



CAADP

PROGRAMME DETAILLE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE AFRICAINE

PILIER II

CADRE D'AMÉLIORATION
DES INFRASTRUCTURES RURALES ET DES CAPACITÉS
COMMERCIALES D'ACCÈS AUX MARCHÉS

(FIMA)

RESUME

PARTNERSHIPS IN SUPPORT OF CAADP



PROGRAMME DETAILLE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE AFRICAINE (PDDAA)

Cadre d'Amélioration des Infrastructures Rurales, des Capacités Commerciales et d'Accès aux Marchés - FIMA

I. LE PILIER II DANS LE CONTEXTE DU PDDAA

A. Contenu et Objectifs du PDDAA

Le Programme Détaillé pour le Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA) est au cœur des efforts consentis par les gouvernements des pays africains à travers l'initiative de l'Union Africaine et du NEPAD. Il vise à accélérer la croissance et à endiguer la pauvreté et la famine dans ces pays. L'objectif fondamental du PDDAA est d'aider les pays africains à parvenir à une croissance plus substantielle au travers d'une stratégie de développement impulsée par une agriculture viable qui permet d'éliminer la famine, de réduire la pauvreté et l'insécurité alimentaire, et qui favorise l'accroissement des exportations. En tant que programme de l'Union Africaine, il émane des gouvernements africains qui en sont les initiateurs. Bien que d'envergure continentale, il fait partie intégrante des efforts nationaux de promotion de la croissance du secteur agricole et du développement économique. La vision globale du NEPAD pour l'agriculture vise à maximiser la contribution du plus grand secteur en Afrique à l'atteinte de l'autosuffisance et à la mise en place d'économies productives. En somme, l'objectif du NEPAD pour est de réaliser un progrès et un développement économiques de large portée, auxquels d'autres secteurs économiques, tels la transformation, le pétrole, les mines et le tourisme pourraient contribuer de façon significative, mais pas dans les mêmes proportions que l'agriculture. Ainsi le but du NEPAD est de promouvoir un développement impulsé par une agriculture qui éradique la famine, la pauvreté, l'insécurité alimentaire, et qui ouvre la voie à une croissance des exportations.

En tant que cadre opératoire commun pour le développement et la croissance agricole des pays africains, le PDDAA s'appuie sur les principes clés suivants :

- Le principe d'une croissance impulsée par l'agriculture comme principale stratégie pour atteindre l'Objectif du Millénaire pour le Développement et la réduction de la pauvreté ;
- La quête d'un taux de croissance sectorielle moyenne de 6% par an au niveau national ;
- L'allocation de 10% des budgets nationaux au secteur agricole ;
- L'exploitation des complémentarités régionales et la coopération pour relancer la croissance ;
- les principes de l'efficacité des politiques, de dialogue, d'évaluation, et de responsabilité, communs à tous les programmes du NEPAD ;
- les principes de partenariats et d'alliances qui intègrent les communautés d'agriculteurs et des producteurs, celles de l'agri business et de la société civile ;
- la mise en œuvre des principes attribuant des rôles et responsabilités de mise en œuvre des programmes à des pays particuliers; ainsi que la coordination à des Communautés Économiques Régionales désignées ; et la facilitation au Secrétariat du NEPAD.

Le PDDAA définit quatre domaines majeurs d'intervention ou « **Piliers** » dont le but est d'accélérer la croissance agricole, de réduire la pauvreté et de parvenir à la sécurité alimentaire et nutritionnelle, en droite ligne avec les principes et cibles susmentionnés.

- **Pilier I** : Accroître de façon durable les superficies cultivées par des systèmes fiables de maîtrise de l'eau ;
- **Pilier II** : Améliorer les infrastructures rurales et les capacités commerciales pour faciliter l'accès aux marchés ;

- **Pilier III** : Augmenter les approvisionnements en produits alimentaires, réduire la famine, et améliorer les stratégies d'intervention en cas d'urgence alimentaire ;
- **Pilier IV** : Améliorer la recherche agricole, l'adoption et la diffusion des technologies.

B. Contenu et Objectifs du Pilier II

L'objectif principal du Pilier II est d'accélérer la croissance dans le secteur agricole en développant les capacités des entrepreneurs du secteur privé, qu'ils soient producteurs commerçants ou petits producteurs en vue de satisfaire les exigences sans cesse croissantes et complexes de qualité et de logistique des marchés locaux, régionaux et internationaux. Un tel objectif est réalisable sur les chaînes de valeur stratégique ayant un plus gros potentiel à générer une croissance de revenu de large portée et à créer de la richesse en milieu rural et dans le reste de l'économie. Ainsi perçu, ce pilier met l'accent sur les politiques, les actions de régulation, le développement des infrastructures, les efforts de renforcement des capacités, les partenariats et alliances qui pourraient faciliter un développement des chaînes de valeur agricoles visant à réduire systématiquement la croissance de la pauvreté dans les pays africains.

C. Contribution du Développement de l'Agri business et du Commerce à la réalisation des objectifs de croissance et de réduction de la pauvreté du PDDAA

L'agriculture comme un moteur de croissance

La contribution du développement de l'agri business et du commerce au PDDAA dérive des implications plus larges d'une croissance plus rapide du secteur agricole pour l'ensemble de la croissance économique et du processus de développement, y compris le rôle du commerce. L'on s'accorde désormais à reconnaître que la croissance agricole : (i) contribue plus que tout autre secteur à la croissance globale de revenu en milieu rural où vit et travaille la majeure partie des plus vulnérables; (ii) stimule la croissance dans les autres secteurs de l'économie en augmentant la demande des biens et services produits en dehors du secteur, et (iii) réduit globalement la pauvreté, la famine et la malnutrition en accroissant l'offre alimentaire tout en améliorant l'accès à elle à travers des revenus plus élevés en milieu rural et dans les autres secteurs de l'économie. La contribution positive du commerce agricole au revenu hors secteur est également documentée au niveau local. La Figure 1.4 montre la croissance additionnelle en revenus ruraux hors secteur agricole provenant de l'augmentation d'un dollar américain de ventes de produits agricoles en dehors du milieu rural, y compris sur les marchés locaux, régionaux et étrangers. Les chiffres indiquent qu'augmenter 1 dollar américain au revenu du commerce agricole pourrait augmenter le revenu total de 2 ou 3 dollars américains.

Le rôle du commerce régional et de l'intégration

Pendant qu'une augmentation de la demande extérieure en matières premières et produits d'exportation de haute valeur devrait passer de 8 et 3 milliards de dollars en 2000, respectivement, à sensiblement 10 milliards de dollars chacune en 2030, il est attendu que la demande sur les marchés locaux et régionaux à travers l'Afrique fasse un bond de 50 à 150 milliards de dollars américains au cours de la même période. Le revenu potentiel que les agriculteurs pourraient tirer de ces différents marchés d'ici à 2030 s'élève à un montant cumulé de 4,5 milliards de dollars dans le cas des marchés d'exportation, comparé aux 30 milliards de dollars attendus des marchés locaux et transfrontaliers.

La contribution du Pilier II à l'agenda du taux de croissance et la réduction de la pauvreté du PDDAA

Une synthèse des discussions sur la croissance agricole et les multiplicateurs commerciaux indique que la mise en œuvre du Pilier II chercherait à réaliser 4% de croissance annuelle des exportations agricoles en vue d'atteindre les 6% de croissance globale de l'économie. Il est vrai que les 6% de

croissance de l'économie visent seulement le secteur agricole. Le résultat de l'analyse au niveau des pays qui appuie le processus des tables rondes du PDDAA montre que le taux de croissance d'au moins cette envergure serait également nécessaire en dehors du secteur agricole en vue de s'assurer que les ODM sur la réduction de la pauvreté et d'une meilleure alimentation sont atteints.

Les multiplicateurs agricoles montrent également que réaliser 6% de taux de croissance agricole relèverait la croissance dans le secteur non agricole d'environ 7%. Et au regard des parts moyennes dans le secteur, ceci devrait soutenir la croissance actuelle de l'ensemble de l'économie à hauteur de 6 % environ.

Enfin, le niveau des effets multiplicateurs des produits commercialisables en milieu rural suggèrent que le contenu du Pilier II appliqué avec succès, devrait permettre aux petits producteurs africains d'enregistrer environ 30 milliards de revenu potentiellement généré de façon additionnelle par les marchés régionaux, ce qui augmenterait les revenus en milieu rural d'un montant de 60 milliards de dollars américains. La contribution à la réduction de la pauvreté et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle serait ainsi substantielle.

D. Cadre d'amélioration des Infrastructures Rurales et des capacités commerciale d'accès aux marchés (FIMA)

L'objectif principal du document cadre est de définir les rôles de facilitation et de coordination que joue le Secrétariat du NEPAD, les principales CERs, et les gouvernements des pays, ainsi que les actions des autres parties prenantes, en particulier le secteur privé, les organisations de producteurs, les organisations de la société civile, et la communauté du développement. Dans la mise en place du processus dans chaque pays, la principale fonction du document cadre du Pilier II, en ce qui concerne les tables rondes sera d'apporter l'appui technique en termes de qualité dans l'analyse et de fonctionner comme un outil de référence à la conception des programmes d'investissement. Ainsi, ce document cadre relève les principaux rôles et domaines d'action des acteurs clés : secteur public (gouvernements africains, CERs, UA/NEPAD), secteur privé (entreprises privées, Organisations des producteurs et Associations de commerce) et partenaires au développement qu'ils soient bilatéraux ou multilatéraux.

La vision stratégique de base et l'approche visant à réaliser les objectifs fixés ci-dessus sont résumées dans le diagramme ci-dessous (Figure 2.1). L'objectif est de cibler les efforts d'accroissement de la capacité d'offre pour répondre aux opportunités futures de demande et développer les chaînes de valeur pour accroître la compétitivité au niveau local, régional et à l'étranger (marchés d'exportation). Les étapes suivantes sont à respecter dans le cadre des stratégies des pays en développement et des programmes d'investissement aux niveaux national et régional :

Etape 1 : Le point de départ consiste en (a) l'identification d'un portefeuille de produits stratégiques partant des aliments de base aux produits à haute valeur, qui présentent des opportunités de marché à court et long termes et des produits commerciaux potentiels, qui accélère la croissance et la réduction de la pauvreté à grande échelle et (b) un déploiement prudent des ressources des pays et des régions autour de ces produits (Encadré A, Fig. 2.1)

Etape 2: La deuxième étape consiste à passer en revue et à aligner les politiques d'investissement et commerciales de façon à exploiter pleinement les évolutions de la demande des marchés domestiques/régionaux, les marchés traditionnels d'exportation et les marchés émergents en particulier ceux d'Asie, liés aux produits ci-dessus (Encadré B).

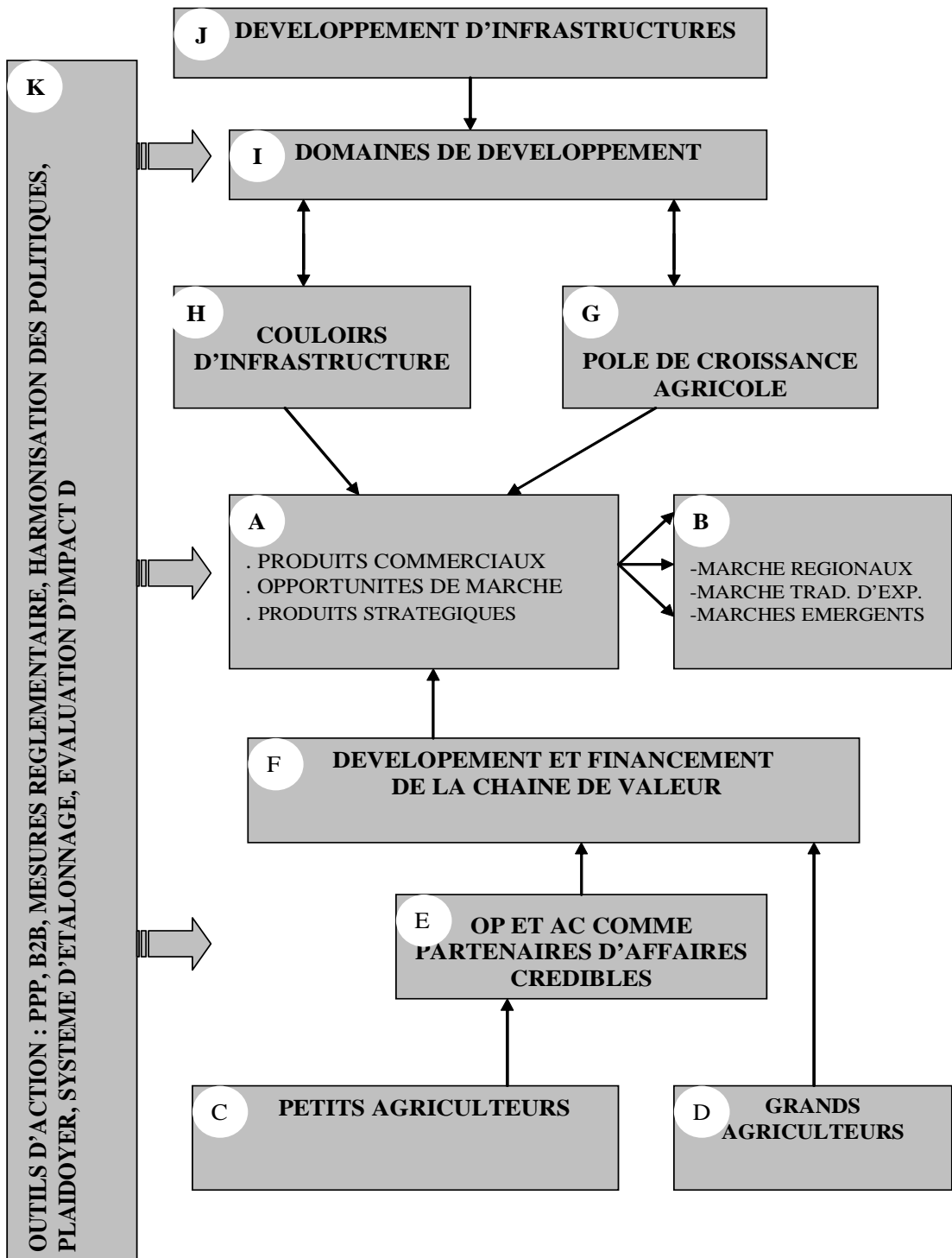
Etape 3: À l'étape 3 les pays et acteurs du secteur ont besoin d'identifier les types de changements réglementaires et institutionnels, de partenariats et d'alliances, qui sont nécessaires pour développer les capacités techniques et commerciales des organisations de producteurs et d'agriculteurs et des associations de commerçants comme une stratégie d'expansion des capacités d'offre des petits producteurs et d'autres agriculteurs pour répondre à la demande ci-dessus (Encadrés C, D, et E)

Etape 4: le gouvernement, l'agri business, le secteur financier et les organisations de producteurs identifient les investissements stratégiques, les modèles de partenariats public privé et les alliances d'affaires (*business to business*) pour venir à bout des contraintes de développement des chaînes de valeur qui prennent en compte les petits producteurs dans le secteur des produits stratégiques, y compris les engrais et les autres intrants modernes (Encadré F).

Etape 5: Concomitamment au processus nationaux, les acteurs aux niveaux des pays et régions spécifient, sous la supervision des CERS, les efforts et rôles nécessaires pour (a) harmoniser les stratégies du pays pour faciliter l'émergence des pôles de croissance transfrontaliers et (b) relier ces pôles aux principaux couloirs de transport à l'intérieur et à travers les régions en vue de créer des pôles régionaux de développement avec davantage de modèles diversifiés de croissance (Encadrés G, H, et I).

Etape 6: De ce qui précède, les CERs et les gouvernements membres mettent sur pied des stratégies d'infrastructure rurale dans l'optique de développer des infrastructures complémentaires nécessaires pour relier les pôles de développement ci-dessus aux centres nationaux de consommation et des pôles d'écoulement en direction des marchés d'exportation et vers l'étranger (Encadré 10).

Figure 2.1: Cadre conceptuel pour la mise en œuvre du Pilier II



Domaines stratégique clés du Pilier

La mise en œuvre du Pilier 2 devra se faire à travers cinq grands ensembles d'activités ou domaines stratégiques.

1. Domaine Stratégique A: Augmenter la Compétitivité et saisir les Opportunités sur les Marchés Locaux, Régionaux et Internationaux

Le commerce agricole aux niveaux régional et global est d'une importance stratégique particulière en Afrique en raison de son rôle clé dans le pilotage de la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Comme indiqué plus haut, les petits producteurs d'Afrique ont l'opportunité d'engranger des revenus additionnels allant jusqu'à US\$60 milliards au cours des 25 prochaines années. Les défis à relever et les opportunités à saisir en vue de concrétiser ce potentiel de revenu dans chaque pays et région sont résumés ci-dessous. Les composantes clés du programme pour guider la planification et la mise en œuvre au sein des pays sont résumées dans l'Encadré 1.

Encadré 1: Approche Stratégique du FIMA: Une Vue d'Ensemble

L'objectif est de cibler les efforts d'expansion de la capacité d'offre pour répondre aux opportunités futures de demande et développer les chaînes de valeur pour accroître la compétitivité domestique, régionale et à l'étranger des marchés d'exportation. Les étapes suivantes sont à respecter dans les stratégies des pays en développement et programmes d'investissement aux niveaux national et régional:

Etape 1: Le point de départ consiste en (i) l'identification d'un portefeuille de produits stratégiques partant des aliments de base aux produits à haute valeur, qui présentent des opportunités de marché de court et long termes et des produits commerciaux potentiels, lesquels permettraient l'accélération d'une croissance de réduction de la pauvreté à grande échelle et (ii) un déploiement prudent des ressources des pays et des régions autour de ces produits.

Etape 2: La deuxième étape est de passer en revue et d'aligner les politiques d'investissement et commerciales de façon à exploiter pleinement les évolutions de la demande des marchés domestiques/régionaux, les marchés traditionnels d'exportation, et les marchés émergents, en particulier en Asie, liés aux produits ci-dessus.

Etape 3: Sous l'étape 3 les pays et les acteurs du secteur ont besoin d'identifier les types de changements réglementaires et institutionnels, de partenariats et d'alliances, qui sont nécessaires pour développer les capacités techniques et commerciales des organisations de producteurs/agriculteurs et des associations de commerce, telle une stratégie d'expansion des capacités d'offre des petits producteurs et des autres agriculteurs à répondre à la demande ci-dessus.

Etape 4: le gouvernement, l'agri business, le secteur financier et les organisations de producteurs identifient les investissements stratégiques et les modèles de partenariats privés et les alliances d'affaires business to business pour venir à bout des contraintes de développement des chaînes de valeur qui prennent en compte les petits producteurs dans le secteur des produits stratégiques, y compris les engrais et les autres intrants modernes.

Etape 5: Concomitamment aux processus nationaux, les acteurs aux niveaux des pays et des régions spécifient, sous le leadership des CERS, les efforts et rôles nécessaires pour (i) harmoniser les stratégies du pays à faciliter l'émergence des pôles de croissance transfrontaliers et (ii) relier ses pôles aux principaux couloirs de transport à l'intérieur et à travers des régions en vue de créer des pôles régionaux de développement avec davantage de modèles diversifiés de croissance.

Etape 6: De ce qui précède, les CERS et les gouvernements membres développent des stratégies d'infrastructure rurale pour compléter les infrastructures complémentaires nécessaires pour relier les pôles de développement ci-dessus aux centres nationaux de consommation et les points de sortie en direction des marchés d'exportation vers l'étranger.

Défis et Tendances Emergentes

En développant les programmes du Pilier 2 aux niveaux régional et national, les questions stratégiques suivantes ont besoin d'être traitées par les équipes de planification et de mise en œuvre:

- Qu'est-ce qui détermine les performances au commerce des produits africains sur les marchés local, régional et extérieur d'exportation ?
- Quels sont les facteurs les plus contraignants ?
- Quelles sont les options probables de leur évolution au cours d'une à deux prochaines décennies?
- Comment vont-ils affecter la compétitivité ?

Les domaines les plus critiques sur lesquels il faut mettre l'accent en identifiant les défis sont les suivants:

- *Niveaux de production et de productivité* qui ont besoin d'être relevés et alignés à ceux des régions et pays concurrents ;
- *Infrastructure d'échange* comme un déterminant majeur du coût unitaire de déplacement des biens depuis les fermes, à travers les marchés locaux et transfrontaliers, jusqu'au marchés internationaux;
- *Capacités agro-industrielles* pour ajuster l'offre des produits agricoles aux goûts et préférences changeants du consommateur ;
- *Accès au financement* qui est un problème, pas seulement pour les agriculteurs, mais aussi pour les autres acteurs le long de la chaîne de valeur ;
- *Qualité, standards et normes* pour satisfaire les changements des préférences du consommateur et les exigences des systèmes de distribution émergents pour satisfaire rapidement la demande urbaine croissante de l'Afrique;
- *Marchés et systèmes de connaissance des marchés* pour ajuster le marché traditionnel sur les marchés plus complexes pour un meilleur accès à partir d'une bonne gestion de l'information.;
- *Politique commerciale et barrières administratives au commerce* qu'il faut éliminer pour baisser le coût d'accès aux marchés locaux et transfrontaliers et améliorer l'intégration des marchés régionaux ;
- *Le régime mondial de commerce* et les tarifs auxquels font face les exportations africaines dans les principaux pays importateurs ainsi que les subventions aux exportations en Afrique.

Réponses et Opportunités d'Action

Les questions stratégiques suivantes devraient guider les Cers et leurs pays membres dans l'identification des réponses et opportunités d'action dans ce domaine de l'agenda du Pilier 2 :

- Où sont les marchés pour les produits africains ?
- Comment la demande risque-t-elle d'évoluer sur ces marchés ?
- Quels produits en bénéficieront le plus ?
- Quelles sont les politiques et instruments les plus prometteurs qui peuvent être adoptés et mis en application pour exploiter les opportunités de marché et accroître l'offre ?

Dans la plupart des cas, les Cers et les pays membres pourraient faire face aux opportunités suivantes pour répondre aux défis ci-dessus et progresser dans l'accroissement de la compétitivité et la capture d'une part plus grande de la demande sur les marchés locaux, régionaux et étrangers d'exportation :

- *Opportunités sur les marchés traditionnels d'exportation* à travers les stratégies pour soutenir et accroître les performances des 5 dernières années, durant lesquelles le taux de croissance des exportations agricoles a dépassé la moyenne mondiale ;
- *Opportunités sur les marchés locaux et régionaux* à travers l'harmonisation des politiques nationales, la levée des barrières au commerce, le développement des infrastructures de commerce transfrontalier, et l'harmonisation des systèmes régionaux de commerce ;
- *Opportunités sur les marchés émergents d'exportation* à travers des efforts concertés ciblant les marchés en croissance rapide d'Asie et certaines parties de l'Amérique Latine ;

- *Modèles de financement et de partenariat pour l'amélioration de la chaîne de valeur* utilisant les partenariats public privé ainsi que le *business to business* pour améliorer l'accès, à travers la chaîne de valeur et en particulier parmi les petits producteurs, non seulement au financement mais aussi à la technologie et au savoir-faire managérial.

Les Atouts pour Bâtir

Un point de départ pour le développement d'un agenda stratégique solide pour le pilier 2 devrait inclure un bon exercice d'état des lieux sur les forces et acquis des pays qui pourraient garantir des résultats rapides et préparer le terrain pour des succès potentiels à long terme. Les questions stratégiques nécessitant des réponses à cet égard incluent les suivantes:

Encadré 2: Domaine Stratégique A - Augmenter la compétitivité et saisir les opportunités sur les marchés locaux, régionaux et internationaux – Composantes Clés du Programme

a. Accroître et soutenir les performances sur les marchés traditionnels et étrangers :

- (i) identifier les facteurs derrière la récente croissance des exportations agricoles africaines en vue de transférer le succès à un plus grand nombre de pays et partant de là soutenir et élargir les solides performances commerciales des 5 dernières années ;
- (ii) exploiter la demande en croissance rapide des économies émergentes d'Asie et d'Amérique Latine, en particulier:
 - a. chercher des partenariats plus solides entre les opérateurs locaux d'agri business et ceux des autres pays ;
 - b. prendre en compte les tendances de marché et de production de long terme dans ces pays dans les stratégies nationales de développement agricole ;
 - c. travailler pour mettre en place les accords de commerce agricole avec l'Inde, la Chine et d'autres pays leaders émergents ;
- (iii) développer pour compétir dans le secteur émergent des biocarburants, mettant l'accent sur les secteurs des graines oléagineuses et des plantes indigènes traditionnelles ;
- (iv) renforcer les capacités régionales et nationales de négociation, de préférence organisées autour des CERs en vue d'accélérer la réforme des politiques globales de protectionnisme et de la sauvegarde des intérêts des Africains dans les accords internationaux de commerce.

b. Accroître la compétitivité et étendre les échanges sur les marchés domestiques et régionaux:

- (i) éliminer les barrières réglementaires et administratives et les freins qui gênent ou augmentent le coût unitaire de déplacement des marchandises à travers les marchés locaux et transfrontaliers ;
- (ii) développer des systèmes de gestion de la qualité et des services de certification et harmoniser les standards, normes, et grades à travers les marchés nationaux ;
- (iii) modernise les systèmes régionaux et nationaux, y compris le développement des bourses régionales et nationales de matières premières;
- (iv) mettre en place dans les CERs des systèmes de surveillance du commerce et des connaissances pour observer les politiques et les barrières au commerce et fournir des informations sur les dynamiques de la demande et les évolutions de long terme sur les marchés régionaux ;
- (v) investir dans les infrastructures de couloirs de transport pour relier les zones potentielles de production au sein et à travers les régions.

c. Partenariats et alliances pour l'amélioration de la chaîne de valeur :

- (i) identifier les modèles performants de partenariats public-privé (PPP) et d'alliances business to business (B2B) pour accroître la compétitivité de la chaîne de valeur, augmenter d'échelle, et promouvoir leur transfert à davantage de secteurs dans les pays ;
- (ii) mettre en place des PPP et alliances B2B ciblés pour développer les capacités des petits producteurs agricoles et leurs organisations pour agir comme partenaires commerciaux crédibles aux banques, transformateurs, distributeurs d'intrants, et autres opérateurs le long de la chaîne de valeur.

d. Intégration des petits producteurs et entreprises de taille moyenne:

- (i) développer les partenariats stratégiques public-privé pour répondre aux défis institutionnels, infrastructurels, et technologiques liés à la fragmentation du secteur ;
- (ii) Promouvoir les alliances business-to-business, non seulement entre les entrepreneurs africains mais aussi entre ces derniers et les opérateurs extérieurs afin de créer l'échelle et promouvoir l'intégration dans les chaînes de valeur traditionnelles et émergentes.

e. Gouvernance Sectorielle et Environnement des Politiques pour le Secteur des Échanges

- (i) approfondir et raffiner les réformes positives des politiques sectorielles et continuer d'améliorer la gestion du taux de change, le commerce, et la politique des régimes fiscaux.
- (ii) mener les réformes et administratives nécessaires pour améliorer les opérations des distributeurs d'intrants, de commerçants des produits finis, et des prestataires de services financiers et de conseil.

- Quelles sont les chaînes de valeur ou segments connaissant la croissance la plus rapide et quels sont les facteurs responsables de cette croissance ?
- Quels sont les changements clés en cours dans le secteur agricole en Afrique qui pourraient relancer les performances du commerce et la compétitivité?

- Lesquels de ces derniers pourraient constituer le cœur d'une stratégie de développement des chaînes de valeur compétitives ?

Les réponses aux questions devraient cibler les évolutions dans les domaines majeurs affectant les performances d'exportation et le potentiel associé dans le long terme. Celles-ci incluent :

- *Le potentiel de production et de consommation* résultant de plus d'une décennie de croissance per capita depuis la moitié des années 1990s;
- *Les marchés régionaux et le potentiel de commerce transfrontaliers*, en particulier dans le secteur des vivriers, d'élevage, mais aussi des aliments transformés ;
- *La proximité aux marchés mondiaux*, laquelle devrait donner aux pays africains un avantage compétitif sur le large marché européen mais aussi sur les marchés en croissance rapide du Moyen Orient ainsi que des pays émergents d'Asie ;
- *Le rôle et les capacités croissants du secteur privé* suivant les réformes considérables des politiques antérieurement centrées sur le gouvernement dans l'immense majorité des pays africains ;
- *Les nouvelles chaînes de valeur et celles émergentes*, les plus prometteuses d'entre elles étant les chaînes basées sur les denrées alimentaires locales et les recettes à base de plats locaux.

Actions Prioritaires proposées pour le Domaine A du Pilier II

Les actions d'urgence proposées dans chaque domaine stratégique servent comme des points d'entrée pour l'expansion verticale du contenu du Pilier II au niveau des pays et des régions. Les principaux domaines prioritaires ciblés et les activités qui répondent aux besoins largement diffusés à travers les pays et régions et qui, par conséquent, exigent dans ce contexte une action collective et se prêtent à des économies d'échelle. Dans plusieurs cas, ils débiteront avec la phase pilote des programmes qui devront s'intensifier aussi bien verticalement qu'horizontalement à mesure que la mise en œuvre progressera.

A.1 Facilitation du commerce agricole

Objectif : créer le cadre institutionnel, réglementaire et de politique nécessaire qui faciliterait l'émergence des espaces économiques régionaux pour doper l'expansion du commerce régional et des investissements inter pays.

Activités indicatives : Elles consisteront à :

A. Développer les capacités des CERs, en collaboration avec ReSAKSS, pour :

- A. développer et opérer des Systèmes de surveillance dans le secteur agricole et la politique de commerce, en vue de suivre et de lever les entraves au mouvement transfrontalier des produits (Systèmes de Suivi des Politiques Régionales et publication du Rapport sur les Politiques ;
- B. Collecter et disséminer l'information sur les flux commerciaux régionaux ainsi que l'étude des tendances sur les marchés régionaux (Systèmes d'Information sur le Commerce Régional et publication des Rapports de Prospective Régionale sur les Produits Agricoles)

B. Créer les plateformes de commerce pour mieux lier l'offre à la demande à travers les pays et réduire le coût de transaction à travers les marchés régionaux des denrées de première nécessité en:

- 1. s'appuyant sur les efforts en cours en Afrique de l'Est tels que le Conseil Est Africain des Céréales/Grains pour développer une bourse des produits agricoles dans cette région ;
- 2. reproduisant les mêmes efforts en Afrique de l'Ouest conduisant à une bourse des produits agricoles dans un proche futur.

A.2 Plaidoyer en faveur du commerce international et les capacités de négociation

Objectif : Bâtir un plaidoyer international en faveur du commerce et les capacités de négociation pour mieux articuler les intérêts des africains dans les négociations bilatérales et multilatérales.

Activités Indicatives :

- A. Etablissement d'équipes régionales et nationales de négociation avec les mécanismes appropriés pour une coordination effective des positions et des représentations ;
- B. Formation à court terme sur les politiques de commerce international et les processus de négociation en vue de munir ces équipes de compétences nécessaires pour représenter leur pays respectifs et formuler efficacement les positions qui sont les leurs.

A.3 Prestations des services de gestion de la qualité et de certification

Objectif : Développer des services de gestion de la qualité et de la certification commerciale pour faciliter la conformité avec les accords de commerce et juguler les barrières non techniques sur les exportations africaines.

Activités indicatives :

- A. Renforcement des cadres juridique et institutionnel régionaux et nationaux et harmonisation des lois sur la qualité, les standards, les réglementations et les politiques ;
- B. mise sur pied des systèmes intégrés de gestion et de transcription de l'information sur la qualité au niveau des régions et des pays ;
- C. Création et renforcement des agences de certification, facilitation de l'accréditation des prestataires de services de certification régionale et nationale ; et renforcer les capacités de suivi qualité et d'application des règlements au niveau national.

2. Domaine Stratégique B : Investissement dans les Infrastructures Physiques d'Echange et de Commercialisation afin de Diminuer les Coûts d'Approvisionnement des Marchés Locaux, Régionaux, et Internationaux

L'infrastructure reste un déterminant clé de la compétitivité du commerce et de la croissance et du développement de la chaîne de valeur. Sa définition sous l'agenda du Pilier 2 va au-delà de l'infrastructure à forte intensité de capital pour prendre en compte les infrastructures relevant du stockage, du marketing, de la transformation, et en particulier parmi les petits producteurs agricoles. Les défis et opportunités majeurs sur lesquels les pays ont besoin de mettre l'accent sont décrits ci-dessous. L'Encadré 2 résume les composantes stratégiques clés dans les cadres de ce domaine de l'agenda du Pilier 2.

Défis et Tendances Emergentes

Les défis et évolutions liés aux infrastructures que rencontrent les pays et régions sont mieux identifiés en se posant des questions telles :

- Quelles sont les contraintes majeures à l'augmentation de l'investissement dans l'infrastructure en Afrique ? Quel est l'écart d'investissement ?
- De quels types d'infrastructure a-t-on besoin ?
- Sont-elles seulement des routes ? Ou, avons-nous besoin de mettre l'accent sur les infrastructures d'agri business ? Comment pourrions-nous accélérer les innovations institutionnelles pour améliorer l'investissement dans les infrastructures ?

Les pays peuvent identifier les axes stratégiques d'entrée pour relever les défis ci-dessus en se focalisant sur les domaines et facteurs suivants :

- *B.1.3. Facteurs institutionnels et structurels affectant la compétitivité*, y compris la gouvernance du secteur infrastructure et l'environnement juridique du pays ;
- *Déséquilibre historique dans les modes de développement des infrastructures* qui se traduit par une plus faible connexion des infrastructures de télécommunications et de commerce avec celles des pays étrangers au sein des régions africaines ;
- *Distribution inégale de la population* qui place 80 pourcent des zones peuplées d'Afrique sont à plus de 100 km de la côte ou d'un fleuve navigable;

- *Flambée de la demande en services d'infrastructure* comme résultat des taux rapides d'urbanisation et d'élargissement des marchés domestiques.

Réponses et Opportunités pour l'Action

Répondre aux défis ci-dessus exige que les pays et les Cers se posent des questions stratégiques telles :

- Quels types d'investissements dans les technologies et infrastructures de communication, transport, et marketing peuvent être réalisés en milieu rural pour améliorer le flux d'information et des produits entre les frontières rurales, urbaines et régionales ou internationales ?
- Comment les projets d'infrastructure peuvent-ils être financés ?
- Les partenariats public-privé (PPP) sont-ils des alternatives ?
- Quelles sont les conditions minimales requises pour que le PPP puisse marcher ?
- L'accès à l'infrastructure est-il un problème national ou régional en Afrique ?

Pendant que des stratégies de réponse sont en préparation, les Cers et leurs membres devraient chercher à utiliser au maximum les opportunités telles que:

- *L'intérêt renouvelé pour le développement de l'infrastructure en appui à la croissance du secteur agricole* sous l'agenda plus large du NEPAD ainsi qu'au sein de la communauté du développement ;
- *L'usage des Partenariat-Public – Privé pour le développement des infrastructures* en vue d'accroître l'efficacité et l'efficience des interventions du secteur public et créer les incitations pour davantage de prestations de services par le secteur privé ;
- *Assurer la coordination régionale pour accroître les retours sur investissement en infrastructure* en exploitant les complémentarités régionales dans la conception des programmes nationaux d'infrastructure.

Les Atouts pour Bâtir

Les Cers et leurs membres peuvent améliorer la conception et augmenter les chances de succès des programmes d'infrastructure en appui au commerce et l'accès au marché, en identifiant d'abord les axes d'entrée les plus prometteurs. Le processus d'identification peut être facilité en essayant de trouver des réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les secteurs et domaines ou les conditions d'accès aux marchés locaux, régionaux et étrangers pourraient permettre que des investissements en infrastructure conduisent à la grande augmentation des quantités échangées?
- Quels sont les secteurs et domaines où l'impact potentiel des investissements dans les infrastructures rurales sur le développement du marché et la réduction de la pauvreté est le plus élevé?
- Où sont les capacités pour coordonner efficacement les projets régionaux d'infrastructure?
- Comment les pays africains utilisent les TICs à la fois en termes d'accès et de contenu pour juguler les goulots d'étranglement liés aux infrastructures physiques?

Encadré 3: Domaine Stratégique B - Investissement dans les infrastructures physiques d'échange et de commercialisation afin de diminuer les coûts d'approvisionnement des marchés locaux, régionaux, et internationaux – Composantes Clés du Programme

1. Développement des infrastructures de la chaîne de valeur

- (i) Accroître les infrastructures de transport, routes, rails, ports, aéroports, et expansion des routes rurales ;
- (ii) Investissement dans les infrastructures liées à la transformation et de marché pour l'assemblage, le stockage, le calibrage, le conditionnement, en vue d'accélérer l'intégration des petits producteurs dans la chaîne de valeur;
- (iii) Investissement dans l'usage innovant des TICs, y compris le contenu et l'accès, pour améliorer les opérations, réduire les coûts de transactions, et intégrant les petits producteurs dans les chaînes de valeur locales, régionales et d'exportation;
- (iv) Expansion d'autres infrastructures importantes, y compris l'irrigation, l'eau potable, l'électrification rurale et les télécoms.

2. Partenariat Public – Privé (PPP) pour le développement des infrastructures

- (v) Développer des plateformes de PPP pour encourager la disponibilité du secteur privé à investir dans les services d'infrastructures de transport et de commerce, et permettre aux gouvernements de jouer leurs rôles de façon plus efficiente;
- (vi) Mettre en place le mécanisme réglementaire et cadre juridique associé requis pour équilibrer le jeu entre les nouvelles entreprises entrantes et les opérateurs déjà sur la place ;
- (vii) Créer les opportunités de partenariat d'investissement dans les petites infrastructures rurales, telles que les infrastructures de post-récolte et autres infrastructures de marché pour intégrer les petits producteurs dans les chaînes de valeur locales et d'export.

3. Exploitation des complémentarités régionales en développement des infrastructures

- 1. développer les capacités pour coordonner les projets régionaux d'infrastructures et promouvoir la complémentarité entre les programmes nationaux d'investissement en infrastructures ;
- 2. Développer les couloirs régionaux d'infrastructure en augmentant l'échelle d'investissement dans les routes intra régionales, les voies ferrées, le transport aérien, les infrastructures commerciales, l'énergie, et les télécoms de façon à relier les principales zones de consommation à celles de production potentielles ;

4. Gouvernance sectorielle et politiques publiques

- (i) Définir clairement le rôle de l'Etat, le rôle du secteur privé, et le rôle des PPPs dans les programmes de conceptions, de mise en œuvre, et de financement des politiques ;
- (ii) Mettre en place des outils institutionnels pour harmoniser les politiques et régulations régionales liées aux infrastructures, lesquels pourraient, par exemple, être modelés suivant l'exemple de l'Union Européenne ;
- (iii) Améliorer le climat des investissements et l'environnement des affaires, y compris la création du système juridique nécessaire pour minimiser la corruption a tous les niveaux, parmi les acteurs aussi bien locaux qu'extérieurs.

Des réponses à ces questions, en plus des conditions initiales sur le terrain offrent la nécessaire orientation pour les pays et les régions d'élaborer des programmes de développement des infrastructures bien ciblés.

Ces conditions initiales incluent:

- *Proximité relative de l'Afrique aux marchés extérieurs et l'existence de grands marchés transfrontaliers* crée un potentiel important de gains provenant d'investissements ciblés pour améliorer le niveau et la qualité des infrastructures de commerce;
- *Les capacités des Cers à coordonner et gérer les projets d'infrastructure* créent des opportunités pour exploiter les complémentarités nationales et les économies d'échelle, et par là, réduire les coûts des projets d'infrastructure et accroître leur attractivité pour les investisseurs locaux privés et investisseurs étrangers ;

- *Emergence des piliers pour le développement des chaînes de valeur* provenant d'une série d'évolutions récentes telles :
 - (i) La rapide pénétration des technologies TICs dans un nombre croissant de pays;
 - (ii) l'existence de diverses ressources communes en eau avec un haut potentiel de navigation ;
 - (iii) l'existence de politiques régionales pour l'interconnexion et accord sur les priorités pour le développement d'infrastructure ;
 - (iv) L'opportunité d'améliorer les principales infrastructures physiques de commerce (aéroports, ports, routes) et développer de nouvelles routes et voies ferrées régionales basées sur les couloirs d'infrastructures ;
- *Les infrastructures de connaissance et d'information sur le commerce et l'accès au marché*, y compris l'usage innovant des téléphones pour accéder à l'Internet, pour réduire les coûts de transaction sur les marchés locaux et transfrontaliers et augmenter l'intégration des petits producteurs dans les chaînes de valeur régionales, nationales et internationales.

Actions Prioritaires Proposées pour le Domaine B du Pilier II

Les actions d'urgence proposées dans ce domaine stratégique servent d'axes d'entrée pour le développement du contenu du Pilier II aux échelles des pays et des régions. Elles ciblent les domaines clés prioritaires et les activités qui répondent aux besoins largement diffusés au travers des pays et des régions, et par conséquent nécessitent une action collective et se prêtent à des économies d'échelle.

Initiative Infrastructure pour la Croissance (IIC)

Objectif : Développer un plan d'ensemble pour lier les projets actuels de couloir régional d'infrastructure de transport aux pôles potentiels de croissance agricole.

Activités Indicatives :

- A.** l'identification des principaux pôles de croissance agricole dans les régions de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), du COMESA, de la CEDEAO, de la CEEAC, et de la SADC
- B.** une évaluation systématique des projets de couloir d'infrastructure existants, en collaboration avec l'Unité Infrastructure du NEPAD
- C.** la spécification des modifications nécessaires aux projets ci-dessus et aux besoins additionnels en infrastructures pour connecter les pôles de croissance agricole à l'intérieur des régions
- D.** l'élaboration des stratégies pour améliorer la coordination des programmes de développement des infrastructures au niveau régional et à travers les pays
- E.** la création des opportunités de partenariats pour promouvoir l'investissement dans les projets régionaux d'infrastructure orientés vers la croissance agricole.

3. Domaine Stratégique C : Développement de la chaîne de valeur et accès aux services financiers

La vision et l'approche du FIMA cherchent à promouvoir le développement de chaînes de valeur compétitives, qui accommodent les petits producteurs. Comme dans les deux premiers domaines, les défis, les opportunités de réponse, et les atouts sur lesquels bâtir pour développer et mettre en œuvre des chaînes de valeurs et une stratégie de services financiers performants sont résumés ci-dessous. Les composantes clés des programmes cherchant à développer des chaînes de valeur compétitives, y compris les segments services financiers, sont résumées dans l'Encadré 3.

Défis et Tendances Emergentes

Le concept de Chaîne de valeur adopté part des conditions sur le marché du consommateur et cherche à maximiser les performances dans des segments individuels de la chaîne depuis le segment de la production jusqu'à la réponse efficace aux conditions ci-dessus. Les réponses aux questions

stratégiques clés suivantes peuvent offrir une orientation initiale aux pays et les Cers préparant la mise en œuvre de l'agenda du FIMA dans ce domaine:

- Quels sont les facteurs liés aux technologies, à la production et au commerce qui inhibent l'émergence de chaînes de valeur bien coordonnées?
- Quels sont les segments les plus faibles de la chaîne de valeur et quelles sont les contraintes auxquels ils font face?
- Quelles sont les contraintes juridiques et institutionnelles à la constitution et à la croissance de l'entreprise?

Des réponses aux questions ci-dessus permettent aux planificateurs et exécutants de viser les mesures nécessaires pour lever les contraintes liées à:

- *La fragmentation de la chaîne de valeur au niveau du segment de production* laquelle augmente les coûts d'approvisionnement des segments en aval de la chaîne de valeur et réduit la part revenant aux petits producteurs ;
- *Le manque de produits de services financiers adéquats* qui satisfont les besoins spécifiques des segments individuels des marchés;
- *Coût élevé de démarrage et de la conduite des affaires* et les divers facteurs sous-jacents, en particulier dans les environnements juridique et réglementaire.

Réponses et Opportunités pour l'Action

Les planificateurs régionaux et nationaux peuvent mettre l'accent sur les actions visant à relever les défis ci-dessus en cherchant à répondre aux questions telles:

- Quelles chaînes de valeurs stratégiques pour le pays et pour la région?
- Ou et comment les performances de coordination entre les différents segments de ces chaînes de valeur peuvent être améliorées?
- Le pays ou la région ont-il une stratégie claire et efficace pour promouvoir et régulariser les partenariats entre les secteurs public et privé pour le développement de la chaîne de valeur?

Les réponses devraient permettre aux planificateurs et les équipes d'exécution d'identifier les opportunités dans les domaines clés suivants:

Encadré 4: Domaine Stratégique C - Développement de la chaîne de valeur et accès aux services financiers – Composantes Clés du programme

1. Leviers de Croissance de l'Entreprise Agricole et de Développement de la Chaîne de Valeur

- (i) Des actions ciblées sur le pays et les déterminants spécifiques de croissance des entreprises d'agri business du secteur;
- (ii) Interventions prioritaires qui augmentent la valeur revenant aux acteurs a chaque niveau de la chaîne et mettant l'accent sur:
 - a. La réduction du coût unitaire
 - b. Accroissement en volume
 - c. Augmentation de la Valeur sur le Produit

2. Développement du Secteur des Services Financier pour la Croissance des la Chaîne de Valeur

- (i) Développement des systèmes d'information adaptés sur le crédit;
- (ii) Création de nouveaux et renforcement des mécanismes réglementaires existants pour le respect des engagements et le fonctionnement du cautionnement;
- (iii) Offre de formation et autres mécanismes de renforcement des capacités pour améliorer la perception du risque et donc réduire les barrières ainsi que les coûts d'emprunts;
- (iv) Mobilisation d'institutions financières non bancaires (assurance, fonds de pension, systèmes de micro crédit) pour alléger l'accès aux fonds d'investissement et augmenter les services financiers en milieu rural.
- (v) Accroître les capacités des entreprises en agri business pour améliorer le rapport d'activités commerciales et fournir une documentation satisfaisante en appui aux demandes de prêts ;
- (vi) Accroître les capacités des banques a fournir des produits financiers a bon prix, flexibles et innovants pour satisfaire les besoins des entreprises de production agricole, de transformation et assimilées.

3. Gouvernance et Politiques Sectorielles

- (i) Des régimes de taux de change, monétaires, et fiscaux stables et bien équilibrés;
- (ii) Des réglementations, la fiscalité des affaires et du commerce, la régulation de la création d'entreprise et de fermeture, conformité juridique des opérations d'affaires, les lois sur l'emploi, et le respect des contrats, propices.

- *Partenariats public-privés et alliances business to business* pour lever les contraintes spécifiques au segment qui retarde l'émergence des chaînes de valeur compétitives.
- *Modernisation des systèmes de commercialisation des produits agricoles et de financement*, y compris le développement des bourses régionales et nationales de matières premières agricoles, la mise en place des partenariats et des alliances pour accroître les capacités institutionnelles, techniques, et en ressources financières pour forger et approfondir les affaires dans les secteur des services financiers et le reste des segments de la chaîne de valeur ;
- *Communication efficace des opportunités et des changements dans la politique d'investissement en Afrique* en vue de traduire l'attention renouvelée au développement du secteur agricole d'Afrique en davantage d'investissements dans la croissance économique visant la réduction de la pauvreté.

Les Atouts Pour Bâtir

Le processus d'identification des axes d'entrée pour développer des chaînes de valeur compétitives peut commencer en répondant a des questions telles que :

- Quel est le niveau de connaissance à propos des chaînes de valeur agricoles nationales ou régionales, existantes ou potentielles ?
- Quels sont les produits les plus importants, partant de denrées alimentaires de base aux produits à haute valeur, qui font face à une demande élevée ou potentiellement élevée pour la nourriture et/ou à usage industriel ?
- Quelle est la distribution des distributeurs automatiques de billets de banques en zone rurale ?

- Quels sont les différents points d'entrée pour les opportunités de formation ciblées sur les services de développement des affaires pour les petits producteurs agricoles ?
- Quelles sont les opportunités de renforcement des capacités, de partenariats, et d'alliances d'affaires pour ajuster l'offre des produits des services financiers par le secteur bancaire aux besoins des chaînes de valeur agricoles?

La plupart des pays pourraient plus tard définir des programmes d'investissement et de renforcement des capacités pour le développement de la chaîne de valeur sur des expériences avérées ainsi que les évolutions récentes prometteuses, telles que :

- *La prise de conscience progressive des opportunités d'investissement et l'intérêt dans le développement des chaînes de valeur* initialement dans le secteur des denrées alimentaires traditionnelles qui offre une portée plus grande pour l'intégration des petits producteurs ;
- *La capacité démontrée des petits producteurs et les fermiers commerciaux à intégrer les chaînes de valeur*, y compris dans les secteurs horticoles, des produits de rente, et des secteurs laitiers, qui produit des modèles de succès pour passer à plus grande échelle verticalement et horizontalement ;
- *L'urgence des mécanismes innovants pour fournir des services financiers*, qui ont le potentiel d'améliorer rapidement l'offre des services financiers aux petits producteurs agricoles et entreprises rurales.

Actions Prioritaires Proposées dans le Cadre du Domaine C du Pilier II :

Les actions d'urgence dans le cadre de chaque domaine stratégique servent de points d'entrée pour amener l'agenda du Pilier II à l'échelle supérieure aux plans national et régional. Elles ciblent les domaines prioritaires clés et les activités qui répondent aux besoins largement partagés à travers les pays et les régions, et partant requièrent une action collective se prêtant à des économies d'échelle. Dans plusieurs cas, elles commenceront avec des programmes pilotes qui pourraient servir de base pour l'expansion horizontale de l'expérience à mesure que la mise en œuvre progresse.

C.1 Investissement agricole et plateformes de développement d'entreprise

Objectif : Répandre l'adoption d'outils efficaces et efficients pour les partenariats public-privé et les alliances business to business pour booster le développement de la chaîne de valeur agricole.

Activités Indicatives : Les principales activités consisteraient à piloter dans 10 pays, 5 plateformes dans chacune des régions COMESA et CEDEAO, pour :

- A. lever les obstacles réglementaires, techniques et financiers à la création et la croissance de l'entreprise ;
- B. Développer les infrastructures commerciales ainsi que les compétences qui faciliteraient l'intégration des petits producteurs agricoles dans des chaînes de plus grande valeur dynamiques.

C.2 Foires aux joint-ventures en agri business

Objectif : Elargir les opportunités de joint venture dans le secteur de l'agri business en facilitant les contacts entre entrepreneurs et investisseurs dès l'étape initiale de la création de l'entreprise.

Activités Indicatives : Elles devraient mettre l'accent sur :

- A. La conception d'une foire pour mettre les investisseurs et les entrepreneurs au stade de la planification des affaires, y compris un plan d'action pour : (i) développer les capacités d'un large éventail d'entrepreneurs africains à participer à une telle foire ; et (ii) garantir la durabilité financière pour un tel effort ;
- B. Le pilotage de l'organisation d'une telle foire dans la région de COMESA.

C.3 Développement des systèmes d'engrais et de semences

Objectif: Les objectifs clés sont de: (i) accélérer le développement et l'offre de semences et d'engrais de bonne qualité et bon marché et des systèmes de financement adaptés et (ii) augmenter de façon significative l'utilisation de ces deux intrants par les petits producteurs.

Activités Indicatives :

- A. Etablir des partenariats stratégiques public privé et des alliances de business to business entre les acteurs clés le long des filières semences et engrais pour baisser les coûts de transaction, faciliter l'accès au financement, et élargir les réseaux de distribution ;
- B. Développer les capacités institutionnelles et commerciales des agriculteurs à gérer l'approvisionnement et le financement des besoins en semences et engrais

4. Domaine Stratégique D: Renforcement des capacités techniques et commerciales des organisations de producteurs agricoles et des associations de commerçants

Un élément clé de l'approche stratégique du FIMA favorable aux petits producteurs agricoles est de développer les capacités des organisations de producteurs et des associations de commerçants (OP/AC) pour efficacement :

- a) offrir des services de haute qualité technique et commerciale aux membres; et
- b) agir comme des partenaires crédibles vis-à-vis des banques, distributeurs d'intrants, des commerçants, des transformateurs, et autres acteurs du secteur privé le long de la chaîne de valeur.

Les défis et évolutions que les Cers et leurs pays membres ont à relever, ainsi que l'opportunité qui peut être saisie pour réaliser des progrès dans ce domaine spécifique de l'agenda du Pilier 2 sont discutés dans les prochaines sections et les composantes clés de la stratégie résumées dans l'Encadré 2.

Défis et Tendances Emergentes

Comme dans le cas du domaine précédent, la meilleure manière d'identifier les défis ci-dessus et des tendances émergentes est de se poser encore des questions spécifiques, stratégiquement pertinentes, telles que :

- Quelles sont les principales contraintes auxquelles sont exposés les petits agriculteurs aujourd'hui aussi bien en dehors du ménage agricole qu'à l'intérieur, par rapport aux marchés, aux technologies, à la finance, et à l'accès aux services sociaux ?
- Comment ces contraintes évolueront-elles avec le temps ?
- Y a-t-il de nouvelles contraintes en perspectives ?
- Comment toutes ces contraintes affectent-elles ou pourraient éventuellement affecter les conditions de production et de vie des petits agriculteurs et la communauté rurale toute entière, et des segments plus larges de l'économie nationale ?

L'essentiel de ces défis pourraient avoir à faire aux facteurs et développements liés à :

- *L'environnement commercial en mutation rapide et progressivement complexe* tiré par les filières mondiales, l'urbanisation et les changements dans les préférences du consommateur;
- *échelle et fragmentation de l'offre* qui résultent de la taille limitée et la dispersion spatiale des unités de production et augmentent le coût unitaire d'accès aux technologies, aux services et aux marchés ;
- *La faible productivité et la faible croissance* qui augmentent le coût unitaire d'offre aux segments en aval des chaînes de valeur ;
- *intégration inefficace dans les chaînes de valeur* souvent due à la qualité, la quantité, et la fiabilité des offres ainsi que le coût d'assemblage, de stockage, et de transport ;

- *L'absence de produits des services financiers adaptés* qui correspondent à la taille des opérations des petits producteurs et à la dispersion des exploitations, lesquelles en retour augmentent le coût des prestations de services aux petits agriculteurs.

Réponses et Opportunités pour l'Action

Un ensemble de questions stratégiques peut aider les équipes de planification et d'exécution à comprendre les opportunités d'action les plus prometteuses. Celles-ci pourraient inclure :

- Les pays utilisent-ils suffisamment toutes les opportunités institutionnelles, commerciales et techniques à leur portée pour relever les défis ci-dessus ?
- Où sont ces opportunités ?
- Comment peuvent-elles être exploitées ?
- Quelles opportunités sont plus aptes à résoudre quelle catégorie de défi ?
- Qui sont les acteurs clés à mobiliser ?

Des opportunités pour lever les contraintes commerciales, techniques, et institutionnelles retardant l'intégration efficace et rentable des petits producteurs agricoles dans les chaînes de haute valeur et des chaînes dynamique de valeur peuvent être attendues des évolutions majeures :

- *L'expansion rapide de la demande locale et le commerce transfrontalier croissant*, y compris en particulier pour les denrées de base et produits dérivés locaux, qui devraient stimuler l'offre des petits producteurs agricoles ;
- *Les avancées dans les technologies modernes*; premièrement les TICs et la biotechnologie, qui peuvent aider à accélérer les gains de productivité et baisser le coût de la logistique du marché et d'accès aux services ;
- *L'émergence d'associations de producteurs agricoles et de commerçants* comme retombée de la libéralisation des secteurs agricoles, qui peut servir de pont efficace pour atteindre le grand nombre de petits producteurs agricoles éparpillés.

Les Atouts Pour Bâtir

Les questions clés qui peuvent servir d'axes d'entrée pour aider les équipes nationales et régionales à identifier les atouts pour bâtir les programmes cherchant à réussir à lever les barrières empêchant l'intégration efficace des petits producteurs agricoles dans le chaîne de valeur d'agri business, incluent notamment:

- Quels sous-secteurs stratégiques ont des OP/AC qui exposent une masse minimum critique de production et d'activités commerciales ?
- Quels sont les domaines ayant la plus grande concentration de telles OP/AC ?
- Quels sont les actifs physiques, organisationnels, financiers, commerciaux, et techniques qui peuvent être mobilisés immédiatement pour commencer à développer leurs capacités à servir comme des partenaires d'affaires crédibles aux yeux des autres acteurs présents le long de la chaîne de valeur ?

Encadré 5: Domaine Stratégique D - Renforcement des Capacités Techniques et Commerciales des Organisations de Producteurs Agricoles et des Associations de Commerçants – Composantes Clés du Programme

1. Le rôle et l'évolution des Organisations des Producteurs et des Associations de Commerçants dans l'Intégration des Petits Producteurs dans les Chaînes de Valeur

- (i) *la maturation institutionnelle des principales OP/AC locales* à travers l'adoption des pratiques de gouvernance et de gestion plus efficaces, qui est attendue d'elles pour servir de moyen d'intégration des petits producteurs agricoles dans les chaînes de valeur émergentes et dynamiques ;
- (ii) *La diversification opérationnelle des principales OP/AC* à travers l'acquisition des ressources techniques, commerciales, et financières nécessaires leur permettant de:
 - a. satisfaire de façon efficiente et efficace les besoins en technologies, de marché et de financement majeurs de leurs membres ; et
 - b. évoluer vers des entités d'affaires pouvant servir de partenaires d'affaires crédibles aux yeux des autres acteurs le long de la chaîne de valeur

2. Sentiers d'Intégration des Petits Producteurs

- (iii) *L'évolution vers des "acteurs de la chaîne" comme un spécialiste de produit est souvent la première étape dans le cas des OP/AC avec des membres petits producteurs qui sont en majorité en dehors des chaînes de valeur ;*
- (iv) *L'intensification de l'intégration de la chaîne* est la prochaine étape qui s'applique aux OP/AC déjà en contact avec l'intégration de valeur. Une telle intensification peut se produire le long des axes suivants :
 - a. partenariat avec les autres membres de la chaîne à travers une intégration horizontale avec les OP/AC se spécialisant dans la production comme "partenaires de la chaîne";
 - b. augmentation de la valeur à travers l'intégration verticale, avec les OP/AC évoluant vers le statut 'd'intégrateurs de l'intégration' ;
 - c. élargissement vers d'autres activités le long de la chaîne de valeur, avec les principales OP/AC devenant les "propriétaires de la chaîne".

3. Politiques Sectorielles et Mise en Cohérence Réglementaire

- (i) *Un cadre juridique propice* qui permet l'enregistrement effectif des organisations de producteurs comme des entités d'affaires;
- (ii) *Un environnement réglementaire* qui évite des freins sur la tarification, le marketing, la distribution des intrants, le financement, et les domaines technologiques de façon à ne pas décourager l'émergence d'entreprises d'agri business efficaces dérivant des OP/AC.

Dans la plupart des sous-secteurs dans un nombre croissant de pays, les atouts initiaux qui peuvent aider à bâtir pourraient inclure:

- *Accroître les capacités de mobilisation, de plaidoyer et de partenariat des OP/AC* qui facilite et réduit le coût des interventions pour cibler et atteindre un grand nombre de petits producteurs agricoles;

Flexibilité relative et adaptabilité des structures de production parmi les petits producteurs qui ont peu d'investissements lourds et donc peuvent facilement adapter la production au nouveau marché et aux demandes de technologies.

Les Actions Prioritaires Proposées dans le Domaine D du Pilier II

Les actions d'urgence proposées dans chaque domaine stratégique servent de points d'entrée pour passer à une échelle plus élevée de l'agenda du Pilier II aux niveaux national et régional. Elles ciblent les domaines et activités prioritaires clés qui répondent aux besoins largement diffusés à travers les pays et régions, et qui nécessitent une action collective se prêtant à des économies d'échelle. Dans beaucoup de cas, elles démarreront par des programmes pilotes qui pourraient ensuite être reprises pour passer à une plus large échelle à mesure que la mise en œuvre se poursuit.

D.1. Conception et pilotage des modèles d'intégration des petits agriculteurs dans des chaînes agricoles

Objectif: développer des outils efficaces et replicables à grande échelle pour encourager les partenariats et alliances entre les gouvernements et les opérateurs du secteur privé pour travailler avec,

les principales Organisations des Producteurs et Associations de Commerçants (OP/AC) afin d'élargir l'accès des petits producteurs aux services commerciaux et techniques

Activités indicatives :

- A. Une évaluation systématique des modèles réussis des OP/AC en termes de prestation de services techniques, financiers et commerciaux à leurs membres ;
- B. Concevoir un plan d'action pour faciliter l'adoption des éléments critiques du modèle parmi quelques OP/AC sélectionnées.

D.2. Conception et pilotage de la formation professionnelle et des systèmes de développement innovateurs de main d'œuvre

Objectif : Pour accélérer, par futur mesure vers le haut, la modernisation des systèmes d'exploitation agricole et assurer la compétitivité technologique à long terme des secteurs de petits exploitants et de l'agrobusiness de l'Afrique dans l'économie agricole globale

Activités indicatives :

- A. Examen des modèles réussis de développement de la formation professionnelle et de main d'œuvre à l'intérieur et à l'extérieur de l'Afrique
- B. Pilotage des systèmes de formation de prototype dans les pays choisis sous la coordination de principaux organismes de fermiers régionaux et de leurs organismes nationaux de membre