais ses principes sont à conserver : un homme, une voix, propriété du capital et répartition des bénéfices, accès au pouvoir, action sociale, communication et participation des membres, etc.

La SARL n'est pas acceptable car les bénéfices vont à ceux qui ont mis le plus de capital. La SA non plus car elle est "anonyme" et capitaliste.

Nous devons travailler l'idée d'un actionnariat populaire dans une structure juridique existante, car on ne peut créer et se faire reconnaître que dans les structures juridiques existantes selon la loi des pays !

Société d'actionnariat populaire (SAP) qui se baserait sur les statuts d'une SA, mais qui différerait profondément dans les secteurs cités plus haut : répartition du pouvoir, des capitaux, des bénéfices, management participation, communication, appuis aide sociale, formation, etc.

4. Gestion technique

Il faut bien séparer le CA qui décide (délégués OP/Coop) du staff de management et technique car l'expérience prouve que les managers/techniciens prennent souvent le pouvoir, alors que les membres de la coopérative ou OP sont trop timides ou absents des propositions et des décisions.

Donc, OK, nous devons renforcer les OP/Coop et en particulier les leaders qui siègent dans le CA de l'unité d'ensemble pour qu'ils fassent bien leur travail de contrôle et d'innovation.

On devrait préparer les managers de ces unités cherchant des candidats dans les groupes des enfants de paysans et dans les personnes motivées. Le recrutement est donc capital dans ce domaine.

5. Gestion financière

Nous devons nous veiller à planifier sur le moyen terme l'autofinancement de l'unité. Or les apports extérieurs du lancement du projet, s'ils ne sont pas bien planifiés, risquent de nous enfermer dans la dépendance des appuis financiers des ONG locales, bailleurs de fonds du Nord, crédits subventionnés, etc.

Par ailleurs, nous devrions bien veiller à la propriété et à la répartition des bénéfices.

Quand il y aura bénéfice, il doit suivre étape par étape l'utilisation suivante : remboursements des prêts, amortissements, formation interne, activités sociales (sécurité sociale et assurance santé), création de fonds divers. Il ne restera plus d'argent à distribuer. Seule une petite répartition par action pourrait être attribuée si le bénéfice dépasse ces allocations.

Ce premier échange doit provoquer la réaction de plusieurs d'entre vous !

Nous pourrions, plus tard, créer un GT sur Facebook si nécessaire pour ouvrir la discussion à un plus grand nombre.

A+

Fernand VINCENT

fernand.vincent@ired.org

20 septembre 2018.