



Remuons les marchés pour nourrir le monde

Par Jean-Michel Voisard de RTI International

[Regardez la vidéo](#)

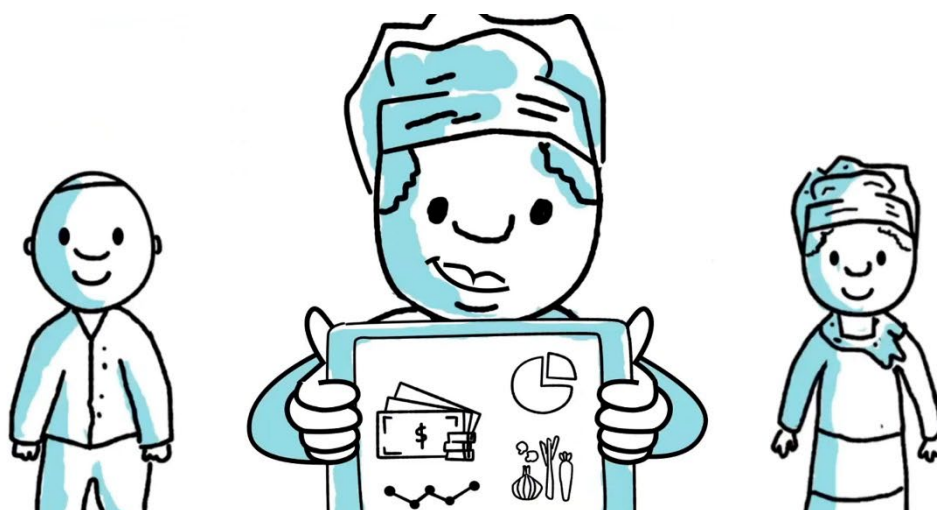
Il y a trente ans, ma carrière dans le développement international débutait à Dakar, en supervisant la vente d'un chargement de riz thaïlandais à des commerçants locaux. Peu de temps après, je me suis engagé à aider les pays de l'Afrique de l'Ouest à exporter des produits agricoles vers les marchés régionaux et internationaux. Aujourd'hui, mon travail porte sur les chaînes de valeur des produits alimentaires de base, tant pour la vente que pour l'autoconsommation, et parfois pour l'exportation régionale. Toutes ces années, l'influence de ce premier contact avec le pragmatisme et la réactivité du commerce informel local a persisté en moi, alors que je tentais de concilier mon parcours professionnel privé initial avec les cadres logiques de planification propres aux projets de développement.

Dans le secteur privé, l'expérience vous apprend rapidement comment gérer un chaos apparent par la flexibilité et l'opportunisme. Ces attitudes ont été des atouts précieux pour mes collègues et moi, lors de la mise en œuvre des projets impliquant les producteurs, les transformateurs et les vendeurs de produits alimentaires et d'autres acteurs clés du marché, afin d'améliorer leurs relations, leurs pratiques et, finalement, leurs revenus.

Mais les comportements opportunistes du secteur informel sont souvent encore perçus comme une menace à la structuration formelle des chaînes de valeur. L'expression «vente parallèle», par exemple, implique un comportement contre-productif de la part des producteurs qui décident de vendre en dehors d'un accord contractuel formel. Nous remettons rarement en cause le contrat lui-même, ni le véritable raisonnement des producteurs. Nous préférons nous plaindre de l'inefficacité des lois sur les litiges commerciaux plutôt que de chercher à aligner les intérêts et contributions des parties pour la création d'une valeur ajoutée supérieure.

Aujourd'hui, les approches de «facilitation des systèmes de marché» englobent cette complexité et visent à capitaliser l'énergie et le dynamisme du secteur privé pour une croissance inclusive et équitable. Au cours de ma carrière, j'ai ainsi vu des pays renforcer leur approvisionnement alimentaire local et leurs exportations, introduire des technologies nouvelles et mieux nourrir leur population, souvent en engageant des particuliers et des entreprises locales ancrées dans l'économie informelle à saisir de nouvelles opportunités.

Mais en cours de route, j'ai constaté que la plupart des cadres de résultats de projets de développement manquaient d'agilité pour suivre les évolutions du marché. Pour réussir, la facilitation se doit d'être plus flexible dans sa réponse à des marchés complexes en constante mutation. Avec mes collègues de RTI, nous avons tenté, en [trois courtes vidéos animées](#), de synthétiser ces tactiques d'une simplicité trompeuse qui nous permettent de «Remuer les marchés» et stimuler une croissance inclusive. J'espère vous plairont !



La chaîne de valeur . . . renversée !

Avez-vous été témoin de l'effondrement d'un système fondé sur un acheteur principal dont on attribue la cause à des petits producteurs, apparemment indisciplinés, qui ont décidé de vendre hors-contrat à des négociants sans scrupules ? Une réponse innovante est de voir cet « amener à terre » (une technique de lutte) comme l'opportunité d'une transformation de la structure-même de la chaîne de valeur : passer du modèle hiérarchisé de «l'entreprise leader» à un « modèle horizontal » axé sur le producteur. Pour ce faire les groupes de producteurs deviennent des acteurs à part entière, acquièrent les compétences nécessaires pour établir une des liaisons directes et latérales avec les distributeurs d'intrants, les acheteurs, les banques, ainsi qu'avec les autres prestataires de services. En aidant les producteurs et leurs organisations à devenir autonomes, ils deviennent des agents de changement au sein de leurs propres communautés. Cela permet aux acheteurs de se concentrer sur leur partie de la chaîne de valeur tout en créant de la concurrence.

Faciliter l'innovation !

La facilitation des systèmes de marché est un tressage délicat. En tant que facilitateurs, nous travaillons à travers les systèmes existants et les acteurs du marché qui les composent, en évitant de s'immiscer dans l'environnement du marché. Les acteurs locaux doivent rester aux commandes pour que toute amélioration apportée puisse se renforcer d'elle-même et évoluer au-delà du terme des projets de développement.

Au fil des années, j'ai constaté que chaque aspect d'un système de marché agricole interagissait avec les autres et influençait ceux-ci - et que tous pouvaient être affectés par des facteurs extérieurs tels que les conditions météorologiques, les politiques et les conflits. Faciliter l'innovation à travers tous ces aspects en constante évolution exige des relations solides tout au long de la chaîne de valeur, une vision prospective, de la vigilance et, par-dessus tout, de la patience. Ce faisant, une facilitation agile peut améliorer l'impact des innovations à travers les structures de marché et les faire passer à l'échelle d'un pays.

Place aux données !

Les producteurs - même ceux des zones rurales les plus reculées – utilisent et demandent de l'information. Beaucoup a été fait pour développer des applications mobiles qui collectent des données auprès des producteurs ou les connectent à des services d'informations externes liés aux marchés et à la finance. Mais ces systèmes sont généralement des services-tiers, régis par des entreprises externes, qui très souvent dépendent des subventions provenant de programmes de développement.

Qu'est-ce que cela signifierait de transférer la maîtrise de leurs données aux producteurs et à leurs organisations? Imaginez les possibilités si les producteurs maîtrisaient réellement leurs données! Les producteurs qui accèdent d'eux-mêmes à des données précises sur leurs propres activités agricoles peuvent prendre des décisions éclairées quant aux variétés à planter et à la quantité de semences et d'engrais dont ils ont besoin pour obtenir les meilleurs rendements. Lorsque les producteurs ont facilement accès à des données qu'ils jugent pertinentes et fiables, ils développent un sentiment de confiance, d'autonomie et la volonté d'investir dans leurs entreprises agricoles.

L'inclusion des producteurs dans des bases de données autogérées permet aux réseaux de producteurs d'utiliser leurs propres systèmes d'information numériques pour gérer leurs activités, déterminer leurs besoins en intrants, développer des partenariats et renforcer leur professionnalisme auprès des banques et des acheteurs. Dans un récent projet au Sénégal, nous avons constaté que les groupes d'agriculteurs reconnaissaient l'intérêt de collecter par eux même des données qu'ils jugent clés pour améliorer la production et les ventes. Ils tiraient parti des outils numériques mis à leur disposition et, au fil du temps, les adaptaient et changeaient leur comportement pour collecter et partager régulièrement des informations pertinentes entre eux et avec d'autres acteurs de la chaîne de valeur dans le cadre de transactions financières et

commerciales. Cette augmentation de la connaissance des technologies de l'information et de l'analyse des données les a non seulement aidés à améliorer leurs activités agricoles, mais elle a également légitimé leurs groupements aux yeux d'autres acteurs clés de la chaîne de valeur et des pouvoirs publics, leur ouvrant plusieurs opportunités commerciales et de partenariats.

Avant tout, une leçon que je tire de ces années de travail est qu'un développement inclusif nécessite d'abord que l'on fasse confiance aux producteurs et à la capacité d'auto-organisation de l'écosystème local. Le producteur en sait plus sur sa ferme que quiconque, et si nous ne respectons pas ses connaissances, ses relations, ses défis et son expérience, ce que nous croyons être les meilleures interventions échoueront. Commencer avec une approche centrée sur le producteur est toujours un bon point de départ pour une facilitation flexible et porteuse de résultats.

Regardez la vidéo: <https://youtu.be/xl-YJ5lOdV8>