



collection Études et Travaux • Éditions du Gret

Cécile Broutin (Gret) et Nicolas Bricas (Cirad)

Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne

Le rôle des micro et petites entreprises



Pour toute information complémentaire sur le contenu de l'ouvrage

- ◆ Cirad, Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
Unité de recherche « Normes et régulation des marchés agricoles » (Nomade) TA 60/15
34398 Montpellier cedex 5, France
Tél : (33)(0)4 67 61 55 37 – Fax : (33)(0)4 67 61 55 15
E-mail : nicolas.bricas@cirad.fr
Site Web : www.cirad.fr/ur/index.php/normes_marches
Contact : Nicolas Bricas
- ◆ Gret – Antenne Sénégal
IRD Hann Maristes, Bâtiment H7, pièce O6, Dakar
Tél. : (221) 849 35 38- 633 40 70
Fax : (221) 832 43 07
E-mail : gretsn@arc.sn
Contact : Cécile Broutin, représentante du Gret au Sénégal
- ◆ Ce livre a été conçu et édité avec le soutien du ministère des Affaires étrangères
Direction générale de la Coopération internationale et du développement – DGCID
Direction du Développement et de la Coopération technique
20 rue Monsieur 75007 Paris
Site Web : www.france.diplomatie.gouv.fr

Pour toute information sur la publication

- ◆ Traduction, reproduction ou mise en ligne : edition@gret.org
Services de presse, diffusion et distribution : diffusion@gret.org

Responsable éditoriale : Danièle Ribier

Conception graphique : Solange Münzer

Mise en page : Hélène Gay (Gret)

Photos de couverture : Nathalie Niculescu, Nicolas Bricas, Franck Boyer (agence Kamikazz), Cécile Broutin

Imprimé par Imprimerie Chirat (42540 Saint-Just-la-Pendue), décembre 2006

500 exemplaires

Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne

Le rôle des micro et petites entreprises

Cécile Broutin (Gret) et Nicolas Bricas (Cirad), septembre 2006

Avec la collaboration de Nadia Ben Taleb et Julien Rouyat (Gret), Zacharie Badini (Sicarex), Khanata Sokona, Fatou Ndoye et Mouhamadou Abdoul (Enda Graf Sahel), Bio Goura Soule, Rafiou Bello, B. Orou M. Abdoulaye et Moussa Gibigaye (Lares), Charlotte Fontan, Bérénice Getenet, Marie-Joëlle Kodjovi

Éditions du Gret • collection Études et travaux

Remerciements

Cette étude a été initiée par Claude Torre, du ministère français des Affaires étrangères (MAE), qui a eu l'intuition, notamment sur la base de son expérience en Guinée, que l'agroalimentaire pouvait être un secteur à fort potentiel pour une croissance économique largement redistributive et jouer ainsi un rôle important dans la lutte contre la pauvreté. Après son départ de Paris pour un poste au Maroc, il a été remplacé par Michel Pré du MAE qui a pris le relais du suivi.

Cette étude a mobilisé, à divers titres, un grand nombre de personnes qui doivent être ici remerciées :

Nadia Ben Taleb au Gret Paris et Julien Rouyat au Gret Sénégal ont collecté et analysé une abondante littérature et préparé plusieurs synthèses.

Zacharie Badini du Bureau Sicarex (Burkina Faso), Bio Goura Soulé, Rafiou Bello, Orou B. M. Abdoulaye, Moussa Gibigaye du Lares (Bénin), Khanata Sokona, Babacar Touré et Fatou Ndoye, Mouhamadou Abdoul de Enda Graf Sahel (Sénégal) ont réalisé des études de cas dans chacun de leurs pays respectifs. Charlotte Fontan, étudiante de l'Université de Bordeaux 1, a réalisé une étude de cas en Guinée où elle a bénéficié de l'appui de Sébastien Subsol et Yves Guémard. Bérénice Getenet, étudiante du Cnearc (Montpellier), a mené une étude de cas au Sénégal en collaboration avec le Gret et Enda Graf. Marie-Joëlle Kodjovi, étudiante à l'École nationale supérieure agronomique de Montpellier et à l'Université de Montpellier 1, a

mené une étude de cas au Ghana où elle a bénéficié d'un appui de Abigail Fallot du Cirad.

Diverses personnes ont apporté leur contribution sur des points particuliers et notamment : Sandra Barlet, Christian Baron, Bénédicte Hermelin, Marie-Christine Leuret, Philippe Lavigne Delville, Anne-Sophie Brouillet et Marc Levy du Gret, Benoît Daviron, Sandrine Dury et Isabelle Vagneron du Cirad.

Les hypothèses de travail et la méthodologie de cette étude ont été discutées par un comité scientifique réuni au démarrage de l'étude et qui était composé de Jacques Charmes et Jean-Luc Dubois de l'Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines (UMR C3ED), Jean-Claude Galandrin de l'Agence française de développement, Abigail Fallot du Cirad, Anne-Sophie Jouanneau et Philippe Lavigne Delville du Gret et Claude Torre du MAE.

L'avancement du travail et les résultats provisoires ont ensuite été discutés par un comité de pilotage composé de Gilles Béville, Joël Dine, Claude Torre puis Michel Pré du MAE, Georges d'Andlau et Philippe Coquart de l'AFD, Philippe Lavigne Delville du Gret, Vincent Ribier du Cirad et Michel Pernot-Dubreuil du CIDR.

Le travail éditorial a été assuré dans des délais très courts par Danièle Ribier et Hélène Gay du Gret. Enfin, l'ensemble des travaux a bénéficié du soutien organisationnel sans faille de Mariana Vincenti, assistante au Gret. ■

Sommaire

7	Introduction
13	Première partie : Les micro et petites entreprises dans le secteur agroalimentaire
13	Trois histoires de développement du secteur agroalimentaire
18	Quelles leçons tirer de ces trois exemples ?
21	Un secteur hétérogène : organiser et décrire la diversité
29	Deuxième partie : La contribution des MPEA à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté
29	Les critères d'analyse de la sécurité alimentaire et de la lutte contre la pauvreté
32	La contribution des MPEA à la sécurité alimentaire
43	La contribution des MPEA à la lutte contre la pauvreté
57	Conclusion
59	Troisième partie : Renforcer le rôle des MPEA dans la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté
60	Prendre en compte le secteur des MPEA dans les politiques publiques
66	Améliorer l'environnement des affaires
73	Développer une offre de services adaptés
91	Prendre en compte les critères de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et inégalités dans les programmes et projets
108	Conclusion
109	Vers un autre regard : repartir de la richesse des pauvres
111	Bibliographie
121	Annexe 1 : Déroulement de l'étude
123	Annexe 2 : Ébauche de nomenclature des micro et petites entreprises agroalimentaires
126	Annexe 3 : Sigles et acronymes

Introduction

La sécurité alimentaire (SA) et la lutte contre la pauvreté et les inégalités (LCPI) sont devenues deux objectifs primordiaux de l'aide publique au développement. En 2000, 189 États se sont engagés au sein des Nations unies sur des « objectifs du Millénaire pour le développement » (Millennium Development Goals). Le premier de ces objectifs est de « réduire l'extrême pauvreté et la faim ». Il s'agit plus précisément de réduire de moitié, d'ici 2015, la proportion de la population dont le revenu est inférieur à un dollar par jour, et la proportion de la population qui souffre de la faim. Depuis 2000, la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI), accompagnés de plusieurs pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), ont fait leurs ces objectifs généraux par l'incitation à la préparation et la mise en œuvre de « Documents stratégiques de lutte contre la pauvreté » (DSRP) dans de nombreux pays pauvres.

L'Afrique subsaharienne est particulièrement concernée par ces objectifs.

D'après les statistiques des Nations unies (2005), près de la moitié (46,4 %) de la population de l'Afrique subsaharienne disposait de moins de un dollar par jour en 2001 et le tiers était sous-alimenté. À titre de comparaison, ces indicateurs étaient respectivement de 21,3 % et 17 % pour l'ensemble des régions en développement.

De plus, cette région du monde est la seule dont les indicateurs de pauvreté monétaire se dégradent depuis 15 ans. Le nombre de très pauvres (revenu inférieur à un dollar par jour) a augmenté depuis les années 1990 et le revenu moyen de cette catégorie de population a diminué. Dans toutes les régions du monde, le nombre de travailleurs pauvres a décliné

en 2005, sauf en Afrique subsaharienne où il a augmenté de 2 500 000 (BIT, 2005). Pour inverser cette tendance, « il faut que la croissance économique s'accélère et qu'elle atteigne les pauvres, gageure difficile à tenir face aux maladies et aux conflits armés » (Nations unies, 1985).

À ce contexte, il faut ajouter des évolutions démographiques et économiques qui constituent des enjeux majeurs pour les économies du continent.

- **L'Afrique subsaharienne doit faire face à une croissance démographique et une urbanisation rapide**

Elle n'a pas achevé sa transition démographique, ce qui devrait la conduire à connaître, encore pour au moins une ou deux décennies, un fort taux de croissance de sa population. Ceci signifie pour l'économie du continent de pouvoir maintenir une vitesse élevée de création d'emplois (et d'auto-emplois), non seulement dans l'agriculture puisque les ruraux continueront d'augmenter, mais également dans d'autres secteurs, compte tenu de l'urbanisation qui devrait continuer d'être elle aussi très rapide.

Comme le montrent le tableau 1 et la figure 1 (voir pages 8 et 9), la population urbaine de l'Afrique subsaharienne représentait seulement 15 % de la population totale en 1950. Elle dépasse le tiers de la population actuelle et devrait en atteindre plus de la moitié en 2030.

Ce bouleversement démographique a plusieurs conséquences.

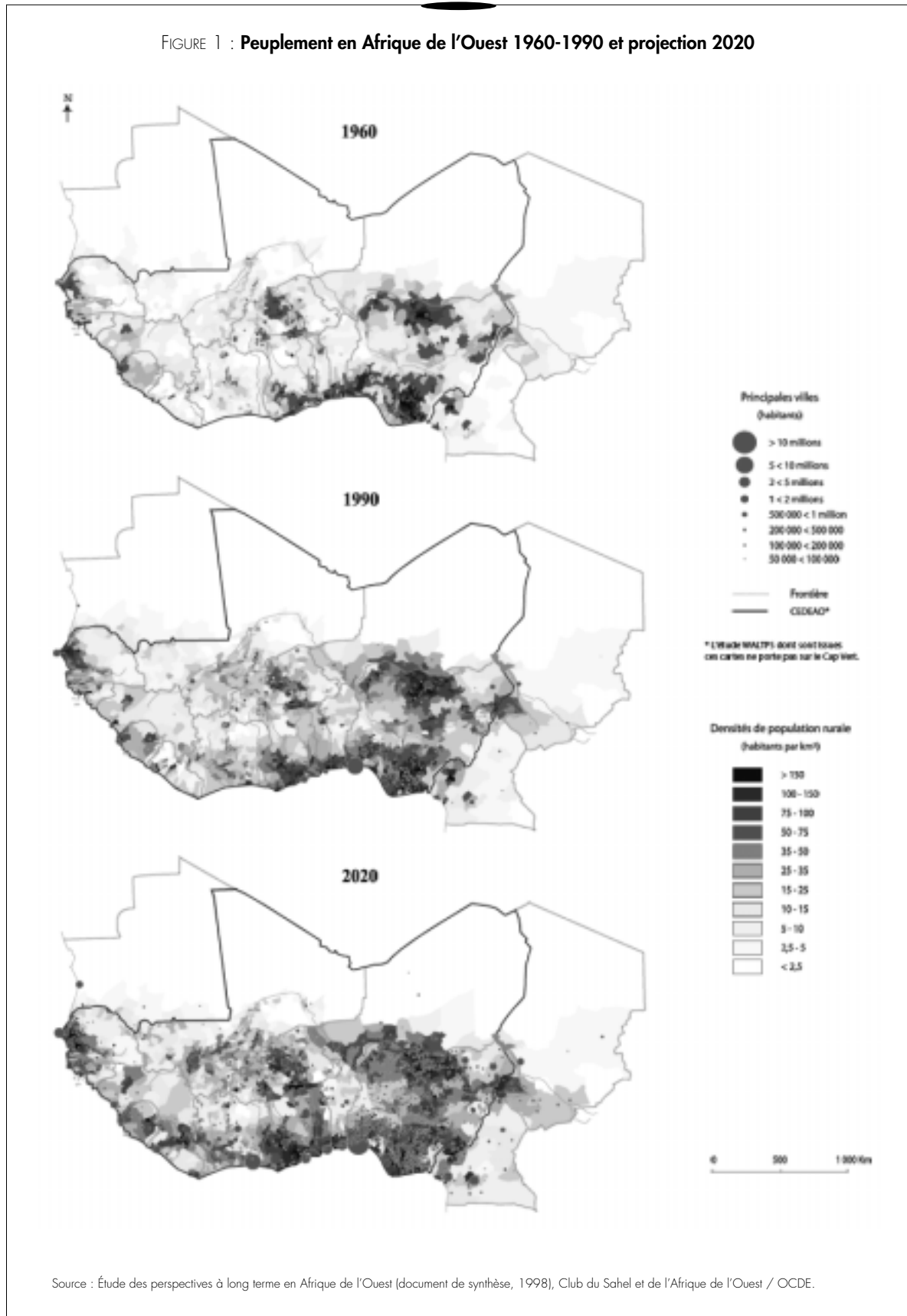
Alors qu'il y a quarante ans l'exportation vers les autres continents constituait le principal débouché des

TABLEAU 1 : Taux et vitesses d'urbanisation de l'Afrique et des autres continents

	Part de la population urbaine en pourcentage					Taux de croissance annuel de la population urbaine en pourcentage par an				
	1950	1970	1990	2010	2030	1950-55	1970-75	1990-95	2010-15	2025-30
Afrique de l'Ouest	10,1	19,6	32,3	46,0	57,1	5,78	5,51	4,75	3,74	2,83
Afrique centrale	14,2	24,9	31,2	41,1	52,7	4,11	3,81	4,62	4,37	3,75
Afrique de l'Est	5,3	10,3	18,9	30,5	41,8	5,57	6,28	5,31	4,20	3,41
Afrique australe	38,2	43,6	46,3	60,9	70,0	3,21	2,82	3,50	0,82	0,76
Afrique du Nord	24,7	36,3	44,8	53,4	63,3	4,28	3,63	2,96	2,27	1,82
Afrique	14,7	23,1	31,8	42,7	52,9	4,50	4,37	4,16	3,35	2,79
Asie	17,4	23,4	32,3	43,0	54,1	3,67	3,32	3,05	2,34	1,72
Amérique latine et Caraïbes	41,9	57,6	71,1	79,0	84,0	4,38	3,74	2,35	1,54	1,05
Europe	52,4	64,6	72,1	75,1	80,5	2,01	1,42	0,39	0,06	- 0,03

Source : United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2002.

FIGURE 1 : Peuplement en Afrique de l'Ouest 1960-1990 et projection 2020



produits agricoles, **les marchés alimentaires urbains africains se sont considérablement développés** et sont devenus un moteur important du développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire (Cour, 2004). Dans de nombreux pays, ce marché domestique atteint ou dépasse en valeur les marchés à l'exportation.

Ce n'est pas tant l'urbanisation elle-même qui pose problème que son expansion très rapide. Si elle a ralenti durant les années 1990, elle demeure très élevée dans de nombreux pays. Le taux de croissance urbaine dépasse encore 4 % par an, soit un doublement de la population en moins de vingt ans. L'agriculture doit ainsi augmenter rapidement sa production pour nourrir un nombre croissant de citoyens non ou peu producteurs d'aliments. **Les villes doivent créer des emplois générateurs de revenus à un rythme suffisant pour maintenir la solvabilité de la demande** et donc assurer des débouchés rémunérateurs pour les agriculteurs. Elles doivent aussi parvenir à suivre la demande en infrastructures et services d'éducation, de santé, de transport, etc.

L'urbanisation induit des changements de modes de vie et de consommation. Le défi de nourrir les citoyens n'est pas seulement quantitatif mais aussi qualitatif. La demande alimentaire s'oriente vers des produits plus diversifiés, plus commodes d'usage, présentant des garanties de qualité pour des consommateurs plus exigeants dans un contexte de choix diversifié. Le rôle du secteur agroalimentaire assurant transport, stockage, transformation et distribution des aliments se renforce. Mais le pouvoir d'achat des citoyens est faible, même s'il reste plus élevé en moyenne que celui des ruraux. La solvabilité du marché est encore très limitée. Elle réduit les débouchés pour des produits incorporant une valeur ajoutée suffisante pour garantir une croissance des entreprises agroalimentaires. La marge de manœuvre des entreprises pour innover est de ce point de vue fortement contrainte par l'étroitesse du marché.

● **Assurer une compétitivité des produits dans un contexte d'internationalisation des échanges**

Historiquement, les politiques agricoles en Afrique subsaharienne ont d'abord été largement orientées vers une intégration aux marchés internationaux. Un effort important a été consacré au développement des cultures d'exportation pourvoyeuses de devises (café, cacao, huiles d'arachide, de palme, de palmiste, de coprah, conserves de poisson, légumes, mais aussi

coton et bois). La contribution de l'Afrique subsaharienne au commerce mondial s'est cependant largement réduite depuis 30 ans avec la libéralisation du commerce international et la montée en puissance des économies agricoles d'Asie et d'Amérique latine. Les formes de régulation des marchés agricoles ont changé. Le contrôle des prix (taxation et subventions) et des quantités (quotas) s'est fortement réduit et a mis l'Afrique directement en concurrence avec ces nouveaux agro-exportateurs. Aujourd'hui, les nouvelles normes sanitaires exigées par les pays importateurs menacent directement les pays africains d'une éviction partielle ou totale du marché (Henson, Loader et al., 1999 ; Le Bigot et Ribier, 2004). Par exemple, la perte de valeur des exportations de produits alimentaires africains en cas d'application de la norme sanitaire de l'Union européenne sur les aflatoxines par rapport à une situation où c'est la norme du Codex qui prévaudrait a été évaluée à 670 millions de dollars (Otsuki, Wilson et al., 2001). Les normes de qualité ne constituent pas seulement des barrières non tarifaires. La mise en place de certifications pour y répondre risque de se traduire par des concentrations d'activités et par la marginalisation des petits agriculteurs et transformateurs des filières qui ne seront pas capables de respecter ces exigences de qualité. Là encore, ce n'est pas tant la concentration dans le secteur agricole qui pose problème en tant que telle que son évolution rapide. Les sortants du secteur agricole doivent pouvoir trouver sans délai des opportunités d'emplois dans les secteurs secondaires et tertiaires.

● **Tirer parti du développement du marché intérieur**

Un des enjeux majeurs des agricultures africaines réside donc dans la possibilité de tirer parti du développement des marchés domestiques, urbains et bientôt ruraux, nationaux et régionaux. L'Afrique subsaharienne a recouru à des importations alimentaires pour compenser la croissance trop lente de sa production vivrière intérieure. Profitant de prix relativement bas sur le marché international et taxant les importations à la revente aux consommateurs, nombre d'États ont bénéficié là d'un moyen de générer des recettes publiques. Globalement l'Afrique subsaharienne importait au début des années 1960 environ 1,4 millions de tonnes de riz et de blé par an (500 000 tonnes de riz et 900 000 tonnes de blé), soit près

de 7 kg par personne par an. Elle en a importé plus de 13 millions de tonnes par an en 1997-2001 (8,3 Mt de riz et 4,7 Mt de blé), soit 22 kg par personne par an (nos calculs sur la base des données FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations). Ces importations ont donc presque décuplé et la consommation par tête a triplé en 35 ans. Ce recours aux importations a d'avantage contribué à la diversification alimentaire, tendance lourde des changements alimentaires, qu'à la substitution des produits locaux (Bricas et Sauvinet, 1989). Ces derniers ne sont pas rejetés par les citoyens du fait d'un supposé mimétisme des modes de vie et de consommation occidentaux (Requier-Desjardins, 1989). Les filières vivrières pour approvisionner les villes ont d'ailleurs connu un essor très important et elles ont réussi à maintenir une offre en produits traditionnels sous des formes adaptées aux modes de vie citadins (filières maïs, manioc, igname, huile de palme, viande et poisson, produits condimentaires, etc.).

Mais l'abondance de produits importés sur les marchés modifie les attentes des consommateurs en termes de régularité, de qualité et de prix de leurs aliments. Ces attentes concernent aussi désormais les produits locaux. Et le maintien de leur compétitivité rend nécessaire une constante adaptation aux nouvelles exigences des consommateurs.

Dans la perspective d'une réduction tendancielle des cours des matières premières agricoles et d'une réduction des barrières tarifaires à l'importation, les gains

de productivité et l'amélioration de la qualité des productions nationales devront être très importants pour tenir cette concurrence. De plus, le développement de la distribution en libre-service se traduit par l'imposition aux fournisseurs de normes de qualité sanitaire plus contraignantes que sur les marchés traditionnels. Si cette forme de distribution s'étend en Afrique, comme on l'a constaté en Amérique latine où elle est devenue dominante en moins de 15 ans (Reardon, Timmer et al., 2003), il faut craindre une marginalisation d'un grand nombre de petits producteurs. Ceux-ci ne pourront réaliser les investissements nécessaires au respect des normes et contraintes qu'impose la grande distribution comme cela s'observe déjà dans les pays latino-américains. Là encore, c'est la vitesse des changements dans le secteur de la distribution qui pose problème, si les autres secteurs de l'économie ne parviennent pas à absorber à temps la main-d'œuvre sortant du secteur agricole.

Dans ce contexte, le secteur agroalimentaire (transformation et commercialisation des produits du secteur primaire) joue donc un rôle stratégique. Il représente le premier secteur possible pour la diversification des activités des ruraux et le secteur d'activité privilégié des femmes. Permettant de connecter l'offre agricole à la demande urbaine, la performance du secteur agroalimentaire détermine largement la compétitivité des productions nationales. La transformation favorisant bien souvent la stabilisation des produits périssables, elle peut contribuer à réduire les pertes post-récolte, et augmenter ainsi le disponible alimentaire.

Emmanuelle Cléys (Ciradi)



Marché de Ouagadougou (Burkina Faso).

Les marchés urbains assurent désormais un débouché plus important que les marchés à l'exportation.

Historiquement, ce secteur a pourtant été reconnu tardivement. Les politiques et interventions agricoles et alimentaires en Afrique subsaharienne ont initialement privilégié l'accroissement quantitatif des disponibilités alimentaires (Bricas et Raoul-Wack, 1997). Dominaient alors une crainte malthusienne et la recherche d'une sécurisation des approvisionnements dans un contexte de crises climatiques, en particulier dans le Sahel. Jusqu'à dans les années 1980, la recherche-développement agronomique tropicale, que ce soit dans les centres internationaux (membres du GCIAR – Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale), dans les centres nationaux de coopération (Cirad – Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement, NRI – Natural Resources Institute, etc.) ou à la FAO, était quasi exclusivement tournée vers les questions de production agricole. Privilégiant un pilotage de l'innovation par l'amont (production agricole), la recherche-développement (R&D) agricole n'intégrait pas les questions de marché, de demande, de qualité. Au mieux, elle ne concevait la transformation agroalimentaire que comme un moyen de valoriser des excédents de production. Dans une optique d'augmentation du disponible alimentaire, elle visait la réduction des pertes post-récolte. C'est depuis la prise de conscience du rôle d'entraînement des marchés urbains sur l'agriculture et du rôle du secteur privé dans le développement économique et la valorisation de la production rurale (Gret, 2002) que les activités agroalimentaires font l'objet d'une plus grande attention.

En Afrique subsaharienne, ce secteur est caractérisé par la prédominance d'activités menées à petite et surtout très petite échelle, jusqu'à une échelle individuelle, au côté de quelques plus rares (mais émergentes) industries plus centralisées. Ce secteur se développe par multiplication d'activités, aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain. Il est très largement aux mains des femmes (auto-emplois), tant au niveau

de la transformation que de la vente. Il fournit de nombreux aliments traditionnels aux classes populaires urbaines à partir de matières premières le plus souvent locales, créant ainsi des débouchés et des revenus aux petits producteurs. Le secteur agroalimentaire semble donc, à première vue, pouvoir jouer un rôle dans les stratégies de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et les inégalités.

Le rôle économique et social de ce secteur est aujourd'hui largement reconnu dans les travaux scientifiques. Malgré cela, les DSRP ne le mentionnent pratiquement pas dans les stratégies possibles de réduction de la pauvreté. Ils reconnaissent au mieux le secteur informel comme un vivier potentiel d'emplois et de revenus assurant une large redistribution. Mais les projets ciblant le secteur informel s'appuient le plus souvent sur les activités masculines de production de biens durables et services associés (construction d'équipements, garagistes, couture, etc.).

Il y a là une contradiction entre un fort potentiel apparent du secteur agroalimentaire, et une faible prise en compte dans les stratégies de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et les inégalités. C'est de ce constat qu'a germé l'idée de la présente étude et sa question principale : quel rôle le secteur agroalimentaire des multiples micro et petites entreprises peut-il jouer dans les stratégies de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et les inégalités ?

Cette étude s'articule en trois parties : la première présente les caractéristiques de ce secteur agroalimentaire où dominent les micro et petites entreprises agroalimentaires (MPEA). La seconde partie analyse les intérêts et les limites de ce type d'entreprises pour des stratégies de sécurité alimentaire (SA) et de lutte contre la pauvreté et les inégalités (LCPI). Enfin, la troisième partie propose des principes et des démarches pour renforcer le rôle de ce secteur dans les stratégies de SA et de LCPI. ■

Les micro et petites entreprises dans le secteur agroalimentaire

À titre d'illustration concrète de l'objet de cette étude, cette partie présente trois cas d'évolution du secteur agroalimentaire africain. Ces exemples per-

mettent de tirer ensuite une série de constats et de questions qui structureront l'analyse dans les seconde et troisième parties.

Trois histoires de développement du secteur agroalimentaire

● L'extraction villageoise d'huile de palme rouge

Le palmier à huile (*Elaeis guinensis*) est originaire d'Afrique. L'extraction de l'huile de ses fruits était traditionnellement faite manuellement par malaxage aux pieds ou pression à la main de la pulpe des noix préalablement fermentées et/ou bouillies. L'huile brute obtenue, de couleur rouge foncé, constitue un ingrédient très prisé de la cuisine africaine des pays du Golfe de Guinée et d'Afrique centrale et a été longtemps la principale source de lipides de l'alimentation de ces régions. L'huile, très riche en bêta-carotène, précurseur de la vitamine A, présente, de plus, un très fort intérêt nutritionnel.

Historiquement, l'exploitation du palmier à huile a connu deux évolutions parallèles.

D'un côté, l'extraction villageoise, pratiquée de façon ancestrale, est passée d'une pratique domestique pour la satisfaction des besoins familiaux à une activité marchande tournée vers les marchés urbains puis l'exportation pour la diaspora africaine comme

l'ont montré plusieurs auteurs pour la Côte d'Ivoire (Cheyns, 2001) ou pour le Bénin et le Nigeria (Fournier, Ay et al., 2001). L'extraction s'est progressivement mécanisée avec l'utilisation croissante de presses (du Bénin au Sénégal et au Cameroun)



Nicolas Bricas (Ciradi)

Presse à huile de palme en Casamance (Sénégal).

L'introduction des presses à huile à largement contribué au développement rapide d'une offre commerciale en huile de palme.

Malaxeur pour l'extraction de l'huile de palme en République Démocratique du Congo.

Les malaxeurs sont bien adaptés à l'extraction d'huile des petites noix des variétés dura abondantes dans les palmeraies naturelles.



Jacques Monnier

ou de malaxeurs (Nigeria, République démocratique du Congo et Burundi). Initialement manuelles, ces presses ont été rapidement motorisées dans les régions de concentration de la production. Ce développement a été très largement spontané, très peu soutenu par l'État ou la coopération internationale. Excepté au Ghana, la recherche agroalimentaire a totalement laissé à l'écart ce secteur d'activités considéré comme archaïque. Au mieux, cette filière a bénéficié d'innovations techniques (presses, clarificateurs) de quelques projets de développement généralement soutenus par des ONG.

De l'autre côté, l'industrialisation de la filière a été initiée à partir des années 60, avec la mise au point de variétés améliorées de palmiers, la création de plantations et d'huileries industrielles. Ce processus a été initialement soutenu par les États et la coopération internationale et a mobilisé la recherche publique. Dans un premier temps, les entreprises visaient le marché international et produisaient pour cela de l'huile raffinée. Elles ont tenté par la suite d'étendre leurs débouchés aux marchés nationaux avec la production d'oléine non raffinée.

Ces deux systèmes ont évolué en parallèle. Dans un premier temps, ils ne visaient pas le même marché. Ils se sont cependant parfois retrouvés en concurrence. Ainsi, en Côte d'Ivoire, les huileries industrielles confrontées à des difficultés d'approvisionnement en matière première ont obtenu dans les années 70 le monopole de l'achat des régimes des plantations de palmiers améliorés, privant ainsi des milliers de

femmes de l'activité lucrative que représentaient l'extraction et la vente d'huile à petite échelle¹. Cette quasi-interdiction d'activité artisanale a certes contribué à la compétitivité du système industriel, mais s'est traduite par une diminution de la valeur ajoutée qu'assurait l'extraction artisanale de l'huile par les femmes des petits producteurs.

Depuis la libéralisation des filières à la fin des années 90, l'extraction villageoise et la vente d'huile rouge se sont considérablement développées dans plusieurs régions du pays. Certaines, comme la région de Man, bénéficient d'une réputation de qualité basée sur la prédominance de la palmeraie naturelle (palmiers issus de la sélection villageoise et non de la recherche) et le respect de règles traditionnelles d'extraction (Cheyns, Bricas et al., 2004).

En Guinée, on observe une certaine complémentarité entre les deux filières. La Soguipah (Société guinéenne de palmier à huile et d'hévéa), huilerie industrielle, est orientée vers la fourniture d'oléine de palme rouge pour le marché intérieur. Elle s'approvisionne essentiellement en régimes de palmiers améliorés. Bénéficiant d'une excellente performance technique, elle produit une huile à un coût inférieur à celui des huiles de palme rouges artisanales mais de bien moindre qualité de l'avis des consommateurs. Aussi, les commerçants grossistes mélangent-ils les huiles industrielles et artisanales pour obtenir un com-

¹ La même mesure a été prise au Sénégal pour garantir l'approvisionnement en arachide des huileries.

promis permettant de conserver des qualités organoleptiques acceptables à un coût réduit.

Malgré son dynamisme, le secteur artisanal est confronté à des problèmes toujours non résolus, en particulier l'amélioration de la productivité du travail. Celle-ci reste, même avec une amorce de mécanisation, relativement faible. De plus, sur les marchés urbains, la qualité des huiles est suspectée d'être non conforme aux attentes de pureté, d'authenticité et de respect des règles d'extraction traditionnelles des consommateurs exigeants (Cheyins et al., 2004). Les critères de qualité des huiles rouges, les conditions de leur compétitivité avec les autres huiles végétales, restent mal connus et peu pris en compte dans l'amélioration variétale et la mécanisation de l'extraction.

● La transformation des ignames en cossettes séchées

Les ignames (*Dioscorea* spp.) sont en partie originaires d'Afrique où elles constituaient, avant l'introduction du maïs et du manioc au XVI^e siècle, la base alimentaire des populations du Golfe de Guinée. D'une culture d'autoconsommation, l'igname est devenue une véritable culture de rente. Sa production s'étend désormais vers des zones qui n'en étaient pas traditionnellement productrices et sa consommation a gagné des populations nouvelles, notamment sahéliennes plutôt habituées aux céréales. L'igname fait désormais l'objet d'un commerce florissant et très organisé qui a développé récemment une filière d'exportation vers l'Europe, en particulier depuis le Ghana.

Dans certains pays, Côte d'Ivoire et Ghana en particulier, les paysans cultivent une large gamme de variétés, dont certaines originaires d'Asie, ce qui leur permet d'étaler les récoltes et la mise en marché. Ils parviennent ainsi à réguler l'offre et les prix (Dolumbia, 1989). Mais l'igname, commercialisée en tubercules frais, fragiles et de durée de conservation limitée, reste un aliment cher dont la disponibilité, les prix, et donc la consommation, varient fortement au cours de l'année (Bricas & Attaie, 1998).

Au sud-ouest du Nigeria et au Bénin, il existait depuis longtemps une pratique de séchage des tubercules en cossettes à usage domestique. Les producteurs ruraux stabilisaient une partie de leur production, notamment les tubercules abîmés et les écarts de cuisine, afin de constituer des stocks pour les périodes de soudure. Cette technique consiste à éplucher les

tubercules, les tremper dans de l'eau à 70°C en présence de feuilles, puis les sécher au soleil. Les cossettes ainsi obtenues sont ensuite concassées puis moulues pour obtenir une farine. Celle-ci sert à préparer, par une cuisson rapide dans l'eau bouillante, une pâte à consistance élastique de couleur marron, l'amala ou le télibo-wo, différente du foutou, pâte pilée préparée à partir des tubercules frais bouillis (Bricas, Vernier et al., 1997).

Le principal changement depuis une vingtaine d'années est le développement de la production de cossettes à des fins commerciales par des milliers d'agriculteurs au Nigeria, au Bénin et dans une moindre mesure au Togo. Ces producteurs se concentrent dans certaines zones : d'une part, dans celles qui connaissent une saison sèche, où souffle l'harmattan², favorable au séchage des tubercules ; d'autre part, dans les zones qui sont bien desservies par des routes les reliant aux marchés urbains. Pour cela, les producteurs de cossettes ont développé la culture d'un groupe variétal local (les kokoro) qui semblait autrefois peu utilisé, mais qui présente de multiples avantages agronomiques et commerciaux (Vernier & Dossou, 2001). Dans les villes du sud-ouest du Nigeria et du Bénin, les préparations à base de cossettes occupent désormais une place importante dans l'alimentation, en particulier pour les couches populaires pour lesquelles la consommation régulière de tubercules frais reste un luxe. L'amala a gagné également le marché des non-connaisseurs d'igname (Bricas, Orkwor et al., 2001).

² Vent de nord-est, très sec, soufflant de janvier à mai en Afrique occidentale.



Séchage des cossettes au champ au Bénin.

La production de cossettes séchées s'étend de décembre à mars, période de vent sec.

Philippe Vernier (Cirad)



Précuisson des cossottes d'igname au champ au Bénin.

Les cossottes sont précuites dans un bain contenant des feuilles végétales qui imprègnent les cossottes d'un anti-fongique et d'un insectifuge naturels.

Ce développement, il faut le souligner, s'est réalisé sans aucune intervention extérieure, ni de la recherche, ni de projets de développement agricole. Il s'agit typiquement d'une innovation localisée, originaire du pays yoruba (au sud-ouest du Nigeria), qui s'est diffusée spontanément à l'initiative de producteurs et de commerçants. Cette véritable mutation de la filière a été induite par la croissance des marchés urbains demandeurs d'igname à moindre coût et disponible sur une plus longue période de l'année.

En comparaison, il faut rappeler le bilan de plus de quinze années d'efforts de la recherche et de deux grandes entreprises multinationales agroalimentaires pour mettre sur le marché un produit d'igname adapté à la demande supposée des citoyens. En Côte d'Ivoire avec Nestlé d'un côté, et au Nigeria avec Cadbury de l'autre, la recherche, relayée par ces entreprises, a entrepris dès les années 70 la mise au point de flocons d'igname déshydratés permettant de reconstituer instantanément et sans peine du foutou. Dans les deux cas, cette innovation a été mise en œuvre dans des unités industrielles. Le lancement du produit a été précédé de nombreuses études de marché et accompagné de campagnes de publicité et de promotion commerciale. Le résultat est plus que décevant. Les consommateurs n'ont pas jugé le produit suffisamment avantageux compte tenu de son coût relativement élevé. Ils ont préféré continuer à confier la préparation du foutou à leurs employées ou à aller le déguster dans les restaurants populaires. Après quelques années de fonctionnement épisodique, les deux usines ont cessé leurs activités faute de rentabilité.

● La promotion du mil au Sénégal

À la fin des années 80, le gouvernement sénégalais a initié un programme de relance de la consommation de mil à Dakar. L'objectif était double : développer un marché urbain pour les paysans producteurs de mil, et réduire la dépendance vis-à-vis du riz et du blé importés. Le mil semble apprécié en ville mais sa consommation est limitée par son prix relativement élevé, sa disponibilité insuffisante, sa difficulté d'utilisation et ses faibles possibilités de diversification de l'alimentation (Sautier, Odey et al., 1989 ; Broutin et Sokona, 1999). Essentiellement vendu sous forme brute, le grain doit d'abord être décortiqué manuellement au pilon. De nombreux petits moulins de quartier permettent ensuite de le moudre à la demande des ménagères qui transforment la farine en couscous, la principale forme de consommation du mil. Des vendeuses proposent des farines, semoules et couscous frais sur les marchés, mais ces produits ne se conservent pas longtemps et sont jugés de mauvaise qualité hygiénique par certains consommateurs. La filière mil est ainsi jugée archaïque.

Initialement, le programme sénégalais de promotion du mil s'est appuyé sur une minoterie industrielle équipée d'une ligne de décortiquage et de mouture de cette céréale : la société Sentenac. En 1989, des farines et semoules en sachets ont été mises sur le marché avec l'appui d'une vaste campagne publicitaire qui s'est poursuivie plusieurs années. La semoule (sanxal³) a rencontré un certain succès et Sentenac a alors été rapidement imitée par de plus petites entreprises. On en comptait une dizaine au début des années 1990. Avec l'aide de projets, celles-ci se sont développées en s'équipant notamment de décortiqueuses abrasives motorisées, mises au point conjointement par la recherche et des artisans constructeurs sénégalais.

Elles ont diversifié les produits, investissant notamment le secteur de la boulangerie avec la relance du pain incorporant de la farine de mil, baptisé « pain riche ». Elles ont surtout proposé des produits finis secs, à plus forte valeur ajoutée (produits roulés tels que le couscous, farines infantiles, biscuits, etc.) (Broutin et Sokona, 1999). La dévaluation du franc CFA a donné un coup de pouce au secteur qui compte aujourd'hui une cinquantaine de micro et petites entreprises mécanisées. Au total, l'accompagnement de ces petites entreprises aura duré une dizaine d'années.

³ Dans la littérature, on trouve d'autres orthographes : sankhal, sankal.

Le bilan que l'on peut tirer de cette expérience est plutôt positif : la plupart des petites entreprises continuent de fonctionner alors que les appuis qui leur étaient fournis ont cessé ; de nouvelles ont été créées, notamment par des femmes transformatrices qui se sont regroupées. La société Sentenac, après des arrêts temporaires d'activités, a complètement stoppé cette production en 1999. Celle-ci était jugée moins rentable que la transformation du blé en farine. Le marché a été progressivement conquis par les MPE qui ont continué à le développer.

Combinant des valeurs de naturel et d'identité, seules accessibles aux produits locaux, et des valeurs d'hygiène, seules accessibles à des produits emballés vendus dans les circuits de distribution modernes, les céréales en sachets ont su répondre aux nouvelles tendances de la consommation urbaine, au croisement de deux mondes : celui de l'identité et de la tradition, incarnée par une céréale symbole, et celui de la modernité, incarné par un emballage et un produit vendu dans les circuits modernes, et proches de tous les consommateurs (François, Broutin et Sokona, à paraître). Le mil ne se trouve plus seu-

lement vendu en vrac ou en produit frais sur les marchés de quartier. Il est désormais présent dans les boutiques de quartiers, les épiceries et les libres-services. Les campagnes de promotion ont globalement amélioré l'image des céréales locales (Sokona et al., 2003). Le mil est plus souvent consommé qu'auparavant, même si l'on ne peut considérer pour autant qu'il s'est substitué au riz importé.

Au total, l'offre en mil transformé sous forme de sachets ou de pain riche était estimée en 2001 à 5 000 tonnes par an pour la seule ville de Dakar comptant plus de 2,3 millions d'habitants et ce marché a poursuivi depuis sa progression. La consommation totale de la ville était cependant évaluée à plus de 45 000 tonnes par an en 1998. On peut donc estimer que 80 à 90 % du mil restent transformés, soit par les ménagères elles-mêmes, soit par le secteur des artisanes individuelles : artisanes rurales expédiant leur production sur Dakar, transformatrices urbaines qui vendent leurs produits dans les marchés et dans la rue, restauratrices populaires, fabricantes à domicile.

Dans tous les cas, les ménagères comme les artisanes s'appuient désormais sur les ateliers de dé-



Djibril Sy / IBPC/PPCI

Sachets de farine, semoule, couscous de mil proposés par des petites entreprises de Dakar et Thiès (Sénégal).



Cécile Broutin / GRET

Vente de céréales dans la rue à Cotonou (Bénin).

corticage et de mouture mécanisés fonctionnant en prestation de service. Ces activités économiques ne sont pas déclarées, elles font partie du secteur dit « informel ». Elles sont toujours accusées de participer à l'encombrement des marchés, à leur insalubrité. Elles sont suspectées d'offrir des produits de qualité douteuse. Elles sont peu ou pas organisées en collectifs pouvant devenir des interlocuteurs des pouvoirs pu-

blics et des institutions de développement. Elles ne sont donc pratiquement pas prises en compte dans les stratégies de développement agroalimentaire. Pourtant, c'est bien ce secteur qui continue d'assurer l'essentiel de l'offre en mil sur Dakar, fournissant des revenus à des milliers de femmes fabricantes et vendeuses et à quelques centaines d'hommes qui gèrent les ateliers de décorticage et mouture mécanisés.

Quelles leçons tirer de ces trois exemples ?

● Un fort dynamisme économique et technique du secteur artisanal

Le premier constat que l'on peut tirer de ces trois exemples est l'incontestable dynamisme de ce secteur artisanal agroalimentaire. En quelques décennies, ces activités ont connu d'importants changements de leur environnement. La demande des marchés urbains a doublé en moins de vingt ans. Si des importations alimentaires sont venues compléter les disponibilités pour nourrir les villes, il faut reconnaître que les filières nationales et régionales ont largement réussi à suivre cette évolution de la demande. À part dans les situations de guerre ou d'accident climatique, aucun pays africain n'a eu à souffrir de pénuries alimentaires pour le ravitaillement de ses villes en produits locaux. Les exigences de qualité et de disponibilité des produits ont également fortement changé avec l'accroissement de cette clientèle urbaine. Celle-ci a suscité une demande de nouveaux services (transformation, distribution, restauration) liés au mode de vie citadin. Bien que s'appuyant sur des savoir-faire traditionnels, le secteur artisanal a su innover pour adapter son offre à cette nouvelle demande. Dans ces trois cas, comme dans bien d'autres, des innovations techniques, mécanisation ou nouveaux procédés, ont débloqué des goulots d'étranglement et permis un développement du secteur. Enfin, le secteur industriel a investi ces filières le plus souvent avec l'aide des pouvoirs publics ou des projets de développement et a créé une concurrence avec le secteur artisanal, soit pour l'obtention de matière première, soit pour l'accès au marché final.

Dans la plupart des cas, comme pour l'agriculture paysanne ou les pêches piroguères (Chauveau & Jul-

Larsen, 2000), ce secteur a fait l'objet d'un postulat de secteur traditionnel synonyme d'immobilisme, d'archaïsme et de faible productivité.

● Une priorité politique d'abord donnée à l'industrie

Jusque dans les années 80, les politiques agricoles et alimentaires en Afrique subsaharienne ont été dominées par un double objectif : le premier était d'insérer les économies africaines dans le marché international par la fourniture de matières premières agricoles et de produits transformés compétitifs (huile d'arachide et de palme, café, cacao, conserves de poisson, caoutchouc, coton, etc.). Le second objectif était d'assurer la sécurité alimentaire de la population en veillant à des disponibilités suffisantes et régulières, quitte à recourir à des importations alimentaires à faible coût sur le marché international. Le secteur de la transformation agroalimentaire a donc initialement été développé pour répondre à ce double objectif : d'une part pour assurer la transformation sur les lieux de production de matière première périssable non exportable en l'état (huileries, conserveries) ; d'autre part pour transformer sur les lieux de consommation des matières premières importées afin d'accroître la valeur ajoutée nationale (minoteries de blé, biscuiteries, brasseries, usines de boissons gazeuses, usines de reconstitution et de transformation du lait en poudre). Dans tous les cas, les États ont privilégié la création d'entreprises industrielles capables de réaliser des économies d'échelle par un traitement fortement mécanisé de grandes quantités de matières premières.

La transposition de ce modèle de développement aux filières « vivrières » domestiques s'est véritablement amorcée dans les années 80 avec les tentatives de création d'unités industrielles de traitement du mil, du maïs, du manioc, de l'igname, des fruits (jus) et légumineuses (tomates surtout). Certaines entreprises créées pour exporter sur le marché international ont aussi tenté, avec le développement du marché urbain, un élargissement de leurs débouchés vers les marchés intérieurs. Cependant, dans la plupart des cas, les résultats de cette industrialisation ont été décevants (Bricas et Muchnik, 1985). Les entreprises ont été confrontées à d'importants problèmes de sécurisation de leurs approvisionnements en matière première. Les produits commercialisés n'ont pas toujours rencontré l'intérêt des consommateurs dont on avait, un peu trop vite, supposé les attentes (Bricas et Bridier, 1993).

Même si, par la suite, les tentatives d'industrialisation ont pris la forme d'unités pilotes de taille plus modeste que ces « éléphants blancs », le secteur des micro et petites activités agroalimentaires des femmes est resté jusque dans les années 90 largement à l'écart des politiques et des interventions hormis celles, souvent ponctuelles, d'ONG.

● L'invisibilité d'un secteur, quantitativement important, qui contribue à la sécurité alimentaire et à la réduction de la pauvreté

Les trois exemples précédents sont loin d'être exhaustifs pour révéler l'importance numérique des micro-entreprises agroalimentaires en Afrique. La transformation des autres céréales (riz, maïs, sorgho, fonio, teff), du manioc, de l'arachide, du poisson, de la viande et du lait, des produits de cueillette (karité, néré) occupe des millions de ruraux et de nombreuses femmes en milieu urbain. La vente de rue de produits prêts à consommer, la restauration populaire et tous les métiers induits fournissant des consommations intermédiaires (énergie, équipements, emballages, etc.) fait de même en milieu urbain. La mesure précise de l'importance économique de ce secteur n'existe pas. Car ce secteur n'est tout simplement pas reconnu en tant que tel, confondu avec l'activité agricole ou le commerce et surtout, essentiellement tenu par les femmes. Une simple visite dans les marchés, tant en ville qu'à la campagne, témoigne pourtant de la vitalité et du caractère diffus de ce secteur.



Séchage du poisson à Joal (Sénégal)

S'il intègre des activités hâtivement entreprises pour survivre un temps en valorisant un petit fonds de roulement et quelques ustensiles de cuisine, puis abandonnées par la suite, ce secteur ne peut se résumer à cela. La transformation agroalimentaire à l'échelle artisanale mobilise également des savoir-faire techniques parfois très complexes, même s'ils sont empiriques et manuels. Elle intègre de véritables métiers qui ne peuvent être investis sans un apprentissage. On ne peut pas non plus la restreindre à des activités archaïques, immobilisées dans des gestes, des outils et des savoirs immuables. Les exemples précédents montrent la capacité d'innovation de ces opérateurs, cherchant à améliorer la productivité du travail et à adapter leurs produits aux exigences de qualité des marchés : les moulins, les presses, les râpes, les séchoirs se sont multipliés sur le continent, généralement du fait d'artisans mécaniciens inventifs, parfois aidés, il est vrai, d'ingénieurs de la recherche ou de projets de développement ; rarement en tout cas du fait d'une véritable politique d'accompagnement à ce secteur.

Ce secteur semble donc fournir des revenus à un très grand nombre de familles rurales et urbaines. Il offre aux consommateurs des aliments à faible coût

Nicolas Bricas (Cirad)



Poisson fumé produit à Mbour (Sénégal).

Le metorah, poisson fumé, est produit à Mbour essentiellement pour le marché régional.

Ces cartons sont destinés à l'exportation vers le Burkina.

adaptés à leurs goûts. Il mobilise les femmes exclues des systèmes d'éducation et du marché du travail formel et valorise leurs compétences. Il contribue, en stabilisant les produits, à réduire les pertes post-récolte et donc à augmenter les disponibilités alimentaires. De prime abord, ce secteur semble donc contribuer à la sécurité alimentaire et à la réduction de la pauvreté. Or il a été longtemps maintenu à l'écart des politiques ou des opérations de développement, et continue de l'être, à en juger par le contenu de la plupart des stratégies de réduction de la pauvreté qui l'ignorent. Il y a là une contradiction apparente. Mais on peut faire l'hypothèse que si ce secteur est longtemps resté ignoré des décideurs, c'est qu'il représentait, aux yeux de nombre d'observateurs, le produit du sous-développement et non une ressource possible du développement. L'informalisation de l'économie est en effet perçue comme le signe apparent de la crise économique (Charmes, 1996 ; Meagher, 1995). Soutenir un tel secteur ne signifie-t-il pas s'enfermer dans le sous-développement, refuser la modernité ?

● Un intérêt récent... souvent ciblé sur les entreprises les plus dynamiques

La prise en considération de la transformation agroalimentaire à petite échelle a cependant eu lieu, même si elle a été tardive. Elle a été concomitante avec la reconnaissance du secteur privé. Elle a commencé dans les pays anglophones à orientation plus libérale et s'est étendue ensuite dans les pays fran-

cophones. Elle s'est alors traduite, dans les interventions dans ce secteur, par un ciblage vers les activités les plus dynamiques et déjà les plus grosses.

Après la période des grands projets industriels a suivi celle de la création de « petites et moyennes entreprises ». Ces unités ont souvent été montées à l'initiative de centres de recherche ou d'ONG qui ont introduit, au sein d'unités-pilotes, des innovations techniques permettant la mécanisation des procédés. Soucieux de rassurer une clientèle se méfiant des produits vendus dans la rue ou sur les marchés, les promoteurs ont cherché à appliquer un contrôle scientifique de la qualité, à présenter les produits dans des conditionnements similaires à ceux des produits industriels (sachets ou bouteilles hermétiques, étiquetage, date limite de conservation, etc.) et à les commercialiser dans les magasins en libre-service. Les entrepreneurs ont été formés aux méthodes de gestion formelle et à « l'esprit d'entreprise ».

L'intérêt de ces unités, tel que mis en avant par leurs promoteurs, est de limiter les risques de ruptures d'approvisionnement en se plaçant plus près de petits producteurs à l'offre atomisée. Il est aussi de pouvoir mieux s'adapter aux attentes spécifiques de la clientèle en offrant des produits plus ciblés, plus diversifiés, plus rapides à préparer et de plus longue durée de conservation (Broutin et al., 2003). Les investissements nécessaires à la création de ces entreprises sont enfin plus compatibles avec les capacités financières des entrepreneurs africains et permettent de réduire les risques pour leurs partenaires financiers. De telles orientations ont conduit, là encore, à laisser de côté tout un pan d'activités, de plus petite taille encore, souvent peu mécanisées, informelles, et qui continuent pourtant à assurer la majorité de la transformation des produits.

Mais au-delà des projets-pilotes, ces entreprises sont censées servir d'exemple, avoir un effet d'entraînement sur le secteur, inciter à une meilleure maîtrise de la qualité des matières premières et des produits finis, servir de démonstration de la faisabilité technico-économique des innovations. L'objectif de parvenir à créer ces entreprises exemplaires a souvent conduit à privilégier les entrepreneurs les moins démunis et les marchés de niche pour une clientèle à fort pouvoir d'achat. Quels sont alors les impacts quantitatifs en termes de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté ? Ces projets ont-ils l'effet d'entraînement souhaité sur l'ensemble du secteur ?

Un secteur hétérogène : organiser et décrire la diversité

Les exemples qui précèdent montrent que derrière quelques petites ou moyennes « entreprises » visibles et surtout visitées, se « cachent » (même si la rue ne peut manquer de les révéler) des milliers de micro-activités mal repérées. Une tentative de définition et de typologie des activités et une présentation de l'étendue de ce secteur dans les différentes filières alimentaires s'imposent à ce niveau.

● Activités agroalimentaires : définition et diversité des produits

Par activités agroalimentaires sont considérées ici les activités de transformation physique (séparation, séchage, fragmentation, extraction, fermentation, mélanges, traitements thermiques, conditionnement, etc.) des produits agricoles, de l'élevage et de la pêche. Y sont intégrées les activités de préparation commerciales de repas (restauration). Sont exclues les activités de simple commerce ou de transport pour lesquelles il n'y a pas de transformation du produit. Elles intègrent donc à la fois les activités post-récolte de première transformation, généralement rurales, et les activités permettant l'obtention de produits finis directement utilisables dans la cuisine ou directement consommables. Ces activités concernent pratiquement tous les produits alimentaires comme on peut s'en rendre compte dans le tableau 2 (voir pages 22 et 23) : céréales, racines et tubercules (farines, semoules, pâtes et boissons fermentées, produits roulés, etc.), viandes et poissons (salé, séché, fermentés, etc.), oléagineux (huiles), fruits (séchés, en jus, etc.), produits laitiers, produits condimentaires de cueillette, etc.

● Activités agroalimentaires : proposition de typologie

Artisanat, micro, très petites, petites et moyennes entreprises, micro-activités, activités génératrices de revenus, de survie, de subsistance, informelles, auto-emplois de femmes... dans le secteur agroalimentaire. Diverses appellations sont utilisées dans la littérature pour désigner des activités de transformation de produits agricoles, de l'élevage ou de la pêche me-

nées à petite échelle. Ces appellations sont-elles pour autant équivalentes ? La diversité des situations rencontrées, de la vendeuse occasionnelle de beignets à l'entreprise mécanisée employant des salariés, et la diversité des définitions dans la littérature ont conduit, pour les besoins de cette étude, à établir une typologie pour préciser le vocabulaire qui y est utilisé. Celle-ci est présentée dans le tableau 3 (voir pages 24 et 25) pour ce qui concerne les unités individuelles.

Ce tableau appelle plusieurs remarques :

a) Les activités agroalimentaires concernent à la fois les unités de production d'aliments transformés (transformation physique de la matière première) et les unités de prestation de service de transformation, voire de conditionnement (pileuses, décortiqueurs, meuniers, presseurs, etc., à façon).

b) Le secteur agroalimentaire, bien plus que les autres secteurs, se caractérise par l'importance des groupements productifs, généralement féminins, en milieu rural et en milieu urbain⁴. On peut y distinguer deux grands types :

- ◆ les regroupements de formatrices individuelles sur un même lieu de travail et généralement aux mêmes moments. Chacune dispose de sa propre

⁴ Ces groupements productifs sont l'une des composantes mises en avant dans les Systèmes agroalimentaires localisés (Syal). Ces derniers correspondent à des ensembles plus larges, géographiquement et/ou culturellement situés, caractérisés par une communauté de savoir-faire, de règles et de valeurs et, par conséquent dans le secteur agroalimentaire, par une typicité de produits.



Vendeuses de biscuits à Madagascar.

TABLEAU 2 : Quelques exemples de produits alimentaires transformés des secteurs industriels et des MPEA en Afrique subsaharienne

(les lettres entre crochets indiquent le pays ou la région d'origine du produit)

	Produits du secteur industriel	Produits du secteur des MPEA
► CÉRÉALES		
Maïs, mil, sorgho, fonio, tef	Semoule et farine Bière	Semoules (ex. sanxal [SN], farines, beignets, bouillies, couscous et granules (ex. céré, araw [SN], ciakry [SN], dégué [BF]), pâtes fermentées (ex. produits dérivés du mawé de maïs : ablo, akassa, amiwo, lio [BJ]), crêpes (ex. ingera [ET]), beignets et galettes (avoumi, kléklé, massa, talé-talé [BJ]), boissons fermentées (ex. dolo [BF], chakpalo [BJ], [BF] [TG]), bilbil [CM]). + Décortiqueuses et moulins en prestation de service.
Riz	Riz blanchi	Riz blanchi, riz étuvé. Semoule et farine de riz. + Décortiqueuses en prestation de service.
► RACINES ET TUBERCULES		
Manioc		Semoule (ex. gari [BJ], [NC], [TG]), farine (ex. fofou), granules (ex. attiéké [CI]), pâtes fermentées en « pain » (ex. chikwangue [CG], kwangua [CD]) ou « bâtons » (ex. bibolo, miondo [CM]), cossettes [GU]. + Râpes et presses en prestation de service.
Igname	Flocons	Cossettes et farines [BJ], [NC], [TG]. Igname pilée fraîche [BJ], [NC], [TG]. Igname pilée séchée [BJ], [NC], [TG].
► HUILES		
Palme	Huile raffinée Oléine rouge	Huile non raffinée (tous les pays producteurs de palmiers) [AOC], [AFC]. + Presses ou malaxeurs en prestation de service.
Palmiste	Huile raffinée	Huile non raffinée [AOC], [AFC].
Arachide	Huile raffinée	Huile non raffinée (tous les pays producteurs d'arachide).
Coco	Huile de coprah	Huile de coco fraîche [AOC], [AFE], [AFA].
Graines et noix de cueillette		Beurre de karité, huile de soump (<i>Balanites aegyptiaca</i>) [SN], huile de marula (<i>Scelerocarya birrea</i>) [ZA], [NA], huile de safou (<i>Dacryodesedulis</i> spp.) [CM], huile de raisinier sauvage (<i>Lannea microcarpa</i>) [ML].

.../...

► PRODUITS LAITIERS

Lait	Lait en poudre reconditionné, lait caillé, yaourt ; lait stérilisé, lait UHT (souvent à base de lait en poudre)	Lait frais, lait pasteurisé, lait caillé, fermenté, yaourt [CM], [ML], [SN], [BF], ...
------	---	--

Fromage		Fromages peuhls (ex. wagashi [BJ], [NC]).
---------	--	---

Beurre		Beurre clarifié, liquide (« huile de beurre »), etc. Crème fermentée (féné [ML]).
--------	--	---

► PRODUITS CARNÉS

Viande		Viande séchée condimentée (ex. kilishi [ML], [BF], [NE], [CM]), viande boucanée, fumée.
--------	--	---

Poisson	Conserves	Poisson séché, fumé, fermenté, braisé [SN], [GH], ...
---------	-----------	---

► LÉGUMES ET CONDIMENTS

Légumes fruits	Concentré de tomate	Tomate séchée [TC], oignon séché, gombo séché, piment séché et en poudre.
----------------	---------------------	---

Légumes feuilles		Diverses feuilles fraîches hachées, feuilles séchées et en poudre.
------------------	--	--

Graines		Diverses graines condimentaires de cueillette transformées (ex. soubala [BF], afintin [BJ], nététo [SN], jangsang [CM]) Arachides grillées, noix de cajou.
---------	--	--

► FRUITS

Divers	Jus, sirops	Jus, sirops, morceaux séchés. Confitures, marmelades.
--------	-------------	---

[BJ] : Bénin. [BF] : Burkina Faso. [CD] : R.D. Congo (Kinshasa). [CG] : Congo (Brazza). [CM] : Cameroun. [ET] : Éthiopie. [GH] : Ghana. [GU] : Guinée. [ML] : Mali. [NA] : Namibie. [NE] : Niger. [NC] : Nigeria. [SN] : Sénégal. [TC] : Tchad. [TG] : Togo. [ZA] : Afrique du Sud. [SAH] : Pays du Sahel. [AOC] : Afrique de l'Ouest côtière. [ACT] : Afrique centrale. [AFE] : Afrique de l'Est. [AFA] : Afrique australe.

TABLEAU 3 : Typologie des activités individuelles agroalimentaires à petite échelle

Nadia Bentaleb, Nicolas Bricas, Cécile Broutin, Fatou Ndoye, Khanata Sokona, Babacar Touré

Termes utilisés dans l'étude ALPA	Activités de subsistance	Micro-entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Termes équivalents	Activité génératrice de revenus (AGR) Occupation	Très petite entreprise (TPE)		
► CONDITIONS D'ENTRÉE DANS L'ACTIVITÉ				
Savoir-faire	Pas de savoir-faire technique spécifique		Savoir-faire technique spécifique	
Type d'équipement	Utilisable pour la cuisine familiale	Utilisable pour la cuisine de grandes familles	Spécifique pour les activités de l'entreprise	
Capital financier de démarrage	Mobilisable sur épargne personnelle et réseau de proximité		Recours nécessaire à du crédit informel ou formel	
► CARACTÉRISTIQUES DE FONCTIONNEMENT				
Local	Souvent à domicile, pas de local indépendant ou sur lieu fixe (milieu rural)	Souvent local spécialisé à domicile ou sur un lieu fixe (milieu rural)	Local indépendant	
Employés	Pas d'employés Auto-emploi	Auto-emploi + main-d'œuvre familiale ou apprentis	Patron + main-d'œuvre familiale + quelques employés permanents rémunérés + main-d'œuvre temporaire	Patron + personnel spécialisé + employés + main-d'œuvre temporaire
Organisation des activités	Le responsable assure toutes les fonctions		Distinction des fonctions entre employés	
Type de marché	Marché de proximité, vente directe aux clients		Marchés distants, niches de marchés, vente via distributeurs	
Importance du revenu	Revenu d'appoint, de subsistance	Revenus pouvant assurer les besoins d'une famille entière	Revenus permettant des investissements dans l'entreprise	
► STRATÉGIE DE L'ACTIF				
Métier	Activité non reconnue par l'actif comme un métier	Activité reconnue par l'actif comme un métier		

.../...

Termes utilisés dans l'étude ALPA	Activités de subsistance	Micro-entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Stabilité	Activité temporaire	Activité stable, permanente mais qui peut n'être que saisonnière quand inféodée à disponibilité en matière première périssable (ex. igname, fruits, régime de palme)		
Statut social de l'activité	Pas de nom	Pas de nom de l'entreprise affiché	Nom de l'entreprise affiché sur le local et/ou sur les produits	
Engagement du responsable dans l'activité	Activité d'appoint, pas de souhait d'investir dans l'activité	Volonté de s'investir dans l'entreprise au moins en temps	Investissements matériels dans l'entreprise (local, équipement) et et immatériels (réseau)	
Stratégie d'évolution	Peu de stratégie d'évolution	Stratégie de reproduction	Stratégie de croissance par multiplication ou grossissement	
► RELATIONS AVEC L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL				
Financement	Accès au micro-crédit décentralisé		Compte bancaire (dépôts et découverts). Recherche de crédits	Accès au crédit bancaire
Appui-conseil	Rarement connecté	Souvent réactif	Recherche d'appuis et conseils	Capacité à payer l'appui et le conseil
Organisations collectives	Associations de commune activité à but le plus souvent social (tontines)	Associations de commune activité à but social et parfois économique	Parfois associations professionnelles	Souvent associations professionnelles ou syndicats
Statut juridique	Pas de statut juridique	Parfois enregistré au registre du commerce	Souvent enregistré au registre du commerce	Enregistré
Impôts et taxes	Taxes et patentes municipales si vente fixe (urbains)	Taxes et patentes municipales si vente fixe + Impôt Secteur Informel s'il existe (ex. Burkina Faso)		Taxes et impôts
Déclaration des salariés et cotisations sociales	Non		Rare	Plus souvent
► EXEMPLES				
	Productrice-vendeuse de beignets (< 10 kg/jour) dans la rue. Productrice-vendeuse de glaces en sachets à domicile. Productrice-vendeuse de lait caillé à base de poudre.	Fabricante-vendeuse de couscous, semoule frais. Fabricante de poisson séché. Productrice-vendeuse de lait caillé à base de lait frais (savoir-faire important).	Meunier ou décortiqueur en prestation de service. Atelier mécanisé et produits céréaliers secs en sachets.	UCODAL (M ^{me} Mariko) SODEPAL (M ^{me} Zoundi)
	MPEA			
	ENTREPRISE			
	PME (Petite et moyenne entreprise)			
	SECTEUR INFORMEL			SECTEUR FORMEL

matière première et reste propriétaire de sa production. Le caractère collectif de l'activité est lié à la mise en commun d'équipements (fûts, bassines, aires de séchage), même s'ils restent parfois propriétés d'individus, et à l'entraide entre les transformatrices pour certaines opérations. La commercialisation peut se faire collectivement par vente groupée mais chaque femme est rémunérée selon son volume de production. Dans certains cas, les femmes peuvent cotiser à une caisse collective pour acheter en demi-gros des équipements, des emballages, du bois de chauffe, et les revenus peuvent être partagés entre la caisse commune et les individus. Exemples : groupements de productrices rurales d'huile de palme dans tous les pays producteurs, de gari (semoule de manioc) du Togo au Nigeria, de poisson séché ou fumé dans de nombreux pays ; groupements urbains de production de soubala (condiment à base de graines de néré fermentées) au Burkina Faso ;

- ◆ les collectifs de production, généralement associatifs, appelés parfois « entreprises communautaires » (Gret, Enda Graf, 2006), où la propriété de la matière première, des consommations intermédiaires et des équipements est commune. Ces collectifs sont généralement identifiables par un nom et par une responsable, animatrice ou porte-parole. Le produit des ventes est réparti régulièrement entre les membres selon des règles propres à chaque groupe. Il est parfois partiellement ou intégralement géré par le groupement pour financer ses activités ou mettre en place un fonds de crédit rotatif (financement des activités individuelles des membres). Exemples : groupements urbains de productrices de céréales ou de manioc transformés.

Dans les deux cas, vis-à-vis des commerçants comme des institutions de développement, ces groupements sont présentés comme des entités non divisibles. Du point de vue des volumes traités et des équipements, certains groupements peuvent être équivalents ou proches des petites ou moyennes entreprises. Mais du point de vue du fonctionnement et surtout des stratégies, ces groupements sont souvent plus proches des micro-entreprises. Les buts des groupements sont rarement d'accumuler ou de croître et leurs dimensions sociales sont souvent mises en avant.

c) Comme dans toute typologie, la définition de catégories est réductrice et on peut toujours trouver des

cas pour lesquels un classement est difficile. Aucun des critères présentés dans le tableau 3 (voir pages 24 et 25) ne peut être considéré comme suffisant. C'est bien la concordance sur plusieurs critères qui peut permettre de classer les activités sans qu'il soit possible de pondérer chaque critère selon un caractère plus ou moins discriminant.

d) Il existe bien sûr un continuum d'unités entre ces différentes catégories. Ceci ne signifie pas pour autant que l'évolution de chaque entreprise les conduise à passer d'une catégorie à une autre, comme si chacune d'elles constituait une étape dans un processus de développement.

e) Le ciblage de projets de développement sur certains types d'activités permet de mettre en évidence une première distinction couramment faite entre deux grands types d'unités : d'un côté, les micro-activités, activités de survie ou génératrices de revenus ou « pour s'occuper », et de l'autre les « entreprises » (de petite taille). Dans le cadre des projets de développement, aux premières est souvent associé un objectif de lutte contre la pauvreté. Ces activités sont d'abord reconnues pour leur capacité à fournir un revenu minimum aux plus démunis. Aux secondes est associé un objectif de croissance économique, ce qui n'exclut pas bien sûr qu'elles participent à des stratégies de lutte contre la pauvreté. Ces activités sont reconnues pour l'esprit d'entreprise qui caractérise leurs patrons, et pour leur potentiel de création d'emplois, d'accumulation et de croissance. Grossièrement, les interventions sur les premières pourraient essentiellement relever de politiques sociales, même si elles prennent la forme d'instruments économiques comme le microcrédit ; les interventions sur les secondes pourraient relever davantage de politiques économiques. On peut toutefois distinguer au sein des activités de subsistance des activités qui sont ou peuvent devenir « pré-entrepreneuriales » (Broutin C., Rouyat J., 2005). Il s'agit d'activités souvent saisonnières (en fonction de la disponibilité de la matière première) mais exercées de manière régulière (d'une année sur l'autre), notamment par les femmes qui souhaitent en faire une source principale de revenus et qui investissent du temps et parfois un peu de capital pour cela. Ces activités sont parfois confondues avec des activités de survie parce qu'elles sont temporaires, mais il existe une demande des femmes de bénéficier de dispositifs d'appui similaires à ceux des petites entreprises.

La réalité conduit cependant à distinguer, au sein des catégories d'entreprises deux groupes distincts :

- ◆ celui des activités de subsistance, des micro et petites entreprises, soit les trois premiers groupes du tableau, dont le très grand nombre justifie que, d'un point de vue macro-économique, on puisse considérer qu'elles jouent ou peuvent jouer un rôle important dans la lutte contre la pauvreté et la sécurité alimentaire. C'est sous l'appellation MPEA (pour micro et petites entreprises agroalimentaires) que nous désignons ces trois types d'activités dans cette étude ;
- ◆ celui des moyennes entreprises, quatrième groupe du tableau, nettement moins nombreuses aujourd'hui, qui même si elles apparaissent porteuses de croissance économique, n'ont encore, du point de vue macro-économique, qu'une contribution marginale à la création d'emplois, de revenus ou à l'offre en aliments.

Choisir une appellation pour parler de ce secteur révèle ainsi un enjeu important : celui de la légitimité de ces activités dans le champ du développement. Le

terme « artisanat » aurait pu être utilisé par commodité de langage plutôt que le sigle MPEA. Mais certaines micro ou petites entreprises refusent cette appellation d'artisanat pour s'en distinguer, lui préférant l'appellation d'entreprise. De même, chez certains décideurs, le terme d'artisanat évoque plutôt la tradition, la précarité, la débrouille et le sous-développement plutôt que la modernité. Quand le terme artisanat est valorisé, il renvoie alors plutôt à des activités de production à petite échelle de biens durables (meubles équipements, objets d'art, etc.), voire de services. Mais il n'inclut pas spontanément les activités liées à l'alimentation considérées trop proches des activités domestiques.

L'appellation MPEA présente l'intérêt, pour le monde du développement, d'inclure le terme « entreprises ». Il est ainsi plus synonyme de croissance, de progrès, d'évolution et plus porteur de reconnaissance du caractère économique et professionnel de l'activité (et non simplement et exclusivement social et de survie). Mais à utiliser ce terme d'entreprise, ne risque-t-on pas d'exclure des petites activités économiques des plus pauvres, qui ne présentent pas nécessairement les critères « implicites » d'une entreprise pour les décideurs ? ■

La contribution des MPEA à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté

Au travers d'une grille de lecture de la sécurité alimentaire et de la lutte contre la pauvreté présentée en premier lieu, cette deuxième partie four-

nit une analyse du potentiel ainsi que des limites des micro et petites entreprises par rapport à ces deux objectifs.

Les critères d'analyse de la sécurité alimentaire et de la lutte contre la pauvreté

● La sécurité alimentaire

Par sécurité alimentaire, on entend ici : « Accès physique et économique pour tous les êtres humains, à tout moment, à une nourriture suffisante, salubre et nutritive, leur permettant de satisfaire leurs besoins énergétiques et leurs préférences alimentaires pour mener une vie saine et active », selon la définition qu'en a donnée la Conférence mondiale de l'Alimentation en 1996.

Cette définition dépasse largement la définition initiale, centrée sur l'adéquation entre disponibilités et besoins alimentaires, qui limitait la question à un problème de quantités au niveau de chaque pays.

Ce dernier consensus sur la définition de la sécurité alimentaire intègre non seulement les questions de qualité nutritionnelle et de salubrité des aliments, mais aussi les dimensions sociales et culturelles de l'alimentation qui se traduisent par des « préférences alimentaires ». La notion d'accès, introduite par les travaux d'Amartya

Sen (Sen, 1982), renvoie aux capacités de chaque individu à produire et/ou à acquérir des aliments. Cette définition reconnaît enfin que la situation nutritionnelle n'est pas seulement une résultante du développement mais qu'elle en est aussi un facteur. La sécurité alimentaire est ainsi indissociable de la notion de pauvreté, en particulier en Afrique où l'on observe encore des taux de malnutrition par carences élevés et un faible pouvoir d'achat qui limite l'accès à une alimentation saine et équilibrée.

Une telle définition conduit donc à prendre en compte dans l'analyse les éléments suivants :

- ◆ **la disponibilité.** Elle exprime la présence physique des aliments en tout lieu et en tout temps. On l'évalue par la mesure du volume d'aliments disponibles que l'on compare aux besoins nutritionnels ;
- ◆ **l'accessibilité,** autrement dit la possibilité pour le plus grand nombre, soit de produire les aliments, soit de les acquérir, en fonction de son pouvoir d'achat. Un pays peut disposer en moyenne de suf-

fisamment d'aliments pour nourrir, théoriquement, tout le monde, mais il peut connaître des situations d'insécurité alimentaire si les prix de ces aliments sont trop élevés pour une partie de la population ;

- ◆ **la qualité nutritionnelle** renvoie à la fréquence, le mode de consommation et la composition des aliments ainsi qu'à l'équilibre des repas, nécessaires à un individu pour se maintenir en bonne santé. L'analyse de la qualité nutritionnelle ne se limite donc pas à celle de chacun des aliments pris individuellement, mais prend en compte les combinaisons des aliments au travers des modes de préparation et de consommation, propres à chaque population ;

- ◆ **la qualité sanitaire** renseigne sur l'innocuité des aliments compte tenu, là encore, de leur mode et de leur fréquence de consommation ;

- ◆ **les préférences alimentaires** indiquent que l'alimentation n'a pas uniquement des fonctions nutritives et biologiques, mais qu'elle a aussi des fonctions hédoniques (relatives au plaisir), sociales et culturelles que rien ne permet de considérer comme secondaires dans l'absolu.

Bien plus qu'une simple comparaison des quantités disponibles aux besoins nutritionnels, mesure normative et indifférenciée, une telle définition rend nécessaire une analyse propre à chaque contexte.

Philippe Vernier (Cirad)



Dans un village du Bénin, des femmes épluchent des tubercules d'igname pour la production de cossettes.

● La lutte contre la pauvreté et les inégalités

Le foisonnement récent des travaux sur la lutte contre la pauvreté conduit à reconnaître son caractère complexe et multidimensionnel. La pauvreté ne renvoie pas seulement à l'insuffisance de moyens monétaires, même si l'identification des proportions de pauvres dans une population recourt encore largement à la notion de seuil de revenu. Elle s'est enrichie, notamment avec les apports de Amartya Sen, de la notion de capacités ou « capacités à faire et à être » qui se réfère aux opportunités et aux potentialités pour se maintenir en bonne santé, être éduqué, avoir accès aux ressources, participer à la vie sociale et politique. Autrement dit, la pauvreté ne se définit pas seulement comme un niveau insuffisant de revenu mais également comme un processus limitant les capacités à en sortir.

À partir d'une analyse de la littérature et notamment de la grille d'analyse proposée par Gentil (2000) pour l'évaluation de projets en termes de contribution à la lutte contre la pauvreté, plusieurs éléments peuvent être distingués et sont mobilisés pour la présente analyse :

- ◆ **les ressources monétaires.** L'identification des revenus générés par un secteur d'activité doit considérer ceux des activités elles-mêmes, mais aussi ceux des activités induites ou indirectes : fournisseurs de consommations intermédiaires par exemple ;

- ◆ **les ressources relationnelles et cognitives.** Par ressources relationnelles, on entend l'insertion dans des réseaux sociaux ou, pour les économistes, le capital social. Ainsi un adage sénégalais dit que « Celui qui est pauvre n'est pas celui qui n'a rien, mais celui qui n'a personne ». Par ressources cognitives, on entend l'éducation, le savoir et le savoir-faire, ou ce que les économistes appellent le capital humain. Ces ressources, qui font partie des capacités, sont moins facilement quantifiables que les revenus, mais tout aussi importantes. Le tissage de réseaux sociaux, ou leur entretien, peuvent être des moyens mobilisables pour assurer le fonctionnement d'une activité économique. Mais ils peuvent être également une fin en soi, notamment lorsque la richesse n'est pas seulement considérée comme la possession de biens matériels, mais aussi comme une large étendue de liens sociaux. L'activité économique peut alors être au service d'une finalité d'insertion sociale. Il en est de même pour les ressources cognitives, à la fois moyens de faire progresser l'activité économique, et finalité en soi, en tant que moyen de se réaliser ;

Cécile Boulton (Ciel)



Transformation
de la farine de maïs
en akui,
Porto Novo (Bénin).

◆ **la sécurisation des ressources.** Cet élément permet de prendre en compte la capacité de résistance aux aléas de l'environnement physique, politique ou économique. Certaines activités peuvent générer d'importants revenus, mais être fragiles en cas de changement de leurs conditions de fonctionnement. Les acteurs économiques peuvent privilégier la stabilité d'un revenu moindre à sa maximisation plus risquée.

◆ **l'« empowerment » ou « potentialisation »** renvoie à la possibilité des individus de faire valoir et de défendre leurs points de vue et leurs souhaits aux différents échelons de la société : du ménage au sein duquel les rapports de force et de pouvoir existent, aux espaces locaux (quartier, espace professionnel, ville), nationaux et internationaux. L'« empowerment » ne désigne pas seulement la défense des intérêts des acteurs économiques. Il exprime aussi la possibilité qu'ils prennent part à la vie de la communauté, notamment par le biais de leur activité ;

◆ **les inégalités.** L'« empowerment » comme processus d'équilibrage des pouvoirs peut se traduire par une réduction des inégalités en termes de participation et de décisions. Ces deux éléments sont donc reliés. Mais la prise en compte de l'inégalité dans l'analyse de la pauvreté présente deux autres intérêts. Le premier est que l'inégalité rend compte du caractère relatif de la pauvreté et de la perception que l'on en a (Pradhan & Ravallion, 2000). Le sentiment de pauvreté augmente dans une société plus inégale, quand les plus pauvres côtoient des personnes nettement plus riches qu'elles. Le second intérêt est lié à l'abandon d'une vi-

sion simpliste d'inégalités nécessaires à la croissance. Les théories qui considèrent les inégalités à la fois comme nécessaires à la croissance (elles permettent les investissements) et comme effet induit à court terme par la croissance (théorie de Kuznets) sont aujourd'hui remises en cause. D'une part, les inégalités peuvent créer des tensions sociales, sources d'instabilités politiques, elles-mêmes défavorables à la croissance (Cramer, 2003). D'autre part, les travaux récents (Piketty, 2000 ; Deininger & Squire, 1998 ; Bourguignon, 2003 ; Grusky & Kanbur, 2006) montrent que trop d'inégalités sont préjudiciables pour la croissance. À partir d'une définition de la pauvreté comme accès restreint aux ressources et aux capacités, la réduction des inégalités devient centrale. Les ressources étant limitées, leur accès faisant l'objet de compétitions, seule une régulation garantissant une distribution équitable de leur accès permet de réduire la pauvreté. La lutte contre la pauvreté intègre donc forcément celle contre les inégalités, en cherchant non plus à s'attaquer aux conséquences des inégalités et à la redistribution des fruits de la croissance, mais plutôt aux causes de ces inégalités et donc à la distribution des ressources stratégiques de cette croissance. Une telle position est en tout cas celle officiellement retenue par la France dans sa contribution au débat sur la lutte contre la pauvreté (ministère des Affaires étrangères/DGCID, 2002).

C'est donc à partir de ces définitions de la sécurité alimentaire et de la pauvreté ou de la lutte contre la pauvreté que sont analysés l'intérêt et les limites du secteur des MPEA.

La contribution des MPEA à la sécurité alimentaire

● La contribution des MPEA aux disponibilités alimentaires

En Afrique, la question des disponibilités alimentaires et de leur origine, plus que toute autre question, a longtemps focalisé le débat sur la sécurité alimentaire. Trois zones du continent combinent en effet un rapide accroissement démographique et une fragilité des productions agricoles liée aux risques de sécheresse ou d'attaques acridiennes : le Sahel, la corne de l'Afrique et les zones sèches d'Afrique australe ont connu et connaissent encore des crises alimentaires. Le recours aux importations ou à l'aide alimentaire a été largement mobilisé pour assurer la sécurité alimentaire des populations de ces zones. Dans les autres régions plus humides, l'insertion dans le marché international et l'urbanisation rapide ont aussi conduit à importer des aliments du marché international. Augmenter la production nationale, quitte à la

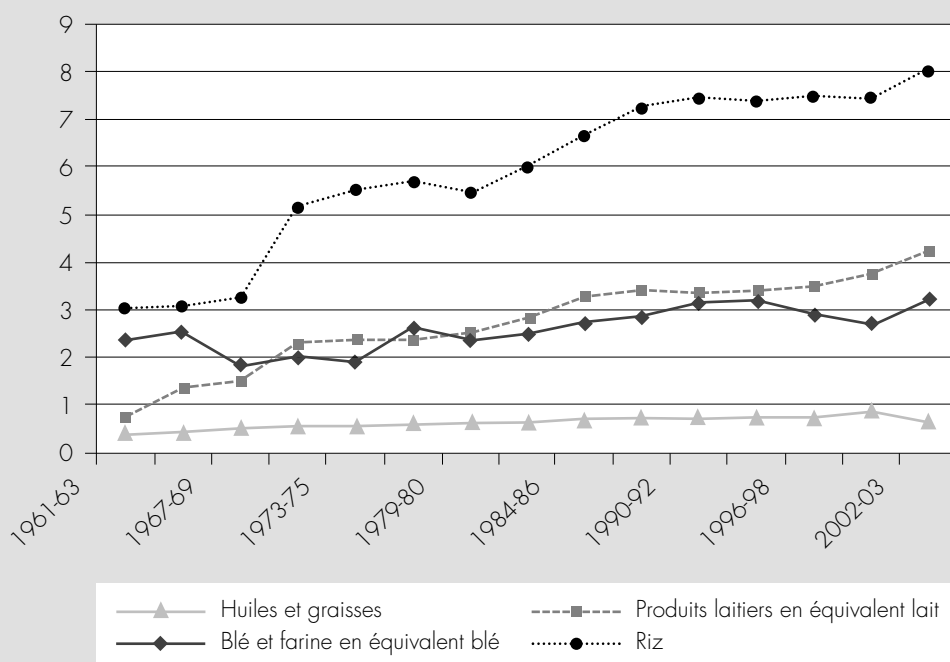
protéger, ou importer des aliments à bas coût, telle a été longtemps l'équation de base du débat.

Production nationale versus importations dans les disponibilités alimentaires

Globalement, l'Afrique subsaharienne, malgré des politiques relativement protectionnistes à certaines périodes, a vu ses importations alimentaires par tête d'habitant régulièrement augmenter depuis plus de quarante ans comme le montre la figure 2 (voir ci-dessous) pour quelques produits de base.

Dans certains pays, les importations peuvent atteindre près de la moitié des disponibilités alimentaires caloriques totales. Cette évolution et la situation de ces pays a induit l'idée d'une Afrique subsaharienne fortement dépendante du marché international pour se nourrir. Or, sur l'ensemble de l'Afrique subsaharienne, ces importations restent modestes si on les compare aux produc-

FIGURE 2 : Importations de l'Afrique subsaharienne en aliments de base en moyenne triennale et en kg/personne/an



tions alimentaires nationales comme l'indique le tableau 4 ci-dessous. Elles n'ont représenté en moyenne sur la période 1996-2003 qu'environ 15 % des apports caloriques et moins de 13 % des apports protéiques. Cependant, on constate une certaine stagnation, voire une légère baisse des productions de base par habitant (voir figure 3 page suivante) qui est compensée par une légère hausse des importations.

Malgré une croissance démographique et une urbanisation soutenues, les produits agricoles locaux n'ont été que marginalement substitués par des aliments importés. Que ce soit pour les produits amylacés de base (céréales, racines, tubercules et bananes), les huiles, les produits animaux ou les fruits et légumes, on a pu constater dans tous les pays un fort développement de la production et de la commercialisation de ces produits vivriers. En quoi le secteur artisanal de la transformation agroalimentaire contribue-t-il alors

à ces disponibilités ? Un premier élément de réponse consiste à évaluer l'importance relative de l'offre alimentaire issue de ce secteur. Le second élément est d'analyser en quoi les activités de transformation favorisent ou non les disponibilités.

La part du secteur des MPEA dans l'offre alimentaire

L'offre alimentaire des MPEA peut être appréhendée au travers de l'analyse de deux critères :

- ◆ l'origine des matières premières : nationale (ou régionale) ou importée du marché international ;
- ◆ le type de transformation qu'a subi le produit : pas de transformation physique (produit vendu en l'état avec éventuellement des opérations de transformation domestiques), transformation par les MPEA ou par des entreprises industrielles.

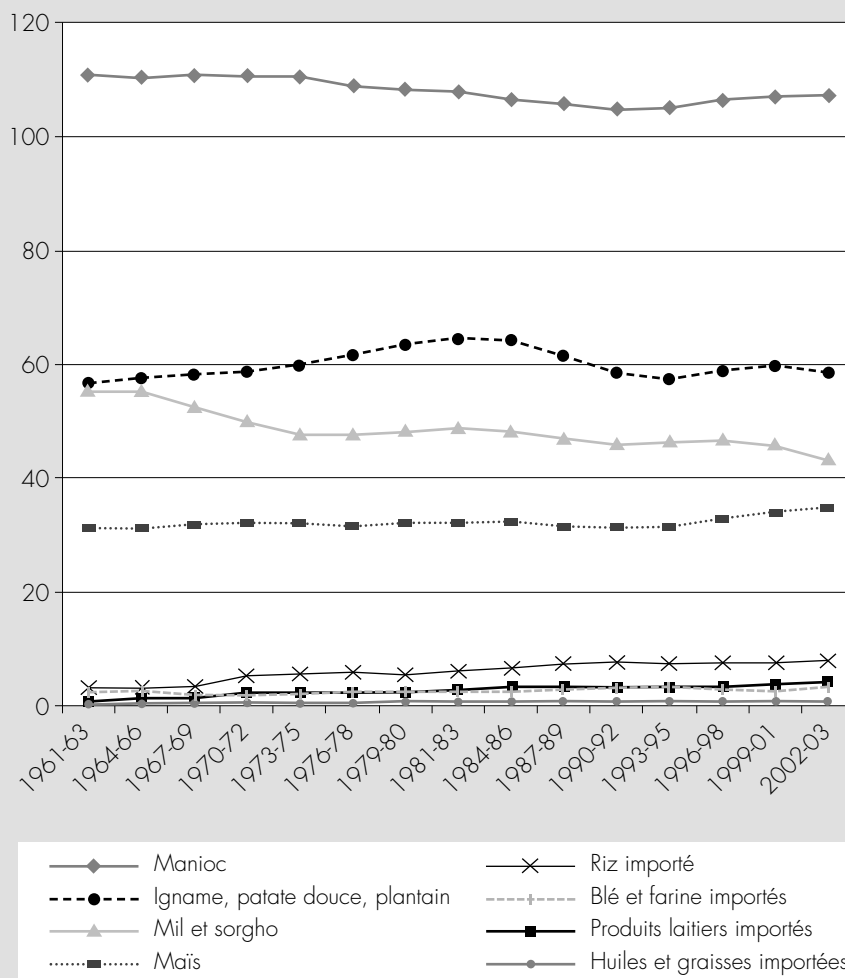
TABLEAU 4 : **Part des importations alimentaires dans les disponibilités domestiques et dans les apports calorique et protéique pour l'Afrique subsaharienne en moyenne 1996-2003**

Valeurs exprimées en pourcentages

Produits	Part dans l'apport calorique	Part dans l'apport protéique	Part de la production dans le disponible	Part des importations dans le disponible	Part des importations dans l'apport calorique	Part de importations dans l'apport protéique
Céréales	46,6	49,9	81	19	8,7	8,3
Racines et tubercules	19,7	8,1	100	0	0	0
Sucres et produits sucrés	4,3	0	48	52	2,3	0
Légumineuses	4,1	11,1	97	3	0,1	0,3
Huiles végétales	8,1	0	70	30	2,4	0
Légumes	1,1	2,4	97	3	0	0,1
Fruits	4,1	1,7	99	1	0	0
Viandes	2,5	8,3	95	5	0,1	0,4
Produits laitiers	0,2	0,8	90	10	0,2	0,5
Produits halieutiques	0,6	4,1	66	34	0,2	1,4
Autres	8,7	13,6			0,5	0,3
TOTAL	100	100			14,5	12,3

Source : nos calculs à partir des données de Faostat

FIGURE 3 : Disponibilités alimentaires en produits de base de l'Afrique subsaharienne en moyenne triennale et en kg/personne/an



Source : Faostat

Le tableau 5 ci-contre illustre par quelques exemples les six sous-secteurs que l'on obtient en croisant ces deux caractéristiques. Bien que les statistiques nationales ne permettent pas de mesurer facilement la part de chacun de ces sous-secteurs, on peut tenter d'estimer leur importance relative par une analyse des données des enquêtes budget-consommation nationales. À partir de la nomenclature très détaillée des aliments consommés, et sur la base d'enquêtes de terrain sur les lieux de vente, on peut répartir les produits selon, d'une part, l'origine locale ou importée de leur matière première, et d'autre part, selon leur type, brut, transformé par l'industrie, ou transformé par les MPEA. Lorsque la nomenclature n'est pas assez précise pour renseigner

sur l'origine ou le type de produit, le produit est classé en « indéterminé ou mixte ». Un tel calcul a été effectué avec les données détaillées de l'enquête camerounaise auprès des ménages du Cameroun⁵ de 1996 et fournit les résultats présentés dans le tableau 6 ci-contre.

⁵ Ce type d'analyse est malheureusement difficile à réaliser pour les autres pays africains. En effet, ils ne disposent pas à la fois de nomenclatures de produits aussi détaillées dans leurs enquêtes alimentaires et de données sur le secteur agroalimentaire. Si le Cameroun ne peut être considéré comme un pays représentatif de toute l'Afrique subsaharienne, il n'en est pas pour autant un pays atypique de cette région. Au nord, l'alimentation est dominée par les céréales et est assez similaire aux situations sahéliennes. Au sud et à l'ouest, elle est dominée par les racines, tubercules et bananes et est similaire aux situations d'Afrique centrale.

TABLEAU 5 : Classification de l'offre alimentaire selon l'origine et le type de produit

	PRODUIT NON TRANSFORMÉ	PRODUIT TRANSFORMÉ	
		Par MPEA	Par industrie
Matières premières locales	Racines (ex. manioc), tubercules (ex. igname), fruits, légumes, vendus en l'état.	Produits transformés des mil, sorgho, maïs et riz locaux (semoule, couscous, bières, etc.), des racines et tubercules (semoules, bâtons, cossettes, etc.), poisson fumé, séché, huiles d'arachide ou de palme non raffinées, laits fermentés, etc.	Semoule et farine de maïs, riz, concentré de tomate, huiles raffinées (arachide, palme, coton), sucre, conserves de poisson, etc.
Matières premières importées	Fruits (ex. pommes) et légumes (ex. oignons) vendus en l'état.	Pain (plutôt zone rurale) et beignets de blé, lait caillé reconstitué, etc.	Farine de blé, pâtes alimentaires, pain (plutôt zone urbaine), lait reconstitué et transformé, bières, sodas, etc.

TABLEAU 6 : Structure du marché alimentaire du Cameroun selon l'origine de la matière première et le type de produit (brut ou transformé) en milliards de francs CFA (et % en ligne) en 1996

	ORIGINE DE LA MATIÈRE			TOTAL	% COLONNE	
	Nationale	Importée				
		Vendue telle quelle	Transformée dans le pays			Indéterminée
Produits bruts	335,6 [85 %]	0	0	60,4 [15 %]	396,0 [100 %]	40,5 %
Produits transformés	251,0 [44 %]	76,9 [13 %]	72,3 [13 %]	120,6 [21 %]	576,6 [100 %]	59,0 %
> dont transformés par industries	27,9 [17 %]	76,0 [45 %]	39,2 [23 %]	25,0 [15 %]	168,1 [100 %]	17,2 %
> dont transformés par MPEA	138,3 [58 %]	0,2	33,1 [14 %]	67,3 [28 %]	238,9 [100 %]	24,4 %
> dont transformés par entreprise indéterminée ou mixte	140,6 [83 %]	0,7	0	28,3 [17 %]	169,6 [100 %]	17,3 %
Produits de type indéterminé	0	0	0	4,4	4,4 [100 %]	0,5 %
TOTAL	642,4 [66 %]	77,0 [8 %]	72,3 [7 %]	185,4 [19 %]	977,0 [100 %]	100 %

Source : nos calculs à partir des données de Dury, Gautier et al., 2000

Une lecture verticale des données du tableau 6 montre, au premier abord, qu'avec plus de 575 milliards de francs CFA, les produits transformés représentent 59 % du marché alimentaire camerounais. Un calcul plus désagrégé montre que ce pourcentage est de 65 % pour le marché urbain. Ces chiffres seraient sans doute supérieurs dans les pays où l'alimentation est à base de céréales. En effet, au contraire des bananes plantain, de la racine de manioc, de l'igname et d'autres tubercules essentiellement consommés en frais, le maïs, le mil, le sorgho et le riz sont toujours consommés après transformation.

Avec une valeur de près de 240 milliards de francs CFA, les produits des MPEA représentent au moins le quart du marché alimentaire camerounais et 41 % du seul marché des produits transformés. Pour les produits industriels, ces proportions sont respectivement de 17 % et 29 %.

Une caractéristique intéressante de ces données mérite d'être retenue : les produits dont la matière première est d'origine nationale sont proportionnelle-

ment plus largement issus du secteur des MPEA que du secteur industriel. Au moins 58 % des produits des MPEA sont d'origine nationale alors qu'au moins 68 % des produits industriels sont d'origine importée. Le secteur des MPEA valorise donc davantage les produits nationaux que le secteur industriel, plus présent sur les filières d'importations.

La transformation agroalimentaire et les disponibilités

D'une façon générale, la transformation des produits permet de réduire les pertes post-récolte. De ce fait, elle contribue à l'accroissement des disponibilités alimentaires. Réduire l'activité de l'eau par séchage ou salage, maîtriser les fermentations, pasteuriser ou stériliser, sont autant de moyens de stabiliser des produits périssables à l'état brut. Ces procédés permettent d'allonger la durée de conservation des produits et de valoriser des surplus de production en cas de saturation du marché en frais : séchage du poisson, du manioc ou de l'igname, transformation du lait en fromage ou autres produits fermentés. La transformation permet également d'extraire ou de valoriser les éléments utiles du produit (extraction des huiles ou des jus de fruits par exemple). Elle conduit à l'obtention de produits moins coûteux à transporter, plus faciles à manipuler, à distribuer et à utiliser et permet donc d'atteindre des marchés plus éloignés de la zone de culture ou de désaisonnaliser l'offre. Divers auteurs ont montré le rôle de la transformation sur l'amélioration quantitative des disponibilités alimentaires dans l'espace et dans le temps, dans les cas du manioc transformé en cossettes en Guinée (Irag, 2000), de l'igname également séchée en cossettes au Nigeria et au Bénin (Bricas, Vernier et al., 1997) (voir encadré ci-contre), du poisson (Teutscher, 1992) et du lait dans de nombreux pays africains (FAO, 1990).

Dans tous ces cas, la transformation est réalisée directement sur les lieux de production ou de capture pour éviter le transport de matières premières lourdes et fragiles. Il s'agit le plus souvent d'opérations menées à petite échelle par les paysans eux-mêmes ou des membres de leur famille. Dans ces filières, les MPEA jouent donc un rôle important pour réduire les pertes. Mais les techniques utilisées ne permettent pas toujours une conservation durable et sûre des produits et d'importantes marges de progrès sont encore possibles. Ainsi, si la transformation des racines et tubercules en cossettes séchées permet de valoriser une production

Nicolas Bricas (Cirad)



Atelier de mouture à Brikama (Gambie).

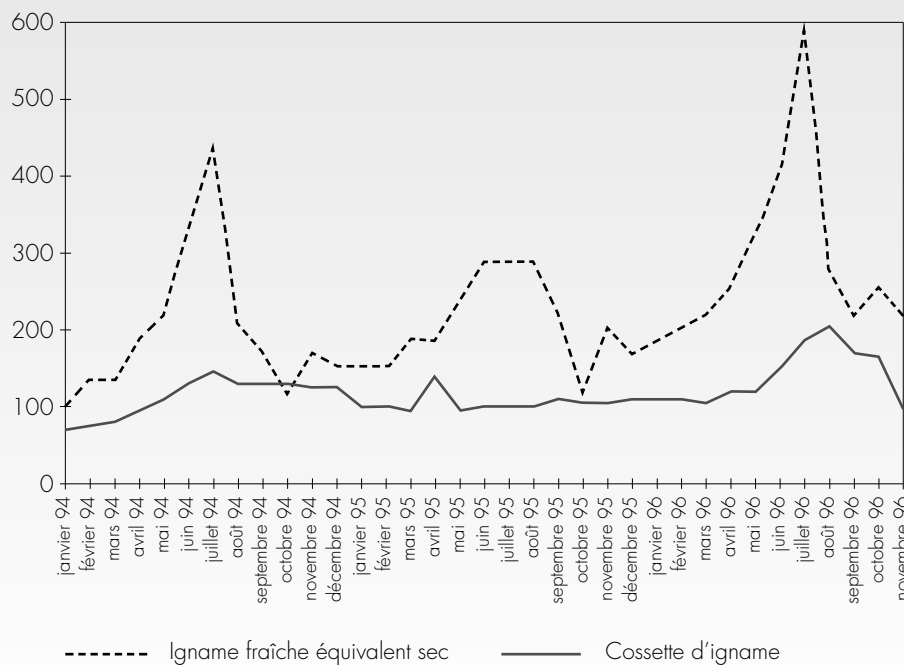
Ces ateliers se sont multipliés en ville. Ils proposent leurs services aux ménagères et aux artisanes productrices de farine, semoule et couscous.

La transformation des ignames en cossettes

Dans les pays du Golfe de Guinée, l'igname est un produit ancestral auquel tous les consommateurs sont très attachés. Il y a vingt ans, l'approvisionnement en igname des villes de ces pays était largement dominé par des flux de tubercules frais. Depuis, s'est développée une nouvelle filière commerciale de cossettes séchées provenant du sud-ouest du Nigeria, du Bénin et, dans une moindre mesure, du Togo. Ce produit est obtenu après pré-cuisson et séchage au soleil des tubercules épluchés. Cette transformation est réalisée sur les lieux de production par les paysans qui commercialisent les cossettes en l'état. En ville, les consommateurs réduisent ce produit en farine auprès de concasseurs et moulins motorisés artisanaux pour préparer ensuite une pâte élastique appelée amala ou telibo-wo.

Comparée à la filière des tubercules frais, la filière des cossettes présente plusieurs avantages : les cossettes peuvent se conserver plusieurs mois alors que les tubercules frais pourrissent rapidement après leur sortie de terre. Les pertes post-récolte, par pourrissement lors du stockage, lors des manutentions et du transport sont donc réduites et la disponibilité en igname est plus régulière. La figure 4 ci-dessous présente la comparaison des prix des tubercules frais et des cossettes au cours de plusieurs années sur un même marché de gros d'une des principales régions de production d'igname au Bénin. Les prix sont calculés à taux équivalents de matière sèche. Ces données montrent, d'une part, que le prix des cossettes est deux à trois fois inférieur à celui des tubercules frais durant neuf mois sur douze. D'autre part, le prix des cossettes varie d'un facteur de 1 à 2 au cours de l'année alors que celui des ignames fraîches peut sextupler.

FIGURE 4 : Évolution des prix de l'igname fraîche et des cossettes d'igname sur le marché de Parakou (Bénin) en francs CFA/kg



* Le prix des tubercules frais au kilo est calculé en tenant compte des pertes sous forme d'épluchures et est ramené au même taux de matière sèche que celui des cossettes.

généralement concentrée dans le temps, les conditions de séchage et de stockage se traduisent souvent par des infestations d'insectes foreurs qui attaquent les stocks après quelques mois et en détruisent une partie parfois très importante (cas des cossettes de manioc en Guinée par exemple). La plupart des produits amylacés et des légumineuses récoltés, conditionnés et stockés en milieu paysan sont de même contaminés par des mycotoxines qui peuvent rendre les produits impropres à la consommation. D'une façon plus générale, qu'il s'agisse de produits transformés ou frais, le conditionnement sommaire des produits et leurs conditions de transport se traduisent aussi par des pertes significatives. D'importantes marges de progrès technique sont là encore possibles.

En comparaison, les produits du marché international, ayant souvent subi des traitements industriels (séchage, ionisation) et étant correctement conditionnés, sont à la fois durablement plus stables et plus faciles à transporter sans pertes. Ils sont donc largement disponibles à la fois dans l'espace et dans le temps.

● Les MPEA et l'accessibilité des aliments

La comparaison des prix des aliments pose toujours le problème de la prise en compte de leurs caractéristiques de qualité. Le prix n'est en effet pas le seul attribut d'arbitrage entre les produits d'une même gamme. Rares sont les cas où l'on peut comparer les prix des produits artisanaux et industriels, toutes autres caractéristiques étant égales par ailleurs. Selon les types d'entreprises qui les fabriquent, les produits présentent des différences de goût, de typicité, de qualité sanitaire, de présentation, d'image, etc., autant d'attributs qui contribuent à créer la valeur économique du produit sur le marché. La comparaison sur la seule base du coût de la calorie est largement réductrice des caractéristiques nutritionnelles des produits qui sont rarement choisis uniquement pour leur apport énergétique.

Lorsque les comparaisons sont possibles, on constate que les produits transformés artisanaux sont généralement moins ou aussi coûteux que leurs équivalents industriels ou issus de PME. C'est le cas par exemple des produits laitiers au Nord-Cameroun (Essomba, Dury et al., 2005), au Sénégal (Broutin, Duteurtre et al., 2006) ou des huiles de palme rouge au Sud-Cameroun ou en Côte d'Ivoire (Cheyns,

2001). Les artisanes des MPEA sous-valorisent souvent leur temps de travail, et ne payent pas de charges pour leurs employés lorsqu'elles en ont. Les produits sont souvent vendus directement aux consommateurs, sans conditionnement spécifique et les marges commerciales sont donc réduites par rapport à des produits industriels qui doivent être distribués par des grossistes puis des détaillants.

Ainsi, les produits artisanaux sont largement consommés par les populations aux plus faibles revenus compte tenu de leur faible coût et de leur vente sous forme très fractionnée, adaptée au pouvoir d'achat limité d'une grande part de la clientèle. À Accra, par exemple, le quintile des ménages les plus pauvres utilise 40 % de ses dépenses alimentaires à l'achat d'aliments de rue et de repas préparés, alors que le quintile des plus riches n'y consacre que 25 %. Ces aliments représentent plus de 30 % des calories pour le premier quintile et seulement 22 % pour le dernier quintile (Maxwell, Levin et al., 2000). À Abidjan, la petite restauration joue un rôle très important dans les stratégies alimentaires des ménages en crise. Afin d'éviter de devoir redistribuer à des personnes dépendantes une partie des repas qu'ils prépareraient à domicile, les ménages qui ont vu leur pouvoir d'achat s'effondrer s'absentent de chez eux aux heures des repas et recourent à l'achat de nourriture dans la restauration populaire (Akindès, 1991).

● La qualité nutritionnelle des produits des MPEA

Comparer les caractéristiques nutritionnelles des aliments issus des MPEA ou des industries n'a de sens que si ces produits sont parfaitement substituables dans les mêmes préparations culinaires. La qualité nutritionnelle de l'alimentation dépend en effet autant de la composition des repas que de la composition nutritionnelle des aliments. Dans de nombreux cas, les produits artisanaux ont des usages culinaires différents des produits industriels : l'huile de palme rouge artisanale riche en bêta-carotène ne s'utilise pas de la même façon que l'huile raffinée qui ne contient pas ce précurseur de la vitamine A ; la semoule de manioc est moins riche en protéine que le riz, mais les sauces d'accompagnement peuvent largement compenser ces différences. Au mieux on peut constater que le caractère plus raffiné des produits industriels se traduit par une moindre teneur en

Franck Boyer / Agence Kamikazz



Test qualité, mesure du taux de sucre avec réfractomètre (Shivet Fruits à Mbour, Sénégal).

fibres (cas des farines de céréales) ou en nutriments utiles (protéines des enveloppes de grains) que dans les produits artisanaux, mais ces différences sont peu significatives si, là encore, les ingrédients d'accompagnement apportent ces nutriments en quantité. Certains aliments particulièrement appétissants mais riches en graisses, en sel ou en sucres se retrouvent aussi bien dans les produits industriels (glaces, sodas, céréales de petits déjeuners) que dans les produits artisanaux (beignets et autres produits frits, aliments de grignotage) et aucune étude n'a pu encore montrer l'intérêt nutritionnel de l'offre industrielle comparée à l'offre artisanale.

Dans une étude à Bamako (Ag Bendech, Chauliac et al., 1997), les auteurs soulignent cependant que l'alimentation prise hors domicile, où dominent très largement des produits des MPEA, a une meilleure valeur nutritionnelle du fait de la grande diversité des aliments consommés. Une recherche-action menée dans des écoles de Cotonou (Chauliac, Bricas et al., 1998) a également montré qu'une stratégie de réduction de l'anémie par carence en fer chez les enfants pouvait efficacement passer par une amélioration de la qualité nutritionnelle des aliments vendus dans les écoles par des artisanes préparatrices vendeuses. Pratiquement tous les enfants consomment ces produits, quel que soit le revenu de leur famille, et la marge de manœuvre pour en améliorer la qualité s'avère plus élevée que pour améliorer celle des aliments préparés et consommés à domicile.

● La qualité sanitaire des produits des MPEA

La qualité sanitaire des produits des MPEA apparaît comme leur principal handicap. De nombreuses études montrent que ces aliments ne satisfont bien souvent pas à la plupart des normes de salubrité, tant des points de vue microbiologique que de leurs teneurs en mycotoxines ou en résidus de pesticides (Kane, Ndir et al., 1991 ; Barro, Ouattara et al., 2002 ; Mestres, Bassa et al., 2004 ; Infoconseil & PAOA, 2006). Les conditions de récolte et de stockage des matières premières, les conditions de transformation et de transport multiplient les risques de contamination⁶. Dans certains cas, ce ne sont pas tant les conditions de travail au sein des entreprises de production qui sont en cause, mais plutôt les conditions de leur environnement : absence d'eau potable, marchés insalubres, inadaptation de la législation, faible offre de formation à l'hygiène alimentaire, etc.

Même si l'offre en produits artisanaux continue de dominer le marché, de nombreuses enquêtes montrent que les consommateurs sont suspicieux de la qualité sanitaire de ces produits. Certaines artisanes, notamment en ville, sont suspectées de privilégier un profit à court terme plutôt qu'une rigueur dans l'application des savoir-faire pour proposer des produits de qualité (Cheyns, 1999). Cette suspicion explique nombre de comportements des consommateurs visant soit à tisser des relations de proximité avec leurs fournisseurs (achats directement au village, fidélisation des relations entre ménagères et vendeuses), soit de recourir à des produits certifiés par des institutions jugées crédibles (Cheyns, 1999 ; Cheyns, 2001 ; Bricas, Cheyns et al., 2001 ; François, Broutin et al., à paraître).

Cette crédibilité n'est jamais donnée et doit être construite pour instaurer la confiance sur le marché. Ceci apparaît d'autant plus difficile à réaliser que les institutions publiques (laboratoires publics, services d'hygiène, police) ou privées (entreprises agroalimentaires, organismes de certification et de contrôle) ne sont pas for-

⁶ Comme le souligne l'OMS (Organisation mondiale de la santé), cela ne veut pas dire que tous les aliments artisanaux sont insalubres : nombre de pratiques traditionnelles de production des aliments comportent des marges de sécurité intrinsèques, fondées sur des années d'expérience. La commercialisation des produits traditionnels, caractérisée par des circuits courts, de la vente directe, une faible durée de stockage des produits frais, est également un facteur limitant les risques par opposition à celle des produits industriels, caractérisée par une plus longue durée entre production et consommation.

cément reconnues comme garantes de l'intérêt public. Dans cet environnement, les entreprises industrielles et la grande distribution bénéficient d'un certain avantage même s'il n'est pas toujours objectivement justifié. Parce que formelles, pérennes et déclarées, ces entreprises s'exposent au risque de la critique. Elles sont reconnues comme ayant intérêt à vendre des produits de qualité pour maintenir leur réputation. À l'inverse, les entreprises plus informelles et éphémères comme les MPEA sont perçues comme échappant ou contournant plus facilement les contrôles.

Quelques projets de développement ont tenté d'améliorer les pratiques de production de micro et petites entreprises afin qu'elles fournissent des aliments de meilleure salubrité⁷. Par le respect de bonnes pratiques de fabrication adaptées à l'environnement et aux contraintes des entrepreneurs, et sans pour autant les obliger à de coûteux investissements, ces projets ont obtenu des succès techniques qui prouvent que la qualité sanitaire est compatible avec de petites échelles de production⁸. Il reste que cet attribut de qualité n'est pas visible dans les produits et rend nécessaire l'émission de signes crédibles (Getenet, 2005).

Du point de vue législatif, la plupart des normes de qualité sanitaire qui règlementent la vente des aliments sur les marchés et dans les rues sont issues de celles en vigueur dans les pays industrialisés ou des normes internationales. Elles sont plus ou moins adaptées aux situations locales⁹ mais leur application stricte se traduirait par une interdiction de la vente d'une part très impor-

tante voire de la quasi-totalité des aliments proposés (Hanak, Boutrif et al., 2000). De ce fait, l'application de la législation est généralement relativement tolérante. Elle a cependant l'inconvénient de laisser la possibilité de sanctions arbitraires face à une multitude d'opérateurs hors-la-loi et de ne fixer finalement aucune règle réellement applicable. Établir des normes plus proches des possibilités réelles des entreprises de les atteindre signifie cependant accepter une moindre exigence de qualité sanitaire pour la population que ce que préconisent les normes internationales. Cela dit, celles-ci ne visent pas uniquement à protéger les consommateurs. Elles sont aussi utilisées comme armes commerciales en tant que barrières non tarifaires et leur caractère de référentiel international doit parfois être relativisé (Otsuki, Wilson et al., 2001). Même quand elles sont élaborées dans des instances internationales dont les règles de représentation assurent en théorie une participation équitable de tous les pays (cas du Codex alimentarius à la FAO), elles sont plus souvent le reflet des conditions des pays les plus puissants qui disposent de données et d'expertise permettant d'adapter ces normes à leurs propres contraintes. Les pays pauvres, et en particulier les pays africains, sont peu présents dans les débats et ne peuvent y faire valoir leurs points de vue lors de l'élaboration de ces normes (Henson, Loader et al., 2000 ; Nyangito, 2002).

● Les produits des MPEA et les préférences alimentaires

Dans les années 60 et 70, divers analystes ont interprété le recours aux importations alimentaires des pays africains comme un signe de dépendance à la fois économique et culturelle. L'importance prise par des produits comme le pain, les boissons gazeuses ou la bière dans l'alimentation, en particulier en ville, était analysée comme l'effet d'un mimétisme de citadins acculturés et déracinés par l'exode rural vis-à-vis des modèles de consommation occidentaux (Scardigli, 1983 ; Touré, 1981). Afin de réduire cette « dépendance » alimentaire, de telles analyses ont conduit les décideurs à privilégier d'abord l'incorporation de matières premières nationales dans des aliments importés (pain au mil ou au maïs par exemple), puis l'industrialisation de produits « traditionnels » pour leur donner les attributs de produits importés (qualité standardisée, conditionnement compatible avec la vente en libre service, etc.).

⁷ Voir notamment les nombreuses références établies par la FAO au travers de consultations d'experts sur le thème « *street food and food safety* » et, en Afrique, le Projet de promotion des céréales locales (PPCL) ou le projet « *Infoconseil* » au Sénégal.

⁸ Si peu de projets se sont centrés sur l'amélioration de la qualité sanitaire des produits des micro-entreprises agroalimentaires en Afrique, il faut signaler le succès de la politique indonésienne dans ce domaine. Dans ce pays qui compte l'une des plus fortes proportions de vendeurs d'aliments de rue par habitant (1 pour 20 contre 1 pour 50 au Nigeria, pays africain où ce secteur est particulièrement développé), une vaste campagne de formation de vendeurs a permis d'améliorer notablement la qualité sanitaire des aliments et plats préparés proposés par des vendeurs ambulants (Winarno F. G. et Allain A., 1991, *Street Food in Developing Countries: Lessons from Asia. Food, Nutrition and Agriculture*, 1).

⁹ Nombreux sont les cas où, en l'absence de normes pour des produits « traditionnels » mal connus du point de vue scientifique, des normes de qualité pour des produits jugés similaires ont été utilisées. Au Sénégal par exemple, les normes de qualité du couscous de mil fermenté ou du lait caillé sont respectivement celles du couscous de blé qui n'est pas fermenté et du yaourt qui est moins acide et donc pour lequel les risques sanitaires sont supérieurs.

Le bilan de ces tentatives, comme l'attention portée aux comportements réels et aux représentations des consommateurs, ont largement modifié ces interprétations. Les enquêtes sur l'alimentation menées dès les années 80 ont montré qu'il n'y a pas rejet des produits « traditionnels » ou des produits nationaux au profit des seuls produits industriels et/ou importés (Odey & Bricas, 1985 ; Requier-Desjardins, 1989). La principale tendance observable des changements de styles alimentaires liés à l'urbanisation est la diversification des produits, des pratiques et des représentations (Bricas, 1992 ; 1993 ; 1994). Schématiquement, l'identité alimentaire urbaine peut être représentée comme l'activation simultanée de références propres, d'une part à la tradition rurale d'origine des citadins, d'autre part à la socialisation urbaine et enfin à l'individualisme que permet la ville (Bricas, 1994). À chacune de ces références correspondent des produits, des pratiques de préparation culinaire et de prise de repas, et des représentations. Les produits des MPEA émergent sur chacune de ces références.

Les références à la tradition rurale

Ainsi les typicités géographiques et culturelles valorisées par certains produits constituent des références à la tradition rurale, auxquelles les citadins notamment sont sensibles. On peut citer par exemple les gari¹⁰ et les huiles de palme au Bénin (Fournier, Muchnik et al., 2001 ; Saliou, 1997), les soubalans¹¹ et les dolos¹² au Burkina Faso (Cheyns, 1998), les bâtons de manioc en Afrique centrale (Luzietoso, 1999), ou des huiles de palme en Côte d'Ivoire (Cheyns, Bricas et al., 2004). Les citadins recherchent des produits provenant de leur région d'origine pour signifier leur appartenance à leur communauté lignagère. Mais ils recherchent aussi des produits dont le terroir d'origine est réputé pour un environnement (climat, sol, variété, etc.) ou une tradition culinaire qui en font un gage d'authenticité et de qualité. Les marchés d'aliments d'origine géographique spécifique ne se limitent plus aux ressortissants des zones où ils sont produits. Sous une forme prête à l'usage, leur diffusion au-delà de leur communauté permet à des consommateurs qui ne les utilisaient pas traditionnellement, d'y accéder sans avoir à apprendre à les préparer. À Cotonou par exemple, la farine de cossettes d'igname est utilisée par des citadins originaires de zones non productrices, elle leur permet de diversifier leur alimentation avec ce tubercule sans avoir à en maîtriser le savoir-faire culinaire (Bricas & Attaie, 1998).



Manioc séché dans un village de Madagascar

Les références à la socialisation urbaine

Au travers d'une diffusion de plus en plus large, certains de ces aliments sont devenus des symboles de la cuisine de la ville où ils se sont fait connaître, voire du pays ou même de plus larges régions d'Afrique. Ainsi, l'attiéké¹³, originaire des Ébriés de Côte d'Ivoire, s'est d'abord diffusé à toute la population abidjanaise, puis ivoirienne. Il a ensuite conquis les marchés d'autres pays de l'Afrique côtière (Sotomey, Ategbro et al., 2001), voire du Sahel, et s'exporte même en Europe pour la diaspora africaine.

De plus, c'est largement dans le secteur artisanal que l'on observe des innovations de produits et de recettes culinaires correspondant à de nouvelles identités urbaines combinant différentes références (Cheyns & Bricas, 2006). La restauration populaire est un véritable lieu de socialisation et de construction d'une identité urbaine comme cela a été montré au Nord-Cameroun avec les bars laitiers (Essomba, Dury et al., 2005) ou les cabarets à bilbil (« bière de mil ») (Seignobos, 2005), à Abidjan avec les maquis (Leimdorfer, 1991) ou dans les villes sud-africaines avec les bars à boissons fermentées à base de mil (Bichard, Dury et al., 2005).

¹⁰ Gari : semoule (manioc râpé) grillée de manioc largement consommée du Nigeria au Ghana. Il s'agit d'une adaptation africaine de la farinha brésilienne, produit similaire, introduite dans le Golfe de Guinée en même temps que le manioc originaire lui aussi du Brésil.

¹¹ Soubalans : nom donné au Burkina Faso à un condiment de sauce préparé à partir de graines de néré (Parkia Biglobosa) fermentées et salées, appelé aussi nététo au Sénégal, afitin au Bénin ou dawa-dawa au Nigeria.

¹² Dolo : boisson fermentée préparée à partir de sorgho rouge malté, ce qui lui a valu l'appellation par les Français de bière de mil.

¹³ Attiéké : fines granules de manioc broyées cuites à la vapeur.

Les références à l'individualisme

Enfin, le secteur des MPE est particulièrement représenté dans l'alimentation de rue individualisée. La ville offre la liberté de pouvoir satisfaire des envies alimentaires en contournant les contraintes sociales ou familiales. Certes, la plupart des produits industriels ou importés émarginent aussi sur les trois références qui viennent d'être présentées. Mais du point de vue gustatif, les produits artisanaux sont considérés comme plus authentiques et plus naturels que leurs concurrents industriels. Plusieurs échecs commerciaux de produits traditionnels industrialisés s'expliquent par une qualité des produits jugée insuffisante par la clientèle, en particulier lorsque les attributs recherchés concernent la typicité. En Guinée, par exemple, la qualité de l'huile de palme rouge industrielle ne correspond pas aux attentes des consommateurs et les commerçants doivent la mélanger aux huiles artisanales pour parvenir à la vendre. De la même façon, les tentatives d'industrialiser la production d'aliments fermentés (comme l'attiéké de manioc, le couscous de mil ou le lait caillé) sont rarement parvenues à une maîtrise suffisante du procédé pour égaler le savoir-faire des artisanes.

D'une façon générale, nombre de produits artisanaux sont vendus frais, directement consommables

ou utilisables dans la cuisine. Cette fraîcheur est l'une des caractéristiques des aliments recherchées par les consommateurs et constitue, dans certains cas, un avantage par rapport aux produits industriels, généralement secs et conditionnés pour se conserver.

Enfin, au contraire des produits industriels souvent standardisés car produits en masse, les produits artisanaux se caractérisent par une grande diversité de formes et de goûts. Par exemple, au Bénin, plus de quarante produits artisanaux à base de maïs sont couramment vendus en ville. Ceci explique l'importance de la consommation de cette céréale dans ce pays et le recours limité aux importations alimentaires (Devautour & Nago, 1989). À Douala et Yaoundé, c'est également la diversité des produits de base proposés (manioc, plantain, taro, macabo, igname) qui restreint le recours aux importations de riz et de blé (Dury, Medou et al., 2004). À l'inverse, la faible diversité des usages culinaires de certains produits locaux réduit leur compétitivité par rapport aux produits importés, comme dans le cas du mil, du sorgho ou du maïs dans les pays du Sahel. L'expérience du Sénégal qui a cherché à élargir la gamme des produits à base de mil et de leur usage culinaire montre l'intérêt des stratégies de diversification pour relancer la consommation de ces produits (Broutin & Sokona, 1999).

> Ce qu'il faut retenir

La contribution à la sécurité alimentaire et la compétitivité des produits des MPEA dépendent des filières. Certaines d'entre elles sont dominées par des produits industriels et/ou importés, d'autres par des produits transformés à petite échelle. Ces différences ne tiennent pas seulement à des facteurs technico-économiques (performances techniques, prix, économies d'échelles, etc.). Ils tiennent aussi à des préférences des consommateurs et à leur plus ou moins grand attachement à des attributs de produits, que seuls certains secteurs sont susceptibles de proposer ou de rendre crédibles.

La caractéristique naturelle, la fraîcheur, la typicité, l'authenticité, sont des attributs plutôt associés aux produits transformés par les MPEA. La salubrité, la régularité, la stabilité sont plutôt associés aux produits industriels. On ne constate pas de tendance d'évolution de la demande alimentaire vers l'un ou l'autre de ces attributs. Ces deux types d'attributs ne s'opposent pas ; ils se complètent. C'est au travers des combinaisons de produits, dans la cuisine et dans l'organisation des repas, associant des plats domestiques et les aliments de rue, que se construisent les styles alimentaires. Et c'est au travers de ces agencements que les consommateurs, à la fois, répondent à leurs besoins nutritionnels, se font plaisir, gèrent leurs relations sociales et construisent leur identité par le biais de l'alimentation. Ainsi vu du point de vue du consommateur, le secteur des MPEA ne peut être considéré comme un secteur archaïque, appelé à s'effacer pour répondre à une demande évoluant vers des produits plus standardisés. Le maintien ou le nouveau développement, dans nombre de pays industrialisés et pour certaines filières, de produits de terroir, à forte typicité, basés sur des savoir-faire traditionnels, commercialisés au travers de circuits courts, est le témoignage de cette particularité du secteur agroalimentaire à maintenir un pluralisme de ces types d'entreprises.

La contribution des MPEA à la lutte contre la pauvreté

● La génération de ressources monétaires

Une contribution macro-économique difficile à évaluer mais importante

La plus grande difficulté pour analyser, au plan macro-économique, la contribution du secteur des MPEA à la génération de revenus tient au fait qu'il est statistiquement mal repéré dans les comptes des nations. Non seulement ces activités relèvent du secteur « informel » mais, lorsque celui-ci est appréhendé, les activités agroalimentaires sont confondues avec les activités agricoles ou commerciales ou ne sont simplement pas prises en compte car considérées comme activités secondaires des ménages (Charmes, 2000). Quelques études spécifiques en Afrique, basées notamment sur des recensements d'activités, permettent cependant d'estimer cette importance.

Ainsi le Burkina Faso dispose de données relativement précises sur les emplois. En 1985, le recensement du secteur informel non agricole indiquait 220 000 emplois, majoritairement urbains (54,5 %) et masculins (59,1 %). En comptabilisant – ce qui n'est généralement pas fait dans les comptes nationaux –

les activités secondaires, saisonnières et les doubles activités, le nombre d'emplois était de 885 000, soit quatre fois plus ! Ces emplois apparaissaient alors majoritairement ruraux (85 %) et féminins (68,9 %). Le détail de ces activités secondaires n'est pas complet mais il permet de recenser par exemple plus de 100 000 femmes occupées à la production et commercialisation du dolo (bière de sorgho rouge) et environ 45 000 fabricantes vendeuses de beignets (Charmes, 1989).

Le tableau 7 ci-dessous indique, pour quelques pays africains, les estimations des contributions du secteur informel (secteur agricole non compris), notamment féminin, au PNB, avec le cas particulier du Burkina Faso où les activités secondaires ont été prises en compte. Dans ce pays, le secteur informel féminin, largement composé d'activités de transformation et de commerce agroalimentaire, contribue à hauteur de près de 20 % au PNB. Ce chiffre pourrait être plus élevé aujourd'hui puisqu'une nouvelle estimation de 2003 indiquait que le secteur informel représentait, en moyenne sur la période de 1994 à 1999, 30 % du PIB (Institut national de la statistique et de la démographie du Burkina Faso, 1993) contre 24,5 % dans l'estimation de Charmes en 2000. Dans trois autres

TABLEAU 7 : Taille et contribution du secteur informel au PNB

PAYS	% DU SECTEUR INFORMEL DANS :				% DU SECTEUR INFORMEL FÉMININ DANS :			
	Emploi total	Emploi non agricole	PNB total	PNB non agricole	Emploi informel	PNB total	PNB non agricole	PNB secteur informel
► Estimations sans prise en compte des activités secondaires								
Bénin	41,0	92,8	27,3	42,7	59,7	14,0	21,8	51,3
Mali	13,3	78,6	23,0	41,7	71,9	14,8	26,1	64,4
Kenya	28,8	71,6	18,4	25,0	60,3	7,9	10,7	42,9
Tchad	11,5	74,2	31,0	44,7	53,4	13,9	27,8	44,8
► Estimations avec prise en compte des activités secondaires								
Burkina Faso	8,6	77,0	24,5	36,2	41,9	19,3	28,6	78,8

Source : Charmes, 2000

pays « comparables » (Bénin, Mali et Tchad), cette contribution tombe à près de 15 %. De plus, alors qu'au Bénin, au Mali et au Tchad, les emplois des femmes pèsent moins lourd dans le PNB informel que dans l'emploi informel, on constate l'inverse au Burkina Faso : les femmes contribuent à près de 80 % au PNB informel alors qu'elles n'y occupent qu'un peu plus de 40 % des emplois informels. La productivité de leur travail, notamment dans les activités secondaires, apparaît plus élevée que celle des hommes.

Un autre élément conduit à conclure que l'évolution tendancielle de cette contribution est à la hausse. Si l'on raisonne en termes de secteur non agricole, c'est-à-dire dans une situation plus proche de l'économie urbaine, la contribution des femmes au PNB non agricole se situe entre 20 et 30 % (contre moins de 20 % pour l'ensemble du PNB). Avec la poursuite de l'urbanisation, le poids des activités informelles féminines devrait donc continuer de croître.

À ces activités relevant directement de la transformation et de la commercialisation agroalimentaire, il faut ajouter les activités qui leur sont complémentaires : artisans du secteur métal-mécanique ou du bois, fabricants d'équipements de transformation, fournisseurs de produits et services intermédiaires (emballages, énergie, maintenance), transporteurs et manutentionnaires. À Cotonou au Bénin, des milliers de femmes transforment des produits locaux, et notamment du maïs, en plus de quarante aliments différents pour les vendre dans la rue. Au service de ces activités, s'est par exemple développée une production spécifique de feuilles végétales destinées au conditionnement de produits, soit pour la cuisson, soit pour un simple usage de récipient jetable. Cette activité occupe plus de 600 femmes qui cultivent, récoltent, lavent, trient, préparent ces feuilles et les commercialisent essentiellement auprès d'artisanes préparatrices de produits (Hounhouigan, 2000).

Enfin, en plus des revenus générés par les activités directes et complémentaires, il faut tenir compte des revenus supplémentaires des agriculteurs générés par le meilleur accès au marché qu'induisent les activités de transformation. En Guinée, l'introduction récente de batteuses et décortiqueuses à fonio débloque un fort goulot d'étranglement qui limitait la production commerciale de cette céréale très appréciée par les Guinéens. Ces innovations semblent conduire aujourd'hui des producteurs de la zone de Labé à augmenter leurs surfaces cultivées en cette céréale dans le but de la vendre vers les marchés urbains, voire à l'ex-

portation (Cruz, Drame et al., 2004). De la même façon, la mécanisation du décorticage du mil au Sénégal (Projet PPCL) ou du riz en Guinée (Projet Dynafiv) a facilité la création de petites entreprises répondant à la demande urbaine. Ces entreprises ont constitué un nouveau débouché pour des producteurs contribuant à faire de ces anciennes cultures d'autoconsommation rurale, de nouvelles cultures de rente.

Des revenus générés par un très grand nombre d'emplois

Si les revenus du secteur des MPEA apparaissent contribuer de façon significative au PNB des pays, il est important de noter qu'ils sont générés par un très grand nombre d'emplois qui font donc vivre autant de ménages.

Au Burkina Faso, on comptabilisait en 1985 au moins 200 000 emplois dans les seuls secteurs de la production et vente du dolo, de beignets et de fruits et légumes, sur un total d'environ un million d'emplois non agricoles. Dans ces secteurs, les femmes représentaient 98 % des actifs.

Au Bénin, le secteur artisanal employait en 2002 plus de 370 000 individus (y compris les apprentis et autres salariés) parmi lesquels plus du tiers (1 325 000 personnes soit 35,7 %) se consacraient à la production de biens alimentaires (statistiques de la Direction nationale de l'Artisanat). Les MPEA apparaissent ainsi comme la plus importante des onze branches recensées par le code de l'artisanat. Parmi celles-ci, l'extraction des huiles (palme, coco et arachide) occupe plus de 35 600 personnes, la transformation du manioc en emploie environ 26 500.

Au Ghana, plusieurs enquêtes spécifiques sur les activités des ménages ont permis de préciser l'importance du secteur des MPEA. L'enquête ghanéenne sur les conditions de vie¹⁴ (Asenso-Okyere, Twum-Bach et al., 2000) estime que la transformation à domicile de produits agricoles était pratiquée en 1998-99 par plus de 2,5 millions de ménages du pays, soit plus de 61 % d'entre eux. Parmi ceux-ci, plus de 41 000 ménages vendent des produits transformés (farine de maïs, poisson séché, gari de manioc, etc.). Une étude du DFID et du FRI montre que pour la seule ville d'Accra, la vente d'aliments dans la rue et sur les marchés occupe environ 60 000 personnes, à 94 % des femmes (DFID, 2003).

¹⁴ Ghana Living Standards Survey (GLSS4) de 1999.

La FAO estimait en 1992 que la transformation du poisson et toutes les activités associées (pêche, fournisseurs de consommations intermédiaires spécialisées, commerce) fournissaient des emplois à environ 300 000 personnes dans chacun des pays que sont le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Sénégal (Essuman, 1992).

Au Nord-Cameroun et au Tchad, près de 20 000 micro-entreprises ont été recensées dans les six principaux centres urbains de cette région. Rapporté au nombre d'habitant, cela signifie qu'en moyenne, un ménage sur vingt a une source de revenu d'origine agro-alimentaire à Garoua, Ngaoundéré et Maroua et un ménage sur quatre à Moundou ou Sarh au Tchad (Cerdan, Ndjouenkeu et al., 2004). Plus généralement, le secteur informel représente plus de 90 % des opportunités d'emplois non agricoles pour les femmes en Afrique subsaharienne (contre 71 % pour les hommes). Plus de 94 % d'entre eux sont non salariés, autrement dit à base d'auto-emploi (Charmes, 2000). Les barrières à l'entrée sont faibles puisque essentiellement constituées du savoir faire. Le démarrage s'effectue souvent avec les ustensiles de cuisine et un petit fonds de roulement pour acheter de la matière première.

Certaines entreprises relativement pérennes emploient du personnel rémunéré, à la tâche, plus rarement véritablement salarié. Une partie de la main-d'œuvre est prise en charge dans un mode de fonctionnement familial plutôt que véritablement contractualisée. Ceci peut expliquer que les recensements ne comptabilisent pas ces activités comme de véritables emplois. Pour un sous-échantillon de 1 600 unités de

transformation (restauration, boissons, beignets et bouillies, viande séchée, etc.) du Nord-Cameroun et du Tchad ayant répondu à un questionnaire détaillé, on compte cependant un total de 3 900 employés, soit un peu plus de deux « emplois » par micro-entreprise (Cerdan et al., 2004).

Une hétérogénéité de niveaux de revenus

Comparé au secteur industriel, les MPEA distribuent donc des revenus à un nettement plus grand nombre de ménages. La « contrepartie » de ce caractère déconcentré est un niveau de rémunération globalement faible. Les enquêtes menées sur le secteur révèlent en effet une forte hétérogénéité des niveaux de revenus, mais la majorité des activités ne permettent d'assurer que des revenus d'appoint aux ménages, même si ces revenus, comme on le verra, ont une utilité toute particulière. Elles correspondent aux activités dites « de survie » ou « d'occupation » de la typologie présentée en introduction. Une étude réalisée en 1998 à Accra (Ghana) par l'Ifpri montre ainsi que 32 % des vendeuses d'aliments de rue étaient en situation d'insécurité alimentaire et que 62 % d'entre elles pouvaient être considérées comme vulnérables (Maxwell, Levin et al., 2000).

Les activités plus permanentes, où existe généralement une barrière d'entrée en termes de capital financier ou de savoir-faire, assurent cependant des revenus généralement plus élevés. Ceux-ci peuvent être équivalents ou supérieurs aux salaires du secteur privé

Francis Boyer (Agence Kamilazz)



Vente de boissons et de confitures à Mbour (Sénégal).

De nombreux groupements de femmes ont créé des petites entreprises de transformation des fruits en Afrique de l'Ouest.

à niveau de qualification égale. Plusieurs auteurs ont montré que la réduction des emplois salariés liée à la crise économique du continent s'est traduite, en particulier en ville, par le développement d'un entrepreneuriat féminin (Antoine & Nanitelamio, 1990 ; Bisilliat, 1996). Confrontées à la perte du revenu principal du ménage apporté par le salaire de leur mari, les épouses ont entrepris des activités les plus à leur portée pour subvenir aux besoins de leur famille. La transformation et le commerce des produits alimentaires ou la petite restauration sont alors des activités privilégiées. Les femmes maîtrisent le plus souvent le savoir-faire technique et l'investissement initial peut se limiter aux outils domestiques de cuisine. De même en milieu rural, la baisse des revenus issus de la seule vente de produits agricoles, notamment à l'exportation, a poussé les femmes à développer des activités de transformation des produits (manioc, igname, huiles, poisson, produits de cueillette, etc.). La croissance du marché urbain, malgré son faible pouvoir d'achat, a permis de sécuriser les débouchés.

Si les revenus générés par ces véritables micro ou petites entreprises, telles que définies dans la typologie en introduction, peuvent suppléer à la perte de revenus salariés, voire même assurer une aisance financière qui dépasse largement la survie, ceux-ci ne sont pas forcément accumulés pour un réinvestissement dans l'activité comme cela a été montré dans de nombreuses situations. Lorsqu'ils sont redistribués hors du ménage, ces revenus sont souvent réinvestis dans d'autres activités économiques de taille modeste confiées à des personnes du réseau familial ou social. Cette redistribution correspond à la fois à une

stratégie de diversification des risques et à un tissage ou un entretien de réseaux sociaux (Lopez & Muchnik, 1997). C'est en ce sens que divers auteurs insistent sur la prédominance de la dimension sociale du secteur informel. Ils proposent de ne pas considérer ce secteur comme une simple économie de la « débrouille » individualiste, mais plutôt comme une économie sociale ou populaire. L'économique et le social n'y sont plus opposés mais au contraire intimement liés (Engelhard, 2000 ; Latouche, 1998 ; Ndione, 1992 ; Penouil, 1992).

● Les ressources relationnelles et cognitives

La mobilisation des réseaux sociaux

La plupart des études sur le fonctionnement des MPEA montrent que les réseaux sociaux sont indispensables, tant pour le démarrage des activités que pour leur maintien. Ils sont mobilisés, soit directement pour un investissement de départ ou la constitution d'un fonds de roulement, soit indirectement comme caution mutuelle pour l'obtention de prêts auprès de personnes ou d'institutions de crédit décentralisé. De nombreux systèmes de mobilisation d'argent, basés sur une multitude de contributions modestes, comme les tontines ou les chaînes de mobilisation financière¹⁵, sont utilisés, en particulier par les femmes (Mottin-Sylla, 1987). Bénéficiaire de ces systèmes de mobilisation monétaire suppose d'être inséré dans de multiples réseaux sociaux et d'y contribuer aussi financièrement (Odéyé-Finzi, 1985).

Ces ressources relationnelles sont également mobilisées pour accéder à des informations, obtenir des services commerciaux, administratifs, techniques, de médiations, etc., autant d'éléments nécessaires aux activités économiques. Les personnes mobilisées peuvent appartenir au lignage, comme ascendantes et/ou comme descendantes. On parle alors de ré-

Franck Boyer / Agence Kamikazzi



Transformation du mil à Dakar.

Les recherches sur la mécanisation des opérations et la formation des artisans à la fabrication des équipements ont contribué à l'émergence des petites entreprises.

¹⁵ M.-H. Mottin Sylla (1987) a notamment montré, dans le cas de Dakar, l'importance que revêtent pour les femmes les chaînes d'entraide permettant de mobiliser, de réseaux en réseaux, des centaines voire des milliers de contributions monétaires très modestes pour rassembler d'importantes sommes d'argent pour une seule personne. Une femme sollicite, dans un délai précis, auprès de n relations, le nième de la somme dont elle a besoin. Chacune des relations sollicite à son tour, dans un délai plus court, auprès de n autres relations, le nième de la somme à trouver et ainsi de suite jusqu'à ce que la somme sollicitée, ainsi fractionnée, soit facile à fournir.

seaux verticaux. Ils présentent l'intérêt de constituer un capital dès la naissance. Mais ils soumettent leurs membres à de strictes obligations, et la sortie de ces réseaux ne peut se faire qu'au risque de fortes sanctions sociales. Se superposent à ces réseaux lignagers, des réseaux dits « horizontaux », basés non plus sur des liens de sang, mais sur des intérêts communs : origine, voisinage, activité, âge, religion, etc. Leurs avantages et leurs inconvénients sont à l'opposé de ceux des réseaux lignagers. Ils doivent être construits et entretenus, ce qui requiert un effort d'investissement, mais ils offrent plus de liberté de mouvement, d'entrée ou de sortie (Vuarin, 1994).

Dans un environnement à forte incertitude sur la qualité des biens et des services et sur les volumes commercialisés, l'engagement et la confiance interpersonnelle sont des moyens privilégiés pour se prémunir des risques. Tout comme les consommateurs réduisent leur incertitude sur la qualité des aliments en fidélisant leurs achats auprès de certaines vendeuses, les artisans et vendeuses font de même avec leurs fournisseurs.

Ainsi, au Cameroun, selon nos enquêtes, la majorité des commerçants en banane plantain entretiennent des relations privilégiées avec des producteurs. Les agents désignent ainsi leur partenaire par le terme *asso*. Ces relations se basent sur une sorte de contrat moral fonctionnant tout au long de l'année : en période de rareté sur les marchés ruraux, les commerçants sont assurés de trouver auprès de leur *asso* des bananes qui leur sont réservées en quantités suffisantes pour rentabiliser le déplacement. Le prix de vente est alors « raisonnablement élevé ». À l'inverse, en période d'abondance, les producteurs sont assurés d'écouler leurs bananes auprès de leur commerçant *asso* à un prix, là encore, jugé raisonnable. L'entretien de ce type de relation nécessite une capacité à maintenir la bonne distance, ni trop proche pour pouvoir toujours menacer de rompre en cas de défaillance de l'une des parties, ni trop éloignée pour s'assurer d'un réel engagement.

C'est également sur des réseaux sociaux que fonctionnent la plupart des filières de commercialisation de longue distance, entre pays du continent. Les accords sur les caractéristiques de qualité, sur les prix et sur les volumes des transactions s'appuient sur une confiance interpersonnelle, soit liée à une même appartenance lignagère, soit construite par des réseaux à contrôle social mutuel, comme l'ont montré divers auteurs sur le commerce des ignames (Adanguidi, 2000), celui



Hycinthe Mbengue (Pomer/Fidel)

Mise en forme des baguettes dans une petite boulangerie rurale (Sénégal).

des oignons entre le Nord-Cameroun et Abidjan (David & Moustier, 1998), ou celui de la noix de cola entre la Côte d'Ivoire et le Sénégal (Arditi, 1975).

Les réseaux sociaux constituent enfin un système d'assurance basé sur l'entraide mutuelle ou la mobilisation en cas de besoins liés ou non à l'activité économique (maladies, accidents, vols, obligations familiales, etc.). C'est bien en ce sens que l'on peut qualifier les réseaux sociaux de ressources relationnelles ou de capital social. Ils sont alors conçus comme des moyens construits et mobilisés pour le fonctionnement de l'activité économique. L'insuffisante insertion dans ces réseaux constitue donc bien un handicap pour entreprendre et faire fonctionner une activité génératrice de revenus.

La question est, dès lors, d'analyser en quoi les MPEA permettent de construire des ressources relationnelles. L'observation de trajectoires d'insertion sociale de nouveaux migrants dans les villes montre que les MPEA sont, pour les femmes, un des moyens privilégiés pour pénétrer de nouveaux réseaux sociaux (Antoine & Coulibaly, 1987). Le démarrage des activités les plus accessibles, souvent dans le prolongement marchand d'activités culinaires domestiques, permet de s'installer facilement sur un marché. Là, l'insertion dans des tontines ou des associations de vendeuses, souvent spécialisées par produit, facilite une première entrée dans des réseaux sociaux (Castel, 2002). Ces réseaux peuvent ensuite être mobilisés pour faire face à d'autres besoins que l'activité économique. Comme l'ont bien montré les recherches en sociologie économique et en particulier celles consacrées aux réseaux sociaux (Granovetter, 1973), la multiplication des relations sociales, notamment par le biais

des activités économiques, permet de tisser des réseaux à liens faibles par opposition aux réseaux à liens forts, à fort engagement et affectivité, qui caractérisent par exemple les relations familiales. Or c'est justement la multiplication des liens faibles qui assure une plus grande solidité de l'individu dans la société. Chaque branche de réseaux étendus peut être mobilisée, pour obtenir de l'argent, des services, des conseils ou un simple soutien moral.

Dans les MPEA, la vente directe des produits, assurée par la plupart des femmes, fournit une opportunité de tisser des réseaux très diversifiés grâce aux relations de fidélisation de la clientèle. Le commerce permet également de justifier des déplacements, jusqu'en ville pour les femmes rurales, et par conséquent de sortir plus facilement du cercle familial, villageois ou du quartier, réseaux à liens forts, contraignants et qui peuvent finalement s'avérer fragiles. Dans de nombreux pays où les femmes ne sont pas censées avoir une certaine indépendance vis-à-vis de leurs époux, les activités économiques constituent un moyen de gagner une relative liberté de mouvement et de fonctionnement social.

Dans diverses villes africaines, des associations urbaines se créent autour d'une activité collective de transformation agroalimentaire. Certaines sont initiées d'abord dans un but récréatif ou de solidarité sociale. Les études de cas réalisées par l'équipe d'Enda Graf à Dakar pour la présente étude (Sokona, Ndoye et al., 2004), montrent que les citadines sont à la recherche de nouvelles formes d'insertion sociale. En ville, les formes de socialisation qui prévalaient en milieu rural — par classe d'âge ou au sein d'habitats collectifs élargis — sont moins faciles. L'activité économique est alors un véritable moyen d'entretenir la dynamique de groupe, tout en assurant un revenu complémentaire à chacun de ses membres. Ces groupements mettent souvent en avant des objectifs sociaux de solidarité et d'entraide comme en témoignent des noms et devises des associations (« Travailler ensemble », « Être solidaire », etc.). Et c'est justement parce que la recherche de profit n'est pas mise en avant dans ces groupements que les consommateurs leur accordent une plus grande confiance sur la qualité de leur production (Cheyins, 2004).

Les réseaux sociaux ne doivent donc pas être considérés seulement comme des ressources que l'on mobiliserait pour les activités économiques. C'est au contraire l'activité économique qui est mise au service du tissage de réseaux relationnels, ceux-ci servant à

améliorer les conditions de vie et pouvant apparaître comme une fin en soi (Ndione, 1987 ; 1992). Reconnaître un tel lien réciproque entre le social et l'économique amène à considérer les MPEA sous l'angle d'une économie sociale ou populaire et invite à les regarder non plus comme un signe de sous-développement et de pauvreté, mais au contraire comme le ressort d'un « projet de développement axé sur la finalité humaine » (Engelhard, 2000 ; Fall & Sy, 2004 ; Ndione, de Leener et al., 1994).

La construction de ressources cognitives

Comme mentionné précédemment, les revenus tirés des MPEA sont en général faibles. Nos enquêtes confirment cependant ce que plusieurs auteurs ont montré : les revenus des artisanes, et plus généralement des femmes, sont prioritairement utilisés à l'alimentation, à la santé et à l'éducation, en particulier celles des enfants (Bruce, 1988 ; Budlender, 2000 ; Kabeer, 2005). Plus que ceux des hommes, les revenus féminins sont donc investis pour construire des ressources cognitives et, plus largement, du capital humain. L'éducation ne passe pas forcément par l'école formelle mais elle consiste, entre les mères ou les tantes et leurs filles ou nièces, en un apprentissage du métier et une introduction dans les réseaux. Cela dit, cet apprentissage d'aînée à cadette au sein des familles s'avère aujourd'hui poser problème dans le cas des métiers de l'alimentation. De nombreuses jeunes femmes se plaignent en effet de la trop longue durée de l'apprentissage auprès de leurs aînées (mère ou tante). Celui-ci peut durer plusieurs années.

Il ne porte pas seulement sur les aspects techniques mais aussi sur les comportements au sein des réseaux relationnels ou dans les activités commerciales, etc. (Maizi, 1993). Il n'apparaît pas forcément bien adapté aux nouvelles contraintes ou opportunités liées aux innovations techniques ou organisationnelles. Les exigences de présentation et de qualité sanitaire exprimées par les nouvelles clientèles, en particulier celles des villes, les nouveaux circuits de distribution hors la vente au marché ou dans la rue, la mécanisation de certaines opérations de transformation, la multiplication des institutions d'appui (technique, commercial, financier, etc.) sont autant d'exemples de nouveaux besoins de compétences que l'apprentissage familial fournit mal. En outre, il ne permet généralement pas d'améliorer le niveau d'éducation de base, notamment

l'apprentissage de la lecture et de l'écriture, et peut constituer aujourd'hui un véritable handicap pour sortir de la pauvreté (Broutin & Rouyat, 2004). C'est justement lorsque les mères n'ont pas les moyens d'envoyer leurs filles à l'école, parce qu'elles ont besoin d'aide à la maison pour les tâches ménagères ou l'activité économique, que les jeunes filles apprennent ainsi un métier auprès de leur mère.

De ce fait, il existe une demande pour des formations professionnelles reconnues qui favorisent à la fois l'acquisition des savoir-faire traditionnels, dont la maîtrise est un gage de qualité pour la clientèle, et celle de nouvelles compétences, dont l'éducation de base. Cette demande de formation est exprimée par des jeunes femmes, désireuses d'entreprendre rapidement un métier, en s'ouvrant de nouvelles portes du fait d'un statut qu'elles espèrent ainsi mieux valorisé. Ces demandes viennent également d'entrepreneuses en activité qui sentent, au fur et à mesure du développement de leurs affaires, la nécessité d'acquérir des compétences dont elles ne disposaient pas au départ, en particulier celles de lire et écrire.

En l'absence de ce type de formation, les besoins monétaires pressants des jeunes les poussent à entreprendre une activité avant même la fin de cet apprentissage. Cette pratique se traduit par le développement d'une suspicion des consommateurs à l'égard des produits vendus par les jeunes artisanes. Ils craignent que l'appât du gain se traduise par des pratiques frauduleuses dans la production ou la vente des aliments (Cheyens & Bricas, 2003).

● La sécurisation des ressources

L'une des caractéristiques les plus significatives de l'environnement des ménages et des entreprises en Afrique subsaharienne est sa forte instabilité (Hugon, Pourcet et al., 1995). Les aléas du climat, dans des pays où l'agriculture assure une très large part des ressources, génèrent de fortes fluctuations de la production, des prix et donc des revenus des ruraux. La fragilité des infrastructures (stockage et transport) amplifie ces fluctuations en créant des freins à la régulation des mises en marché et à la fluidité de la circulation des marchandises. Enfin, la dépendance directe aux marchés internationaux, sans mécanismes de stabilisation des prix, soumet directement les agriculteurs à des variations des cours, et donc des revenus, parfois très importantes.



Transformation manuelle des noix de karité en beurre au Burkina Faso.

Dans ce contexte, la transformation agroalimentaire, en permettant la stabilisation des produits périssables, constitue un moyen de les stocker et d'étaler leur vente, voire de la différer. Ainsi, au Bénin, les ignames fraîches sont généralement commercialisées dans un délai d'un à deux mois après la récolte, alors que la mise en marché des cossettes séchées peut s'étendre sur six mois voire plus (Bricas, Vernier et al., 1997). De même, le séchage du poisson permet de valoriser les excédents de captures toujours aléatoires et de réguler ainsi l'offre en poisson frais. La transformation du lait en fromage ou lait caillé joue le même rôle. Si ces moyens techniques sont nécessaires, ils ne sont cependant pas suffisants. Les paysans qui ont besoin d'argent à certains moments de l'année, et qui ne disposent pas de crédits de campagne, peuvent être conduits à vendre leur production à bas prix sans attendre une remontée des cours.

En milieu urbain, les salaires de la fonction publique ont longtemps assuré une sorte de revenu minimum sécurisé pour un grand nombre de ménages. Ces revenus sont largement redistribués : d'abord directement au sein de la famille et des réseaux de dépendants ;

ensuite indirectement par le marché qu'ils représentent pour une multitude de vendeurs et d'artisans. Depuis une vingtaine d'années, la réduction du nombre de fonctionnaires, ainsi que les retards de paiement dans de nombreux pays où l'État est en quasi cessation de paiement, rendent les ménages à faible revenu plus vulnérables aux fluctuations du marché. C'est en particulier pour faire face à ces situations de crise que les femmes entreprennent une activité économique, comme en témoignent de nombreuses enquêtes sur le secteur des MPEA. Le secteur informel est ainsi apparu comme un régulateur des ajustements structurels (Sindzingre, 1995 ; Verez, 1995). Les revenus générés par ces activités sont souvent présentés comme des revenus d'appoint, même s'il s'avère qu'ils deviennent souvent les principaux revenus du ménage. Mais ils sont alors plus instables que des revenus salariés, car ils sont soumis aux aléas des activités commerciales.

À cette précarisation des revenus correspond également le développement d'une offre de produits alimentaires plus fractionnée. Chez les ménages qui possédaient un revenu salarié, les condiments et produits frais étaient achetés au détail tous les jours, mais les aliments de base (riz, huile, etc.) étaient achetés au début du mois, en général à crédit dans une boutique proche du domicile. Cela était possible parce que le revenu du client était reconnu par le commerçant comme fixe et régulier. La réduction des salaires a conduit de nombreux ménages à devoir abandonner ce système de double budget. Ils achètent désormais davantage au détail, au jour le jour, et par conséquent à des prix plus élevés que lorsqu'ils achetaient en demi-gros mensuellement. Le développement du microcommerce correspond donc non seulement à la nécessité des femmes d'obtenir un revenu d'appoint, mais aussi à celle des consommateurs qui veulent acquérir ce dont ils ont besoin en quantité aussi fractionnée que leur pouvoir d'achat. En situation de crise financière, la petite restauration populaire joue également un rôle d'échappatoire aux sollicitations sociales.

Ainsi, à Abidjan, les ménages dont les revenus sont suffisants pour accueillir des dépendants échappent désormais à leurs obligations sociales de redistribution en évitant de préparer certains repas chez eux. Le chef de ménage distribue aux membres de la famille restreinte le budget prévu pour ces repas. Chacun s'absente alors du domicile aux heures de repas en allant manger dans un petit restaurant plutôt que d'avoir à refuser de partager un repas familial avec ceux qui le solliciterait (Akindès, 2001).



Restauration populaire à Dakar. Vendeur de petits déjeuners chauds : le tangana (littéralement « C'est chaud »).

Pour de nombreux entrepreneurs africains, la gestion du risque s'est longtemps appuyée sur la mobilisation de larges réseaux sociaux, sur le recours à la mobilité géographique et économique et sur la multiplication des sources de revenus, plutôt que sur l'optimisation d'une source unique. Cette diversification du risque explique largement pourquoi la plupart des micro-entreprises croissent par multiplication des unités de production plutôt que par leur grossissement (Lopez, 1996). Un propriétaire de plusieurs dizaines d'ateliers de mouture des céréales à Dakar expliquait lors de nos propres enquêtes qu'il préférerait disposer d'un tel parc d'équipements, plutôt que de posséder une seule unité plus centralisée, pour s'assurer d'une rentrée régulière de revenus. Si quelques moulins tombaient en panne, cela n'empêchait pas les autres équipements de continuer à fonctionner et à générer des recettes, alors que la moindre panne dans une unité industrielle peut se traduire par son arrêt complet. De plus, l'entretien d'un large réseau de meuniers permettait de distribuer des emplois à un grand nombre de jeunes. Cet entrepreneur pouvait ainsi se construire un statut social, non pas tant par un niveau de vie élevé, mais surtout par une capacité à répondre favorablement aux sollicitations sociales dont il était l'objet. De cette façon, il se retrouvait à la tête d'un réseau de « dépendants ».

L'« éparpillement » des unités de production présente d'autres avantages par rapport à des unités industrielles plus centralisées. Leur capacité réduite de traitement ne rend pas nécessaire la constitution d'un stock minimal de matière première pour mettre en route l'unité. L'investissement initial pour constituer le fonds de rou-

lement est donc limité. Les approvisionnements peuvent être relativement fractionnés et être compatibles avec les caractéristiques de l'offre, elle-même parcellisée. Les petites unités fonctionnent en flux tendus et s'avèrent plus souples pour s'adapter aux aléas de l'offre. A contrario, les unités industrielles ont toujours rencontré des difficultés d'approvisionnement en matière première, à moins d'intégrer cette fonction sous forme de plantations associées. Ces difficultés tiennent non seulement aux quantités minimales à rassembler pour démarrer les lignes de production, mais aussi aux exigences d'homogénéité et de qualité des matières premières imposées par les procédés et équipements industriels utilisés, souvent peu adaptables. En aval, dans les rapports au marché, les unités décentralisées présentent les avantages de la proximité avec la clientèle. Les coûts de distribution sont réduits et la réactivité face aux consommateurs est très forte : les petites unités adaptent plus rapidement les produits, les conditionnements et les modes de vente aux besoins de leur clientèle, et modifient facilement ces paramètres en cas de nouvelle concurrence. Par contre, les petites unités disposent de moins de marges de manœuvre que les grosses pour s'adapter à des changements de l'environnement réglementaire (normes sanitaires, mentions légales sur les produits, etc.) en raison des caractéristiques techniques de leurs unités de production et des ressources humaines, et de leurs capacités financières qui limitent les possibilités d'adaptation et d'investissement que peut exiger, par exemple, la « mise aux normes ».

En ce sens, les orientations de projets de développement qui visent à aider au grossissement de petites entreprises par une mécanisation croissante peuvent s'avérer contradictoires avec les formes d'organisation des entrepreneurs pour gérer le risque. Selon la théorie de l'économie des conventions, chaque société développe des règles et des modalités de coordination pour réduire les incertitudes et faire face aux aléas. En Afrique, ce jeu d'institutions possède une efficacité « sécuritaire » qui peut être contradictoire avec une efficacité productive et une logique d'accumulation. Cette inertie institutionnelle expliquerait le fameux chaînon manquant des PME et des entreprises de niveau intermédiaire entre les micro-activités artisanales et les grandes entreprises industrielles. La faible émergence de PME et les nombreux échecs industriels auxquels sont confrontés les projets visant à développer ce type d'entreprises seraient dus aux difficultés d'invention et d'apprentissage de

nouvelles règles et modes de coordination pour faire face aux risques (Favereau, 1995).

Mais l'exemple précédent du recours à la restauration à Abidjan révèle aussi les limites atteintes par ces systèmes de gestion de l'incertitude et de résilience des ménages et petites entreprises africaines. Avec la restriction générale du pouvoir d'achat des ménages, l'entretien d'un large réseau social devient problématique. Une telle situation pose d'autant plus problème que les sanctions face à un manquement aux obligations sociales sont incertaines. La redistribution communautaire devient difficilement supportable pour les individus qui ne peuvent plus exploiter alors leurs droits individuels (Mahieu, 1991). De telles tensions, que Mahieu considère comme l'un des fondements de la crise économique en Afrique, se traduisent par une incapacité à accumuler. Quand la pression sur la redistribution devient trop forte, elle peut aboutir à une décapitalisation des réseaux sociaux entraînant une marginalisation de « dépendants » surnuméraires. C'est ainsi qu'Akindès (op. cit.) constate le contour-



Francis Boyer / Agence Kamiazzi

Production de boissons pasteurisées, Shivet fruits, Mbour (Sénégal).

nement des obligations d'accueil de dépendants aux repas domestiques par le recours à la restauration. In fine, ces « dépendants » qui trouvent porte close sont marginalisés. Dans le même sens, Verez (1995) sur le Niger ou Sindzingre (1995) sur le Bénin reconnaissent la performance du secteur informel pour jouer un rôle régulateur face aux incertitudes et aléas. Mais ils refusent de conclure à la durabilité de tels systèmes, s'interrogeant sur les risques de rupture du système en cas de poursuite des chocs exogènes. Ces interrogations rejoignent des travaux plus récents qui cherchent à comprendre les récentes crises alimentaires du Sahel, non pas comme le résultat de chocs plus violents que les années précédentes, mais plutôt comme le signe d'usure des formes classiques de résilience des sociétés concernées (Egg, 2005).

À partir des théories de Sen, la vulnérabilité peut s'écrire comme le rapport du risque sur la résilience, autrement dit les capacités (Rousseau, 2003). Dans un environnement où le risque reste élevé, la réduction de la vulnérabilité signifie donc d'augmenter les capacités. Or si les systèmes classiques de résilience par le biais des relations communautaires touchent à leurs limites, apparaît alors le besoin d'autres systèmes d'assurances face aux aléas. La socialisation horizontale, telle que définie par Vuarin (op. cit.), qui se développe en milieu urbain est un signe de ce besoin d'échapper aux pressions communautaires tout en investissant dans les réseaux sociaux. Mais le recours aux systèmes d'assurances mutuelles en est un autre, peu étudié et relativement absent des politiques de promotion du secteur privé, alors que celui-ci évolue dans un environnement particulièrement risqué. Il y a probablement là une piste à explorer.

Xavier Gaidon



Marché de Parakou (Bénin).

Il reste que, parmi les activités économiques que l'on peut considérer légales, les MPEA sont celles qui sont le plus soumises à des risques liés aux taxations abusives des forces de l'ordre et des contrôles publics. Dans de nombreux pays, les femmes vendeuses sur les marchés ou dans la rue se plaignent des prélèvements opérés par des agents sous divers prétextes. La législation sur la présentation des étals ou l'hygiène alimentaire est souvent tellement inapplicable par les artisanes, qu'elle laisse la porte ouverte à toute sanction ou chantage de sanction. Réduire ces sources d'incertitude et d'aléas serait un premier pas vers une plus grande contribution à la sécurisation des ressources des ménages les plus pauvres.

● L'empowerment ou « potentialisation »

Les femmes disposent de possibilités limitées pour faire valoir et défendre leurs points de vue et leurs souhaits. Elles ont peu de pouvoir pour influencer sur les décisions qui les concernent aux différents échelons de la société : du ménage au quartier, à la ville, aux espaces nationaux et internationaux ; dans les organisations familiales, lignagères, professionnelles, religieuses ou culturelles.

Malgré des avancées dans les lois qui leur donnent plus d'égalités de droits, les rapports « traditionnels » avec les hommes leur donnent peu de capacités de prises de parole, de revendications et de décisions les concernant.

Au sein de la famille, elles ne sont pas prioritaires dans l'accès à l'éducation et sont donc moins nombreuses à être alphabétisées. Elles accèdent difficilement aux ressources foncières (Le Magadou & Ba, 2006). Au sein des assemblées villageoises ou locales, elles ne peuvent pas facilement s'opposer publiquement à des décisions prises par les hommes. Elles sont encore souvent soumises aux autorisations de leurs époux pour mener des activités économiques, se déplacer, entrer en relation avec de nouveaux réseaux non féminins. Elles sont peu représentées dans les institutions publiques, même dans celles qui sont de création relativement récente. Par exemple, elles sont encore très minoritaires dans les instances dirigeantes des organisations professionnelles agricoles ou des chambres de commerce. Certains groupements féminins de production se font représenter par des hommes pour tout ce qui a trait aux relations avec l'administration ou les institutions nécessitant de savoir lire

ou de bien maîtriser le français ou l'anglais, langues apprises uniquement à l'école.

Le développement des MPEA féminines a tout d'abord donné aux femmes une plus grande liberté de déplacement. Cette mobilité leur permet, au travers des relations professionnelles avec les fournisseurs et la clientèle, de développer de nouvelles relations sociales, de s'enrichir de l'expérience des autres, de s'organiser collectivement et de réduire ainsi la dépendance trop exclusive vis-à-vis des époux, pères ou oncles.

Certains projets de développement ont permis aux femmes d'être alphabétisées, de connaître leurs droits, d'accéder au crédit. Elles ont ainsi gagné en autonomie de penser et d'agir. Les conséquences en termes de rapports de pouvoir au sein des familles apparaissent différenciées selon les sociétés (Adjamagbo, Antoine et al., 2005 ; Bisilliat, 1996). Ainsi, à Lomé, le pouvoir économique contribue effectivement à un équilibrage des responsabilités au sein de la famille. Par contre, à Dakar, l'autonomie économique des femmes s'est plus sensiblement accrue qu'elle ne s'est traduite par un renforcement de leur pouvoir sur les décisions familiales. Les femmes entrepreneuses peuvent devenir les principales pourvoyeuses du revenu du ménage sans revendiquer publiquement un plus grand pouvoir de décision. Mais la plus grande autonomie financière des femmes leur permet d'investir dans l'éducation et la santé des enfants, et notamment des filles. Et ceci contribue à modifier durablement les équilibres familiaux.

À l'échelle de l'entreprise, et même lorsque celle-ci emploie des salariés, le pouvoir des femmes apparaît peu contesté. Même si on observe que les hommes tentent d'entreprendre certaines activités agroalimentaires, la maîtrise des savoir-faire techniques des femmes leur donne un avantage certain. Pourtant on constate que la plupart des opérations de transformation mécanisées, en particulier celles motorisées, ont été accaparées par les hommes. Par exemple, les ateliers de mouture, de décorticage, les râpes à manioc, les fours à poisson dont la construction représente un certain investissement sont en général gérés par des hommes. Mais rares sont les cas où ceux-ci assurent aussi le choix de la matière première, le contrôle de l'ensemble du procédé et la commercialisation directe auprès de la clientèle. Dans de très nombreux cas, les unités mécanisées fonctionnent en prestation de service pour les ménagères ou les artisanes. Dans



Boutique du marché Castor à Dakar (Sénégal).



Fours à poisson à Mbour (Sénégal).

La production artisanale de poisson fumé est largement destinée à l'exportation vers les pays africains.

les entreprises de plus grande capacité où les investissements sont plus importants, les chefs d'entreprise sont plus souvent des hommes. Ils salarient alors des femmes pour les opérations nécessitant leur savoir-faire technique. Leur présence au sein de l'entreprise est pour la clientèle un gage de qualité et de professionnalisme.

Les entreprises qui entretiennent, du fait de leur taille, des relations avec les administrations ou les institutions de développement qui mobilisent du crédit, de l'information ou des conseils techniques sont plus souvent gérées par des hommes. Ceux-ci sont en effet plus nombreux à être alphabétisés en français ou en anglais, ils connaissent mieux leurs droits et sont plus habitués à négocier avec ces institutions. Lorsque les chefs de telles entreprises sont des femmes, elles proviennent souvent de l'administration ou d'entreprises formelles où elles ont acquis une maîtrise des jeux et règles qui régissent ce type d'institutions.

Ce handicap initial des femmes, compte tenu des inégalités de leur accès à l'éducation formelle, explique aussi qu'à une échelle plus large, celle du quartier, du village, de la ville ou du pays, les artisanes ou les entrepreneuses du secteur agroalimentaire, plus encore que les commerçants du secteur vivrier, sont généralement marginalisées des négociations publiques encore largement aux mains des hommes. L'organisation des marchés, l'ouverture et la gestion des infrastructures de transport, la formation professionnelle, la législation, les politiques commerciales, la recherche sont essentiellement décidées et évaluées par des hommes qui connaissent souvent mal la réalité des activités des femmes artisanes.

Cela dit, ce secteur est encore peu organisé en associations professionnelles et ne dispose que très peu de porte-parole pouvant négocier avec les pouvoirs publics et locaux. De nombreux projets qui cherchaient à promouvoir la transformation agroalimentaire se sont souvent heurtés à la difficulté de négocier des actions avec une multitude d'artisanes. Rares sont celles disposant de compétences pour être partenaires d'un projet de recherche, pour négocier une mesure politique ou organiser une revendication. La plupart des projets d'appui à la professionnalisation dans le domaine agricole ont renforcé des organisations paysannes de producteurs où les femmes disposent d'un pouvoir encore limité, même si l'on constate un début d'évolution de cette situation depuis le développement des activités artisanales féminines (Dardé, 1997 ; Droy, 1990). L'émergence progressive d'organisations professionnelles dans ce secteur constitue ainsi l'amorce d'un renforcement du pouvoir de revendication et de négociation d'une multitude d'acteurs. Ces organisations méritent la plus grande attention.

À Yaoundé, par exemple, les commerçantes de chacun des marchés de la ville sont organisées en associations qui constituent des interlocuteurs pour les instances de gestion des marchés. À Dakar ou à Ouagadougou, des restauratrices se sont organisées en associations professionnelles pour mener des actions collectives et faire valoir leurs droits. On note également une plus forte présence des femmes dans les associations professionnelles de transformateurs et dans les instances de direction (Fédération des industries alimentaires au Burkina Faso, groupement des transformateurs de céréales ou des transformateurs de fruits et légumes au Sénégal).

Mais, autant les organisations professionnelles agricoles ont bénéficié d'appuis pour développer leurs capacités d'expertise et d'influence dans les débats politiques, autant les organisations représentant les femmes artisanes sont encore peu armées pour jouer le même rôle. À l'échelle internationale s'est constitué, depuis 2002, un réseau d'associations de vendeuses de rue, Streetnet International¹⁶, dont l'objectif principal est de faire valoir les droits et revendications de ces habituelles exclues des débats publics.

● La réduction des inégalités et la lutte contre l'exclusion

À partir d'une définition de la pauvreté comme accès restreint aux ressources et aux capacités, la réduction des inégalités ne signifie pas seulement la redistribution des fruits de la croissance, mais aussi et surtout la distribution des ressources stratégiques de cette croissance. Le chapitre précédent a insisté sur le rôle que les MPEA jouent dans la réduction des inégalités de genre. Le présent chapitre insiste davantage sur les risques d'exclusion des plus pauvres dans la conduite des projets de développement.

Avec leur urbanisation très rapide, les pays d'Afrique subsaharienne doivent faire face à des demandes d'emplois que le secteur formel de l'économie a bien du mal à satisfaire. Ainsi, au Sénégal, on estime qu'environ 100 000 jeunes arrivent chaque année sur le marché du travail. Ce chiffre est équivalent au nombre total d'emplois du secteur dit « moderne » pour l'ensemble du pays (Walthier, Filipiak et al., 2006). Le secteur agroalimentaire industriel occupe plus de 27 000 salariés relativement bien rémunérés mais ne génère qu'un nombre très limité de nouveaux emplois, laissant même la plupart des diplômés à ses portes. En comparaison, le secteur des MPEA distribue plus de revenus, bien que plus précaires, sans protection sociale, et d'un niveau de rémunération généralement plus bas. Ce secteur absorbe l'essentiel des nouveaux arrivants sur le marché du travail, en particulier les femmes, comme on l'a vu précédemment, en saisissant toutes les opportunités du moindre marché, au fur et à mesure de la croissance urbaine. Cela dit, dans un cas comme dans l'autre, les revenus plus élevés sont souvent lar-

¹⁶ Streetnet International regroupe des associations de vendeuses de rue de 23 pays dont 14 en Afrique subsaharienne (<http://www.streetnet.org.za>).

Frank Boyer / Agence Kamikozzi



Sachets de lait caillé de la mini-laiterie de Mpal (Sénégal).

Le développement des petites unités de pasteurisation ouvre de nouvelles perspectives de promotion du lait en Afrique.

gement redistribués au sein des réseaux familiaux élargis, ce qui permet, de fait, de réduire les inégalités en termes de revenus.

S'appuyer sur une industrialisation intensive en main-d'œuvre pour absorber le flux des demandeurs d'emplois ne signifie pas pour autant réduire toutes les inégalités et notamment celles qui prévalent au sein même du secteur informel. Ainsi, le secteur des MPEA est loin d'être homogène comme la typologie des activités l'a montré (tableau 3, pages 24 et 25). Or, la plupart des projets de développement agroalimentaire, même ceux qui s'intéressent aux micro et petites entreprises, tendent à concentrer leurs efforts sur les activités les plus visibles, dynamiques, possédant une certaine marge de manœuvre et une plus grande capacité d'adoption d'innovations et de progrès techniques.

Dès l'identification de ces activités, on constate une sélection dont sont exclus les plus pauvres. Ainsi, la plupart des appuis et supports fournis aux entreprises, qu'il s'agisse de crédit, d'information ou de conseils techniques, de comptabilité et gestion ou de marketing, etc., font appel au français ou à l'anglais. Ces appuis nécessitent non seulement de pouvoir comprendre ces langues, mais généralement aussi de les lire et les écrire. Participer à des réunions de projets, se déplacer pour des démarches, suppose du temps disponible, une mobilité... Cela suppose également une connaissance du vocabulaire technique des institutions du développement et une certaine ha-

bitude de la prise de parole en public. De telles exigences sélectionnent, de fait, les types d'opérateurs partenaires ou cibles de ces projets. Ce sont plus souvent des hommes, ou des personnes issues de milieux plus favorisés qui leur ont donné la chance d'être scolarisés. On retrouve ici ce qui a été montré sur le ciblage implicite des projets de développement rural (Chambers, 1990). Ce ciblage, même lorsqu'il vise les pauvres, ne bénéficie qu'aux moins pauvres d'entre eux, et contribue ainsi à accroître les inégalités. Un tel constat ne signifie pas, comme on le verra ultérieurement, qu'il faille au contraire cibler les plus pauvres. De telles pratiques ont en effet des effets pervers qui renforcent la marginalisation. C'est pourquoi aujourd'hui sont recommandées des démarches plus inclusives qui visent un large public mais avec des actions différenciées permettant un équilibre social et une intégration des plus pauvres.

Dans la recherche, l'amélioration de la qualité ou la mise au point de nouveaux produits, la mécanisation ou l'optimisation de procédés se font rarement avec un cahier des charges qui intègre un accès le plus large possible des entrepreneurs ou de la clientèle aux innovations. Une telle démarche aurait en effet pour conséquence de réduire les marges de manœuvre du chercheur. Il ne pourrait pas toujours exploiter au maximum les potentialités que lui offre le progrès technique. Se contraindre d'emblée à minimiser les coûts de l'équipement ou du produit fini peut signifier renoncer à des procédés ou des équipements à

la pointe de la technologie et donc se priver d'opportunités. Le plus souvent, le ciblage du type d'entreprises susceptibles de s'approprier l'innovation est relativement flou a priori. Même quand l'objectif reste une transformation à petite échelle, ce sont généralement les entreprises disposant d'une certaine capacité d'investissement ou implantées sur un marché de niche à fort pouvoir d'achat qui sont implicitement visées (Treillon, 1992). Ce choix de privilégier les ménages les plus aisés n'est pas le seul fait des projets de développement mais aussi celui de chefs d'entreprises. En effet ceux-ci (ou celles-ci) privilégient souvent une maximisation de la marge commerciale sur de petits volumes plutôt qu'une production de masse avec des marges unitaires plus faibles et donc des prix de vente plus bas rendant les produits accessibles à une plus grande partie des ménages.

En termes de sécurité alimentaire, ce type d'innovation ne bénéficie donc finalement que peu aux populations les plus vulnérables. Alors que la sécurité sanitaire des aliments est considérée comme un bien public, on constate que la plupart des actions visant à l'améliorer se traduisent par une offre de nouvelles gammes de produits, plus chers, auxquels ont accès uniquement les populations disposant d'un certain pouvoir d'achat. De telles actions accroissent finalement les inégalités tant qu'elles ne prouvent pas leurs effets d'entraînement sur l'ensemble de l'offre.

L'un des principes explicites de ces projets s'appuyant sur quelques entreprises est en effet d'en faire des modèles. En cherchant à mieux maîtriser les procédés techniques et la qualité, en ciblant de nouveaux marchés et en testant ces innovations dans quelques entreprises exemplaires, ces projets espèrent avoir un effet d'entraînement sur les autres entreprises et sur le reste de la filière. En réalité, ces effets d'entraînement sont rarement explicités dans les projets. Rares sont ceux qui décrivent les mécanismes par lesquels ils espèrent diffuser le modèle. Or l'influence des entreprises intervenant sur des segments de marché à plus fort pouvoir d'achat sur celles ciblant des marchés plus populaires dépend du degré de segmentation du marché. Si la niche de marché est indépendante des autres segments, l'effet d'entraînement peut être très faible.

Ainsi, en Côte d'Ivoire, la recherche a travaillé plusieurs années pour mécaniser toute la chaîne opératoire de la production d'attiéké de manioc. Elle est parvenue à la mettre en œuvre dans une unité pilote qui a ciblé le marché des libres-services urbains et non les

marchés traditionnels de quartier. Nos enquêtes sur le secteur artisanal qui s'est considérablement développé en même temps révèlent que cette unité pilote a eu en fait très peu d'influence sur les pratiques des micro-entreprises. Les deux types d'activités ont évolué en parallèle, indépendamment l'un de l'autre, s'adressant à des clientèles distinctes. Cet exemple est loin d'être unique. Il s'applique aux cas d'autres produits du manioc (gari de Davié au Togo ou de Newell-Dunford au Nigeria, chikwangue d'Agricongo et fofou de Mantsoumba au Congo ; huile de palme au Cameroun ; cube de soubala au Burkina Faso ou de nététo au Sénégal). À l'inverse, certaines petites entreprises « modèles » se sont positionnées initialement sur des niches de marché moins caractérisées par une clientèle spécifique que par des usages spécifiques (cf. encadré ci-contre). Bien qu'initialement positionnés sur un segment de marché particulier, ces produits ont fini par toucher une clientèle large. Et cette pénétration s'est traduite par une réaction de l'offre populaire classique mise ainsi en concurrence et qui a tenté d'imiter ces initiatives « modèles ».

Il faut également mentionner les travaux de la recherche ghanéenne qui s'est depuis longtemps efforcée de trouver des solutions techniques aux micro-entreprises, par la mise au point d'équipements très simples et robustes, ne demandant pas de coûts élevés de maintenance. Dans le même sens, la mise au point d'équipements destinés à une utilisation en prestation de service, comme le décorticage du mil au Sénégal (projet CRDI-Sismar-Isra dans les années 90, puis Enda-Gret par la suite), le décorticage du fonio en Guinée, au Mali et au Burkina Faso (projet CFC, Cirad, Irag, CNRST, IER), la diffusion de décortiqueuses à riz en Guinée (projet Dynafiv-MAE) ont été délibérément conduits avec l'objectif d'une appropriation par un maximum de petites transformatrices (notamment avec un appui à la fabrication locale artisanale d'équipements).

Finalement, peu de projets d'appui au secteur agroalimentaire s'avèrent viser explicitement une réduction des inégalités. Au contraire, leur logique même de réussite privilégie des actions avec des partenaires disposant d'une certaine marge de manœuvre et donc avec les moins pauvres des pauvres. En ciblant certains types d'entreprises, ils en excluent d'autres. Ces projets contribuent ainsi à creuser ces inégalités en l'absence de démarches inclusives et d'une véritable prise en compte des conditions de leurs effets d'entraînement par redistribution ou imitation.

Le marché des produits roulés au Sénégal

Deux grands types de produits roulés à base de farine de mil existent au Sénégal. Le premier dénommé céré est constitué des couscous fins, plus ou moins fermentés, destinés à la préparation de plats chauds accompagnés d'une sauce salée, à base de viande ou de poisson. Le second type est constitué de granules plus ou moins grosses (araw et cakry), destinées à la préparation de bouillies sucrées souvent accompagnées de lait caillé. L'offre commerciale en céré est plutôt assurée par des artisanes qui fabriquent une vingtaine de kilogrammes de produit par jour et le vendent en frais soit à domicile, parfois sur commande, soit au marché ou dans la rue.

Ces artisanes proposent aussi de la farine, de la semoule (grain finement concassé et tamisé) et des granules fraîches de araw et cakry. Mais ces deux produits ont fait l'objet depuis une dizaine d'années d'une production assurée par des petites entreprises.

Certaines d'entre elles utilisent des équipements mécanisés ou font travailler des femmes pour le roulage manuel, mais sèchent le produit et le conditionnent en sachets en plastique. Parce que ces granules sont utilisables pour des préparations rapides de bouillies, mets dont la confection ne demande pas un savoir-faire très élaboré, leur achat sous forme de produit standardisé de présentation plus « industrielle » est socialement acceptable. C'est moins le cas pour le céré, produit utilisé pour un mets socialement plus impliquant, et pour lequel les exigences de qualité, de typicité sont plus fortes. Il reste vendu majoritairement par des artisanes avec lesquelles les clientes entretiennent des relations de confiance interpersonnelles pour garantir une qualité « traditionnelle ».

Autant les tentatives de production industrielle et semi-industrielle de céré ont connu des difficultés de pénétration sur les marchés, autant celles de production de semoule et de granules de araw ou cakry ont rencontré un plus grand succès, poussant des artisanes à imiter les efforts de qualité et de présentation des entreprises semi-industrielles : séchage des produits et utilisation de sachets plastiques pour le conditionnement. L'effet d'entraînement a mieux joué dans le second cas que dans le premier (Getenet, 2005 ; Touré, 1992).

Conclusion

Que peut-on retenir sur la contribution des MPEA à la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté ?

Il faut d'abord rappeler **l'importance quantitative de ce secteur**, tant du point de vue de sa contribution à l'alimentation de la population que du point de vue du nombre de personnes qui y travaillent directement ou indirectement. Bien que mal repéré dans les comptes des économies nationales, ce secteur est, après celui de la production agricole, l'un des principaux pourvoyeurs d'activités ou d'emplois à la fois en milieu rural et urbain.

Il faut souligner ensuite le **caractère « populaire »** de ce secteur. Il fournit d'une part, au travers de milliers d'activités à très petite échelle, des aliments largement accessibles au plus grand nombre, corres-

pondant à la fois aux préférences alimentaires et aux contraintes de mode de vie des consommateurs, notamment des citadins (voir synthèse sur contribution des MPEA à la sécurité alimentaire, page 42).

En réponse à l'émergence d'un segment de marché à plus fort pouvoir d'achat, pouvant satisfaire de plus fortes exigences, ont émergé de nouveaux types d'entreprises, souvent mécanisées et proposant des produits incorporant plus de services et de garanties de qualité. Ces petites entreprises valorisent des savoir-faire traditionnels mais innovent et se positionnent d'avantage en concurrence directe avec les produits industriels. Ainsi, loin d'être des supports d'habitudes alimentaires rurales ou des ersatz de produits occidentaux, les produits proposés par les MPEA participent pleinement à

l'invention des styles de consommation contemporains. Ce secteur est d'autre part populaire parce qu'il est relativement accessible même pour les plus démunis. Les investissements de départ en capital financier et en compétences sont limités. Là encore, il faut distinguer les micro-activités des petites entreprises. Les premières sont souvent temporaires et peuvent être considérées comme des « prolongements marchands » d'activités domestiques. L'équipement peut être celui du ménage. Le savoir-faire peut être acquis auprès des aînées de la famille. Les petites entreprises ne sont par contre accessibles qu'avec un investissement initial, financier ou en termes de compétences, plus élevé. L'acquisition des compétences par l'apprentissage intergénérationnel ne suffit plus, mais la formation professionnelle pour ce type de métier est quasiment absente.

À plusieurs titres, **les MPEA contribuent, là encore pour le plus grand nombre, à renforcer les capacités et le pouvoir.** Parce que très largement dominées par les femmes, ces activités génèrent des revenus qui sont, davantage que ceux des hommes, investis dans l'éducation et la santé des enfants. Ces activités contribuent ainsi à la construction de capital humain pour de larges parts de la population rurale et urbaine.

Le fonctionnement des MPEA s'appuie étroitement sur des réseaux sociaux de divers types qui contribuent largement à réduire les risques. Mais ces activités servent aussi à étendre et entretenir ces réseaux. Ceux-ci permettent notamment aux femmes d'acquérir plus de mobilité, d'autonomie et de renforcer leur pouvoir, même s'il reste encore de larges progrès à faire pour que celui-ci s'exerce d'avantage dans la vie publique.

Ces réseaux ne sont donc pas seulement à considérer comme des ressources, comme un capital social dont la seule finalité est leur mobilisation au service d'activités économiques. Le tissage de relations sociales est aussi une fin en soi. C'est en ce sens que ce secteur peut être considéré sous l'angle d'une économie sociale ou solidaire, et par conséquent comme ressort possible d'un projet de développement axé sur la finalité humaine. Une telle perspective suppose alors de changer de regard sur ce secteur et de le considérer non plus comme un problème à résoudre mais bien comme une ressource à valoriser.

Il faut, pour finir, revenir au caractère hétérogène de ce secteur pour s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les deux grands types d'activités que l'on peut distinguer : activités de subsistance d'un côté et petites entreprises de l'autre. Si le premier type est très largement majoritaire et le second plus émergent, c'est à la fois lié aux barrières à l'entrée et aux débouchés de chacun de ces types d'entreprises. L'évolution passée du secteur montre que l'Afrique subsaharienne n'a pas connu un processus qui aurait vu la transformation des activités de subsistance en micro puis petites entreprises comme on l'a observé dans d'autres pays. D'une part, aucune politique n'a encouragé volontairement le développement de ces activités, la priorité des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds ayant été longtemps donnée aux grands projets agro-industriels. L'amélioration des conditions d'accès à des investissements, des formations, des technologies, ne s'est pas faite et a limité les possibilités pour certaines activités d'évoluer. D'autre part, la faible solvabilité du marché et sa capacité à payer l'incorporation de valeur ajoutée sous forme d'attributs de qualité et de services dans les aliments a limité le développement de petites entreprises. Il faut dire que la croissance urbaine a été tellement rapide que le défi d'assurer de nouveaux emplois rémunérateurs pour tous était difficile à relever. Cette évolution a limité l'émergence d'un segment solvable de marché suffisamment large pour entraîner le développement d'entreprises plus porteuses de croissance.

Si l'on peut espérer avec le ralentissement de la croissance urbaine une augmentation de la solvabilité du marché, on peut alors faire l'hypothèse que les petites entreprises qui ont émergé ces dernières décennies représenteront un vivier d'expériences et de modèles dont pourront bénéficier le plus grande masse des activités du secteur. Leur taille limitée, la typicité des produits qu'elles proposent, devraient constituer, mieux que les grandes industries des modèles plus proches des conditions des micro-activités. L'augmentation de cette solvabilité du marché suppose cependant que l'environnement macro-économique des pays d'Afrique subsaharienne contribue lui aussi à enrayer la paupérisation du continent. ■

Renforcer le rôle des MPEA dans la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté

La partie précédente a montré l'importance, tant qualitative que quantitative, du secteur des micro et petites entreprises agroalimentaires, et de sa contribution à la sécurité alimentaire, la production de revenus, l'emploi, et la lutte contre la pauvreté. Pour autant, comme on l'a vu en première partie, ce secteur, bien que très dynamique, est largement ignoré des politiques publiques. Il se développe en marge ou à côté des dispositifs d'appui aux entreprises. Il ne bénéficie pas des appuis dont il aurait besoin pour se développer et pour répondre à ses faiblesses, en particulier sur le plan de la qualité sanitaire des produits. Bien plus, il souffre de normes inadaptées et de la précarité de son statut juridique. Le potentiel du secteur des MPEA est donc mal valorisé, alors qu'il est le seul à même de répondre à un défi essentiel pour les pays d'Afrique qui est de nourrir une population de plus en plus urbaine, en valorisant leurs ressources agricoles.

Prenant acte de ces constats, il semble donc important de définir des politiques favorables au développement de ce secteur et de mieux cibler les actions d'appui, de façon à lever les contraintes rencontrées par les MPEA et à accroître leur contribution à la sécurité alimentaire, à la lutte contre la pauvreté, et plus largement au développement économique et social des pays.

Cette troisième est structurée en quatre chapitres :

- ◆ le premier regroupe des propositions pour reconnaître pleinement la place de ce secteur dans l'économie nationale et en faire un interlocuteur des responsables des politiques ;
- ◆ le second est consacré à l'amélioration, voire la réforme de l'environnement des affaires (régle-

mentation et infrastructures) afin de lever les entraves au développement spontané du secteur des MPEA ;

- ◆ le troisième présente les grands axes d'un dispositif d'appui au secteur des MPEA (formation, conseil, recherche, information, etc.). Ces axes peuvent fonder, avec l'amélioration de l'environnement des affaires, les éléments d'une politique publique sectorielle. Ils peuvent également servir de cadre à l'aide budgétaire affectée (parfois appelée aide-programme) ou à l'aide budgétaire globale que les bailleurs de fonds, notamment européens, souhaitent développer. Enfin ces recommandations constituent des pistes d'actions de projets ciblés sur une seule filière, une zone géographique ou un secteur d'activités ;

- ◆ le quatrième chapitre aborde la prise en compte explicite des critères de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et les inégalités dans la définition, la mise en œuvre et le suivi-évaluation des projets et programmes.

Décortiqueur à riz Engelberg, utilisé pour le maïs, Cetrapa (Burkina Faso)



Prendre en compte le secteur des MPEA dans les politiques publiques

● Reconnaître la légitimité politique de ce secteur

Le secteur des MPEA n'est pas clairement identifié dans les comptabilités nationales. Il est généralement confondu soit avec la production agricole en milieu rural, soit avec le micro-commerce en milieu urbain ou n'est tout simplement pas considéré si l'activité est déclarée secondaire. Il est aussi assimilé à une activité domestique dont il constitue en effet initialement un prolongement marchand. Le plus souvent il ne relève pas clairement d'un ministère et n'est pas bien représenté et pris en compte dans les chambres consulaires, même si une partie des activités sont associées au secteur artisanal dans certains pays. Ce constat global de méconnaissance du secteur, ainsi que son absence de structuration, sont souvent utilisés par les bailleurs de fonds, et parfois même par les États, pour justifier qu'ils ne l'appuient pas.

Un préalable à la prise en compte de ce secteur et de ses spécificités est donc de le reconnaître et de le légitimer en tant que secteur d'activités stratégiques.

Recenser et caractériser ce secteur et l'identifier dans la comptabilité nationale

En dépit d'estimations révélant l'importante contribution du secteur agroalimentaire à petite échelle à la valeur ajoutée dans les pays d'Afrique subsaharienne (voir deuxième partie page 43), force est de constater qu'il n'existe pas d'enquête statistique de grande envergure qui permette une appréciation de cette contribution effective. Certains recensements comptabilisent quelques activités spécifiques mais ils sont rarement exhaustifs. Ainsi au Sénégal, la production de gâteaux et de beignets est recensée dans le secteur artisanal de la filière céréales, mais celle de farine, semoule et couscous de mil ne l'est pas, et les prestations de services (décortiqueuses et meuniers de quartier ou de village) ne sont également pas recensées. Au Burkina Faso qui distingue pourtant 91 corps de métiers artisanaux, ne figurent que les boulangers pour le secteur alimentaire urbain et les dolotières (fabricantes de « bière » de sorgho), les bouchers et les meuniers pour l'artisanat rural. Au Mali, onze métiers relevant de la catégorie « métiers artisanaux de l'alimenta-

tion » sont identifiés dont neuf sont généralement occupés par des hommes (bouchers, charcutiers, boulangers, pâtisseries, rôtisseurs, meuniers, etc.). En dehors de la catégorie « décortiqueuses d'arachide et de karité », toutes les autres activités féminines, bien que nombreuses et diversifiées, sont classées dans la catégorie « fabricants de produits alimentaires traditionnels et divers ». Au Bénin, le code de l'artisanat adopté en 2001 est beaucoup plus exhaustif. Dans le groupe alimentation, 52 corps de métiers ont été recensés regroupés en dix « grands groupes ».

Dans le cadre de l'étude, nous avons tenté de proposer une première nomenclature des métiers à partir des activités recensées, des métiers retenus dans les textes réglementaires de l'artisanat dans certains pays, notamment le Bénin¹⁷, et de la nomenclature internationale des métiers (cf. annexe 2 page 123). Il ne s'agit là que d'une ébauche qui repose sur l'identification de corps de métiers en fonction de la nature des matières premières et des opérations de transformation. Elle pourrait servir de base à l'élaboration de nomenclatures nationales qui tiendraient compte de la spécificité du secteur dans chaque pays.

Disposer d'une telle nomenclature, et de données détaillées sur ce secteur, permettrait d'envisager de le distinguer dans la comptabilité nationale plutôt que de l'intégrer dans les activités agricoles secondaires ou dans le simple commerce et services. Ceci favoriserait une reconnaissance de son importance économique. Une telle distinction suppose de pouvoir estimer les contributions des MPEA en termes de revenus et de valeur ajoutée et donc de réaliser des enquêtes sur échantillon comme cela se fait pour les enquêtes agricoles. L'enjeu d'une telle comptabilisation est à la fois de mieux faire correspondre les comptes nationaux avec la réalité des activités économiques du pays et de reconnaître l'importance et la légitimité de ce secteur dans les politiques de développement socio-économique.

Certains pays, comme le Burkina Faso ou le Bénin, ont entrepris de détailler les contributions macro-économiques du secteur informel à partir de recensements relativement fins des multiples activités qui le composent. L'extension de ce type de démarche à

¹⁷ Décret n° 2003-569 du 29 décembre 2003 portant approbation de la nomenclature des métiers de l'artisanat au Bénin.

tous les pays devrait être rapidement envisagée en parallèle au travail, sans doute plus long et compliqué, d'élaboration d'une nomenclature des métiers.

Définir un statut juridique pour ces activités

Dans la plupart des États de l'Afrique de l'Ouest, le secteur des MPEA n'est pas, ou mal, pris en compte dans la législation. L'absence de statut clair et les spécificités de ce secteur expliquent sans doute que les organisations professionnelles ne sont pas, ou rarement, représentées dans les chambres consulaires et ne sont parfois tout simplement pas connues.

À titre d'exemple, dans la liste des organisations mentionnées sur le site Web de l'Union nationale des chambres des métiers du Sénégal, aucune organisation du secteur agroalimentaire ne figure, alors que nous en avons recensé au moins dix (Broutin, 2005). Les acteurs du secteur ne sont pas non plus (ou peu) représentés dans les cadres de concertation entre l'État et le secteur privé.

Un des préalables pour reconnaître la légitimité politique de ce secteur est donc de définir un statut juridique spécifique et plus clair pour les acteurs, basé sur une meilleure connaissance du fonctionnement des activités. Dans bien des cas, les statuts actuels du secteur artisanal ou des PME sont basés sur des métiers tels les forgerons, mécaniciens, etc., statuts mal adaptés au secteur agroalimentaire (cf. ci-dessous encadré sur le cas du Sénégal). De plus, les critères sont très variables d'un pays à l'autre. Au Sénégal, une entreprise artisanale ne doit pas avoir plus de cinq employés et au Bénin moins de dix ouvriers artisans (non compris les aides familiaux et les apprentis). L'élaboration de ces statuts passe par une identification préalable de la diversité des activités et caractéristiques du secteur, puis par une concertation avec des représentant(e)s de chaque activité/corps de métiers ou, à défaut, d'un échantillon d'opérateurs/trices. Car c'est bien souvent par méconnaissance du secteur ou par une très faible participation de ses représentant(e)s que les statuts actuels s'avèrent mal adaptés.

Le statut d'artisan au Sénégal

Au Sénégal, le secteur agroalimentaire est assez bien représenté dans l'arrêté fixant les activités artisanales. Il est mentionné dans la section production à travers l'identification de plusieurs filières :

- > les céréales (fabrication de beignets, de gâteaux) ;
- > les fruits et légumes (fabrication de jus de fruits, de confiture) ;
- > les produits animaux (fabrication de lait caillé, de beurre, de yaourts, de fromages, etc.) ;
- > les oléagineux (fabrication d'huile de palme, de pâte d'arachide) ;
- > les produits de la mer (séchage et fumage de poisson) ;
- > les produits de la forêt (fabrication du beurre de karité).

Mais l'entreprise artisanale doit satisfaire deux critères : le premier est relatif à la nature de l'activité (activité de production ; transformation ; réparation ou de service, à l'exception toutefois des activités agricoles, de pêche, de transport et des activités exclusivement commerciales ou spécifiquement intellectuelles). Le second critère concerne le nombre d'employés qui ne doit pas être supérieur à cinq personnes. Or de nombreuses petites entreprises dans le secteur agroalimentaire ont un nombre de salariés plus important en raison des nombreuses étapes de transformation manuelles ou de l'organisation en groupement.

Les titres de qualification artisanale sont soumis, selon la réglementation, à une hiérarchisation stricte. Ainsi, le maître-artisan est un chef d'entreprise qui justifie d'une qualification élevée. L'artisan est le chef d'entreprise qui justifie d'une qualification professionnelle. Le compagnon est l'employé qui justifie d'une qualification professionnelle. Partant de cette nomenclature, nul ne peut s'approprier le titre d'artisan si cette qualité ne lui a pas été préalablement reconnue par la commission de qualification instituée dans chaque chambre de métiers. Cette distinction de titres de qualification n'est pas adaptée et n'est pas du tout utilisée dans le secteur agroalimentaire en raison des systèmes d'apprentissage très différents des autres filières artisanales, largement masculines où ces titres sont plus couramment utilisés, et de l'incapacité des chambres des métiers à statuer car elles connaissent mal ce secteur.

La démarche d'élaboration d'une charte des PME engagée au Sénégal ainsi que dans d'autres pays (Bénin), qui reconnaît l'existence de micro et petites entreprises (ou de très petites entreprises), incluant celles du secteur artisanal, pourrait être une réponse

à cette recherche de statut, sous réserve de bien définir certains critères, en concertation avec les acteurs du secteur.

Or ceux-ci étaient, semble-t-il, mal représentés dans la concertation conduite au Sénégal.

La charte des PME du Sénégal

La charte des PME, adoptée au Sénégal en décembre 2003, cadre institutionnel et juridique de promotion des PME¹⁸, définit trois critères d'une « petite entreprise » (terme regroupant les micro et petite entreprises) :

- > effectif compris entre un et vingt employés (en UTA)¹⁹ ;
- > tenue d'une comptabilité certifiée par une structure de gestion agréée ;
- > chiffre d'affaires annuel inférieur à 25 millions de francs CFA (38 000 €) pour les prestations de services et 50 millions de francs CFA (76 000 €) pour les opérations de livraisons de biens (Ministère des PME, Sénégal, 2003).

Le premier critère est un peu ambigu puisqu'il évoque l'existence d'au moins un employé et pourrait donc exclure les entreprises individuelles ou les activités individuelles temporaires (moins d'une UTA), bien que cela ne semble pas être l'esprit de la charte. Le deuxième critère exclut de fait de nombreuses activités de petite transformation agroalimentaire, en particulier en milieu rural. Celles-ci risquent donc de ne pas être prises en compte dans les projets de recensement et de définition de la loi d'orientation qui sont prévus dans cette charte. La Charte mentionne que la qualité de MPE sera reconnue par une « cellule de suivi » mise en place par le ministère dans laquelle il faudra veiller que les MPE soient bien représentées. Cette charte constitue cependant une avancée, puisque l'importance des MPE est même soulignée dans l'exposé des motifs.

Plusieurs pays d'Afrique subsaharienne envisagent d'engager la même démarche avec également une réflexion au niveau des espaces régionaux (UEMOA, Cemac, etc.) (Rampe, à paraître). Un tel statut juridique est nécessaire pour envisager ensuite une adaptation de la réglementation (fiscalité, législation du travail, sécurité sociale) et un certain nombre d'appuis dans le cadre des politiques sectorielles (formation, crédit, etc.).

le parallèle avec la structuration professionnelle des agriculteurs, on peut mesurer l'intérêt de ce processus dans l'évolution des programmes de développement agricole et des politiques publiques (voir par exemple au Sénégal, la participation forte du CNCR²¹ à l'élaboration du projet de loi d'orientation agro-sylvopastorale). L'existence d'organisations professionnelles faciliterait la concertation et le dialogue avec l'État, notamment dans le cadre de l'élaboration de la réforme

● Promouvoir la représentation des MPEA et renforcer les capacités organisationnelles

Encourager la création ou renforcer les organisations socioprofessionnelles

L'existence d'acteurs sociaux organisés, capables de s'impliquer dans les processus d'élaboration et de suivi des politiques publiques, est un préalable à une plus grande et meilleure prise en compte des besoins d'appui au développement d'un secteur²⁰. En faisant

¹⁸ Elle a notamment pour objectif de doter la PME d'un environnement favorable à son expansion, d'organiser ses relations avec les grandes entreprises, de développer le transfert de technologies, et d'assurer à la PME un appui multiforme pour accroître sa compétitivité. La Charte prévoit de favoriser la migration du secteur informel vers le secteur structuré, notamment par le renforcement des capacités des entreprises informelles.

¹⁹ Calculés en UTA – unité de travail/année, à savoir le nombre d'employés à plein temps durant une année, le travail temporaire, saisonnier ou journalier représentant une fraction d'UTA.

²⁰ Réseau Impact — www.reseau-impact.org.

²¹ Conseil national de concertation des ruraux, qui est une confédération paysanne.

de l'environnement des affaires et des politiques publiques, mais faciliterait également la mise en place de programmes et actions en faveur des acteurs actuels et potentiels du secteur (formation professionnelle, appui-conseil, crédit, etc.).

Les modalités organisationnelles sont variées : structuration par activités/produit (transformateurs de fruits et légumes au Bénin et au Sénégal), par filières (interprofession au Sénégal et au Burkina Faso) ou par secteur (fédération des industries alimentaires au Burkina Faso, associations des femmes restauratrices au Sénégal, Bénin, Burkina Faso).

La reconnaissance des métiers de l'artisanat alimentaire, la définition d'un statut et l'ouverture des cadres de concertation entre l'État et le secteur privé à des représentants de ce secteur d'activités sont des moyens de susciter ou renforcer les organisations du secteur.

Il nous semble cependant nécessaire que les États s'engagent davantage dans la promotion de l'émergence d'organisations professionnelles et s'assurent de leur participation dans les cadres de concertation

avec le secteur privé. Les agences de coopération (notamment celles de la France) pourraient jouer un rôle important dans ce domaine pour appuyer la création et le développement d'organisations professionnelles et la construction de nouveaux rapports institutionnels au sein des filières.

Les portes d'entrée pour appuyer cette structuration peuvent prendre plusieurs formes :

- ◆ financement d'appui institutionnel, comme l'a fait le projet Eidev (appui à l'environnement institutionnel et au développement du secteur privé) de la coopération française pour l'Association des transformateurs de céréales du Burkina Faso (ATCB) ou le Papes (Projet d'appui aux petites entreprises du Sénégal) pour l'association des transformateurs de fruits et légumes (Transfruleg) ;
- ◆ appui aux échanges, réalisé par exemple dans le cadre du projet Aval (actions de valorisation des savoir-faire locaux) pour des associations de restauratrices ;
- ◆ accès au crédit, formation pour le petit entrepreneuriat comme le fait la Maison régionale de l'entrepreneur – MRE – en Guinée Conakry (cf. encadré).

Les organisations professionnelles agroalimentaires en Guinée et au Burkina Faso

La Maison régionale de l'entrepreneur (MRE) est une entreprise de services mise en place par le CIDR en Guinée, au niveau de sa démarche d'appui aux entreprises de services aux organisations de producteurs (Esop)²². La MRE intervient, en collaboration avec le projet Dynafiv (Dynamisation des filières vivrières) sur la structuration des organisations professionnelles, en appuyant notamment des groupements de « décortiqueurs » ou de femmes « étuveuses »²³. La MRE n'a donc qu'un rôle d'appui et de conseil afin d'expliquer l'importance d'une organisation et d'une reconnaissance juridique qui permettent de mieux rentabiliser les activités. Elle sensibilise les acteurs sur la nécessité et la manière de s'organiser. Chaque opérateur a ensuite la liberté d'exprimer ses idées au sein de ces groupements. À terme, de telles organisations officielles pourront avoir plus de pouvoir face aux autorités, entre autres pour définir une stratégie de développement des filières.

Comme dans beaucoup de pays africains, le secteur de la transformation agroalimentaire au Burkina Faso est caractérisé par une faible présence d'organisations professionnelles spécifiques. Quelques PME, de taille généralement assez importante, se sont organisées au sein de la Fédération des industries agroalimentaires du Burkina (Fiab) ou de l'Association des transformateurs de céréales du Burkina (ATCB). Mais elles n'incluent pas les milliers d'activités individuelles rurales ou urbaines qui constituent, en volumes traités, la majeure partie du secteur. De ce fait, les acteurs et actrices ont adhéré à d'autres organisations faitières aux objectifs et publics plus larges, mais qui représentent faiblement les intérêts spécifiques du secteur de la transformation agroalimentaire. C'est le cas de l'Association de femmes chefs d'entreprises ou du Bureau d'appui aux femmes du secteur informel du Burkina Faso.

²² D'autres pays sont concernés par la démarche ESOP. Au Burkina Faso : Seracom – Maison des services dans le Soum ; en Éthiopie : Réseau de banques de céréales et structure de prestation de services à ces banques ; au Togo : Programme de développement de la filière soja ; au Bénin : Agro-Services Conseils (ASC) – entreprises de courtage ; au Mali : laiteries Danaya Nono et appui aux laiteries.

²³ Nous avons repris ici la nomenclature des métiers retenue par le projet Dynafiv qui utilise le nom de l'équipement pour désigner les hommes qui gèrent des décortiqueurs à riz et les femmes qui étuvent le riz.

L'appui à l'organisation des MPEA doit reposer sur une structuration des organisations professionnelles au niveau local (régions, zones, bassins d'activités). Plusieurs démarches sont envisageables selon les contextes : un appui peut être fourni à des organisations nationales pour mettre en place des structures au niveau des différentes régions de production (exemple de la Fenafils au Sénégal). Des organisations locales peuvent adhérer à des structures nationales existantes ou se fédérer pour créer leur propre organisation.

L'existence de niveaux intermédiaires de structuration renforce la crédibilité et la représentativité des organisations nationales. Il est souvent plus facile pour les acteurs de ce secteur de se mobiliser et d'échanger avec d'autres acteurs géographiquement proches sur leur environnement direct qu'ils connaissent et maîtrisent mieux.

Comme le souligne le réseau Impact²⁴, dont un des thèmes de travail est l'importance du local et des collectivités décentralisées dans la lutte contre la pauvreté et les inégalités, « les collectivités locales représentent un acteur stratégique et un **nouvel espace public** de collaboration entre les pouvoirs lo-

caux et les acteurs sociaux. (...) Les collectivités locales sont envisagées comme des **lieux privilégiés pour mettre en œuvre des politiques publiques intermédiaires**, en particulier en ce qui concerne l'accès aux services (l'eau, la santé, les marchés, les transports, etc.) et aux activités économiques (détermination de priorités, concertations entre acteurs, politiques foncières, incitations en faveur des catégories défavorisées, investissements et infrastructures, mise à disposition de crédits, etc.). La mise en œuvre de telles politiques publiques pose évidemment la question des ressources financières à travers la décentralisation des moyens de l'État et le recours à une fiscalité locale (taxes et impôts). (...) Le renforcement des collectivités locales peut être le lieu décisif d'apprentissage du politique et de la participation, le lieu aussi de l'expression première des dynamismes sociaux nécessaires à l'implication des populations dans les politiques »²⁵.

La participation à l'élaboration de politiques publiques locales constitue donc une voie privilégiée d'apprentissage pour les MPEA.

Aider les organisations, notamment gouvernementales, à mieux assumer leurs fonctions

Dans de nombreux pays africains, les services de l'État, les chambres consulaires, les agences nationales de promotion du secteur privé, de la PME, de l'artisanat ont besoin de renforcer leurs capacités pour pouvoir pleinement assumer leurs fonctions (contrôle de la réglementation, collecte de données, représentation, etc.). Ils ont notamment besoin de disposer de ressources humaines et de moyens matériels (véhicule, outils informatiques) et financiers adéquats (quantitativement et qualitativement). Ce renforcement doit également permettre une meilleure connaissance du secteur de la MPEA, de son fonctionnement et de son rôle dans le développement économique, afin de dépasser certains clichés. Il n'est pas rare en effet de constater que les services centraux, et même décentralisés, ont une vision très négative de la micro et petite entreprise et que la mise à disposition d'informations sur ces activités contribue à faire évoluer cette vision.

²⁴ Le réseau Impact réunit différentes personnes issues des mondes de la recherche, de l'expertise et de l'administration autour des questions de lutte contre la pauvreté.

²⁵ www.reseau-impact.org.

Hyacinthe Mberingue [Promer/Fida]



Pétrissage dans une petite boulangerie rurale au Sénégal

Dans tous les cas, les politiques nationales doivent être cohérentes avec les éventuelles politiques régionales. À titre d'exemple, le conseil des ministres de l'UEMOA a adopté, en décembre 2003, une décision (16/2003/CM) relative aux programmes d'actions pour la promotion et le financement de la PME dans l'UEMOA. Ce texte adopte un programme d'actions régionales qui s'articule autour de trois axes stratégiques :

- ◆ créer un environnement incitatif ;
- ◆ assurer un appui direct performant ;
- ◆ assurer une offre de financement adaptée.

Le premier axe occupe une place importante dans ce programme. Il est notamment question d'élaborer une charte de la PME, comprenant une définition communautaire de la PME, déclinée à travers une politique de développement de la PME au niveau de la sous-région. La mise en place d'un observatoire des PME de l'UEMOA est aussi envisagée. On peut enfin noter que l'UEMOA s'engage à favoriser l'émer-



Franck Boyer / Agence Kamikazz

Production de confitures en coupelles pour répondre à la demande des réceptifs hôteliers au Sénégal, Shivet Fruits à Mbour (Sénégal)

gence dans chaque État membre d'une « direction forte, garante des intérêts des PME, et rattachée de façon pérenne à un ministère approprié ».

> Ce qu'il faut retenir

Reconnaître pleinement la place du secteur des MPEA dans l'économie nationale et favoriser l'émergence d'organisations professionnelles sont des préalables à la définition de politiques publiques favorables au développement de ce secteur. Ceci suppose de disposer de recensements exhaustifs des activités et de réaliser des enquêtes sur échantillon pour estimer les contributions des MPEA en termes de revenus et de valeur ajoutée. Ces travaux, encore rarement ou très incomplètement réalisés en Afrique subsaharienne, permettraient d'envisager de distinguer ce secteur dans la comptabilité nationale, d'élaborer des nomenclatures nationales des métiers et de définir un statut juridique spécifique et plus clair pour les acteurs, statut basé sur une meilleure connaissance du fonctionnement des activités. L'enjeu est à la fois de mieux faire correspondre les comptes nationaux avec la réalité des activités économiques du pays et de reconnaître l'importance et la légitimité politique de ce secteur.

Une meilleure prise en compte des besoins d'appui au développement du secteur des MPEA suppose également l'existence d'acteurs sociaux organisés, capables de s'impliquer dans les processus d'élaboration et de suivi des politiques publiques. Pour cela, les États doivent s'engager davantage dans l'appui à l'émergence d'organisations professionnelles et s'assurer de leur participation dans les cadres de concertation avec le secteur privé. L'organisation des MPEA doit reposer sur une structuration au niveau local (régions, zones, bassins d'activités) pour renforcer la crédibilité et la représentativité des organisations nationales et par filières pour envisager des concertations interprofessionnelles. Selon le nombre et les caractéristiques des acteurs dans la filière, des organisations distinctes de micro et petites entreprises sont parfois nécessaires pour une meilleure prise en compte des besoins spécifiques de ces deux segments.

Dans de nombreux pays africains, les services de l'État, les chambres consulaires, les agences nationales de promotion du secteur privé, ont également besoin de renforcer leurs capacités et leur connaissance des MPEA pour pouvoir pleinement assumer leurs fonctions et être en mesure de reconnaître la contribution de ce secteur au développement économique du pays.

Améliorer l'environnement des affaires

● Simplifier et alléger la fiscalité, réviser la législation du travail, étendre la protection sociale

Le secteur artisanal, celui de la micro et petite entreprise et plus généralement le secteur informel ont encore souvent une image négative : secteur illégal, frauduleux, « attardé » ou archaïque. Ces perceptions amènent de nombreux acteurs (au niveau de la recherche, de l'État, des collectivités locales) à considérer l'économie populaire comme un frein au développement d'une économie « moderne » capitaliste. Pour modifier les rapports avec l'État, améliorer les conditions de travail et éviter que de nombreux acteurs de ce secteur contournent les réglementations, il est nécessaire d'envisager et d'appuyer une révision de la législation (travail et fiscalité). Celle-ci revêt plusieurs enjeux :

- ◆ améliorer les conditions de travail et la sécurisation des emplois par des textes adaptés au contexte des MPEA ;
- ◆ créer les conditions d'une contribution des MPEA aux finances publiques à la hauteur de leurs capacités financières ;

- ◆ donner la possibilité aux acteurs du secteur « informel », légitimés par une contribution effective et connue aux finances publiques, de faire entendre leurs voix, d'autant que certaines études montrent que les taxes perçues au niveau local peuvent représenter des sommes importantes²⁶ sans qu'aucun soutien ou investissement ne soit fait en contrepartie ;
- ◆ contribuer à faire évoluer les mentalités grâce à une reconnaissance de l'apport financier de ce secteur ;
- ◆ permettre aux MPEA de bénéficier d'avantages fiscaux liés à la valorisation des produits locaux, comme les industries dans certains pays.

Plusieurs pays ont fait évoluer la législation en proposant un impôt synthétique pour les plus petites activités économiques (cf. encadré page suivante). Ces tentatives constituent des avancées qui devraient être évaluées avec les petites entreprises concernées pour améliorer le dispositif réglementaire.

²⁶ Les analyses réalisées au Burkina Faso par Sicarex dans le cadre de la présente étude montrent par exemple que le montant de la patente collectée par la trésorerie de la région Centre (zone de Ouagadougou) représentait, en 2002, 123 millions de francs CFA et celui de la Contribution du secteur informel (CSI) près de 400 millions de francs CFA.

Transformation
du mil
à Thiaroye
(Dakar,
Sénégal)



Francis Boyer / Agence Kamikazzi

La fiscalité du secteur informel au Burkina Faso et au Sénégal

Au Burkina Faso, le secteur artisanal est soumis à un régime de fiscalité globale dénommé Contribution du secteur informel (CSI). La CSI est un système d'imposition unique. Elle a été calculée pour représenter l'ensemble des impôts et taxes du système normal d'imposition, c'est-à-dire : l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (IBIC), l'impôt minimum forfaitaire sur les professions industrielles et commerciales (IMFPIC), la taxe patronale et d'apprentissage (TPA), la contribution à la patente, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), la licence des débits de boissons. Les impôts indirects versés par le secteur informel représentent environ 10 % du total des impôts indirects nationaux. La stratégie nationale de promotion du secteur de l'artisanat au Burkina Faso prévoit également l'adaptation de la législation fiscale. Pour prendre en compte les spécificités du groupe professionnel des artisans dans la législation fiscale, les mesures suivantes sont envisagées :

- > distinguer les artisans des commerçants par l'institution effective de la carte professionnelle d'artisan ;
- > mettre en place une législation spécifique à l'artisanat : code des investissements, code des impôts, code et tarif douaniers ;
- > prendre des mesures facilitant l'accès des artisans aux marchés publics et privés.

Il est envisagé au Sénégal, dans le cadre de l'élaboration d'un statut de la micro-entreprise, un non-assujettissement à la TVA en dessous d'un certain seuil de chiffre d'affaires. Dans le cadre du soutien à la migration des entreprises du secteur dit informel vers le secteur formel prévu dans la charte des PME, un impôt synthétique, dénommé contribution globale unique (CGU) a été mis en place. Il réunit six impôts : l'impôt sur le revenu (ISR), l'impôt du minimum fiscal, la contribution des patentes, la contribution des licences, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), la contribution forfaitaire à la charge des employeurs. Il ne semble cependant pas encore avoir eu d'impact important et pose des problèmes de transfert de ressources. L'Union des associations d'élus locaux, lors de son assemblée générale de 2005, a demandé « l'application d'une clef de répartition allouant 80 % de la contribution globale unique aux collectivités locales et 20 % à l'État du fait que la patente représente 80 % des recettes fiscales des collectivités locales et les impôts d'État intégrés dans la CGU sont peu ou prou recouverts » (www.uael.sn).

Le BIT soulignait en 1999 que « dans la plupart des pays africains, les conditions de travail, la protection sociale ainsi que la sécurité et la protection de la santé des travailleurs laissent à désirer (en particulier en milieu rural et dans le secteur informel...). Une infime partie de la population bénéficie d'une protection sociale (moins du dixième) ». La déclaration ministérielle sur le plein emploi et le travail productif et décent adoptée par les Nations Unies en 2006 évoque également **la nécessité d'étendre la protection sociale**.

À notre connaissance, peu de réflexions ont été concrètement engagées dans les pays africains sur l'adaptation de la législation du travail et sur l'extension de la protection sociale dans le secteur des micro et petites entreprises.

Il convient cependant de signaler qu'une expérience a été tentée au Sénégal (BIT, 2000) par la Caisse de sécurité sociale, sous tutelle du ministère du

Travail et de l'Emploi et l'Union des chambres des métiers pour proposer aux artisans une couverture sociale qui concernait, dans un premier temps, les prestations familiales et la protection contre les accidents du travail. Celle-ci devait s'étendre, après des études de faisabilité, à l'assurance vieillesse et l'assurance maladie. Moins de deux mille artisans étaient affiliés en 2003. Ce faible taux d'adhésion serait en partie lié aux difficultés des travailleurs à fournir les pièces administratives prévues par le Code de la sécurité sociale qui n'est pas adapté au secteur informel (Diop, 2004).

Il ne suffit donc pas d'étendre la protection sociale. Des révisions du cadre réglementaire sont nécessaires. Les textes actuels sont en effet souvent inapplicables et inappliqués. Au Sénégal, comme dans la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne, les charges sociales et autres obligations vis-à-vis des travailleurs représentent un poids jugé trop lourd par les petites entreprises. Cette législation n'a pas su

s'étendre pour englober les conditions de travail qui prévalent dans le secteur informel, lequel répugne à perdre la flexibilité de gestion des ressources humaines qui le caractérise. Cette situation résulte de la vétusté du code de la Sécurité sociale et de certaines conventions collectives, et de l'insuffisante prise en compte de toutes les formes de travail pratiquées dans l'économie réelle. Ainsi, les petits entrepreneurs n'ont en général aucune couverture. Aucun contrat formel ne lie l'entreprise à ses employés. Les salaires sont généralement bas (et très variables) mais l'employeur contribue parfois aux frais de santé des ouvriers.

Des études et réflexions ont été menées dans le cadre d'une collaboration entre le réseau Wiego (Women in informal employment : globalizing and organizing), le BIT et la Banque mondiale (Lund and Nicolson, 2003). Le programme STEP (stratégie et technique contre l'exclusion sociale et la pauvreté) du BIT conduit également des actions sur le terrain, des activités de recherche, de formation et de diffusion des connaissances en réponse à l'objectif stratégique d'ac-

croître l'étendue et l'efficacité de la protection sociale pour tous. Les publications et outils proposés (guide de gestion des mutuelles de santé en Afrique, guide suivi-évaluation des systèmes de micro-assurance santé, mutuelles de santé et associations de micro-entrepreneurs)²⁷ permettent d'initier des réflexions nationales sur les systèmes à promouvoir (formules de prépaiement, mutuelles de santé et assimilés, régimes d'assurance maladie obligatoire et/ou universelle) selon les caractéristiques du secteur de la MPEA de chaque pays, et sur l'évolution du cadre réglementaire. La plupart des pays de l'Afrique subsaharienne semblent cependant avoir déjà opté pour le développement des systèmes de micro-assurance destinés en particulier aux acteurs du monde rural et du secteur informel et parfois plus spécifiquement pour des systèmes mutualistes (Ouattara, 2005).

● Créer un cadre et des outils permettant l'amélioration de la qualité des aliments commercialisés

L'adaptation de la réglementation concerne également la législation sur la qualité des aliments commercialisés. L'application des références ou des règles internationales n'est, comme on l'a vu, ni possible ni toujours souhaitable. D'une part, ces règles ne s'appliquent pas forcément aux produits spécifiques à chaque pays et l'utilisation de normes d'un produit « similaire » pose des problèmes (voir deuxième partie page 40). D'autre part, le respect des normes internationales entraîne parfois de tels investissements dans les équipements, matériels, aménagements des locaux, et de telles procédures, que cela décourage les petits entrepreneurs.

Dans les pays industrialisés, la mise en œuvre de ces démarches et la fixation des objectifs ont été progressives. Ces pays ont mis de nombreuses années (plus de vingt ans) à mettre à niveau leurs entreprises agroalimentaires. Aujourd'hui encore, ces pays prennent en compte la spécificité de certains de leurs secteurs. Ainsi les transformateurs fermiers français ont obtenu des dispositions particulières en fonction de leurs conditions de production et de vente. À titre d'exemple, des dérogations (dispense d'agrément sanitaire) sont prévues en France pour les produits lai-

Diliani Sy, IBFC/PPCI



Promotion d'un aliment de complément pour nourrisson, Free Work Service (Dakar, Sénégal).

²⁷ <http://www3.ilo.org/public/french/protection/socsec/step/reslib/spubl.php>.

tiers transformés à la ferme s'ils sont vendus directement aux consommateurs, ou si moins de 30 % de la production, sans dépasser 800 litres de lait traité par semaine, est vendue à des intermédiaires (restaurateurs, détaillants et collectivités) dans un rayon de 80 kilomètres²⁸. Les organisations professionnelles ont obtenu également qu'une réglementation spécifique ou des dérogations concernant l'aménagement des locaux soit prévue pour les établissements fabriquant des produits aux caractéristiques traditionnelles.

Il s'agit donc que les différents acteurs (État, services de contrôle, transformateurs, consommateurs) se concertent pour définir une réglementation adaptée, prévoyant des régimes spécifiques et des pratiques d'autogestion de la qualité adaptées aux MPEA.

Si les normes internationales constituent des objectifs de qualité à atteindre, elles nécessitent une adaptation progressive des systèmes de production et de transformation (évolution par « paliers » comme cela a été le cas en Europe) et doivent être complétées pour les produits traditionnels qui n'ont pas encore fait l'objet de normes (Broutin et al., 2006 b).

Des bases de données sont disponibles dans différents laboratoires de contrôle ou de recherche dans la plupart des pays et devraient être utilisées pour proposer des objectifs de qualité acceptables – en termes de santé publique, de nutrition ou de conservation des produits – et accessibles aux MPEA, dans la mesure où une partie d'entre elles parviennent déjà à les atteindre²⁹. Ces objectifs pourraient être retenus par l'État comme des normes « transitoires », qui seraient révisées, par exemple tous les trois ou cinq ans, au fur et à mesure que le niveau global de qualité des produits du secteur s'améliore pour progressivement atteindre les normes internationales qui s'imposeraient alors à tous les acteurs du secteur d'activités (ou corps de métiers). Une réflexion a été initiée dans ce sens pour les produits céréaliers transformés dans le cadre d'une collaboration entre deux projets d'appui au secteur agroalimentaire au Sénégal qui ont financé une étude statistique de résultats d'analyses physico-chimiques et microbiologiques réalisées pendant trois ans dans des petites entreprises (Infoconseil, PAOA, 2006).

Le Codex Alimentarius (WHO, 2006) définit, dans ses principes généraux d'hygiène alimentaire, les principes à adopter pour les industries de transformation. Ces textes sont basés sur l'utilisation de la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points ou ana-

lyse des dangers et maîtrise des points critiques). Ils prévoient également le recours aux **guides de bonnes pratiques** (GMP : Good Manufacturing Practices), pour définir, dans chaque secteur de production, selon sa spécificité, les bonnes pratiques de fabrication permettant d'assurer la sécurité du consommateur. Les guides de bonnes pratiques d'hygiène sont axés sur la sécurité des aliments. Ils permettent à certains industriels de disposer d'éléments pratiques pour initier une démarche HACCP détaillée, adaptée à leur entreprise. Pour l'artisanat et la transformation à petite échelle, ils fournissent des éléments de maîtrise concrets adaptés à leur structure d'entreprise.

Ainsi, les guides de bonnes pratiques sont un des outils à la disposition des petites entreprises agroalimentaires pour :

- ◆ améliorer collectivement la qualité des produits mis sur le marché ;
- ◆ faire reconnaître au niveau de l'État la validité de leur démarche ;
- ◆ et favoriser une prise en compte de la spécificité de leurs conditions de production, des risques correspondant à leur activité, dans les réglementations nationales et internationales³⁰ (Broutin et al., 2006).

De tels guides, conçus au niveau d'un pays ou d'une région (UEMOA), constitueraient, pour les entrepreneurs, la base d'un engagement réciproque de mise en œuvre de ces pratiques, et, pour l'État, un moyen de reconnaissance professionnelle du secteur d'activités. Cette démarche concertée d'élaboration de guides de bonnes pratiques d'hygiène a été expérimentée pour les produits laitiers au Sénégal (voir encadré page suivante).

La réglementation doit également chercher à faire connaître, reconnaître et valoriser les efforts de maîtrise et de gestion de la qualité des entrepreneurs et la spécificité des produits car la qualité, notamment sanitaire, a un coût. Une petite entreprise n'a actuellement que l'action commerciale (information sur l'emballage et/ou actions de promotion) comme possibilité de valorisation de la qualité de ces produits.

²⁸ Arrêté ministériel du 8 février 1996, JO du 13 février 1996.

²⁹ Ces objectifs concernent des seuils acceptables pour différents indicateurs de qualité qui varient selon la nature des produits (taux d'humidité, acidité, flore microbienne, etc.) et que par exemple 50 % des acteurs du secteur parviennent déjà à respecter.

³⁰ Par exemple, les fabricants de fromages fermiers en France ont fait reconnaître un guide de bonnes pratiques en transformation fermière. Ce guide prend en compte une analyse des risques et moyens de leur maîtrise (démarche HACCP) spécifique aux petites unités de transformation.

Élaboration de guides de bonnes pratiques d'hygiène

pour la transformation artisanale du lait au Sénégal et au Burkina Faso

Une démarche d'élaboration de guides de bonnes pratiques d'hygiène pour la transformation artisanale du lait a été mise en œuvre au Sénégal et au Burkina Faso avec le soutien du Gret. Elle s'est appuyée sur une concertation entre les professionnels et les services de l'État, avec la collaboration des autres acteurs institutionnels (laboratoires, recherche, développement, normalisation, association de consommateurs).

L'objectif du projet était de concevoir et de mettre à la disposition des petites entreprises de transformation agroalimentaire un outil leur permettant de mieux maîtriser la qualité sanitaire de leurs produits : le Guide de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH). Au-delà, il s'agissait aussi de valider une démarche de conception participative, tenant compte de la spécificité des conditions de production et des risques correspondant à ce secteur d'activités, et de la faire entériner par les services publics pour une meilleure prise en compte de ses spécificités dans les réglementations nationales, régionales et internationales.

Le projet a été financé par le Fonds de solidarité prioritaire « Actions régionales pour la qualité dans le secteur agroalimentaire en Afrique » de la coopération française et par trois projets qu'elle finance également : ElDév (appui à l'environnement institutionnel et au développement du secteur privé), Ariope (appui au renforcement institutionnel des organisations professionnelles d'éleveurs modernes), et Pamir (Développement durable et lutte contre la pauvreté en milieu rural) au Burkina Faso.

Les discussions lors de l'élaboration des guides ont permis d'aborder le problème des risques sanitaires en mettant en perspective les réglementations, les normes et les pratiques mises en œuvre dans la réalité par les acteurs de la filière. Elles ont abouti à l'élaboration de procédures et de pratiques applicables par les acteurs en tenant compte de la réalité locale et permettant d'accéder à des niveaux de qualité sanitaire satisfaisants. Dans ce processus, les points de vue des experts comme ceux des acteurs de terrain sont pris en compte.

Cette démarche innovante pourrait être mise en œuvre dans d'autres pays de l'UEMOA. Mais pour que de tels guides contribuent effectivement au développement de la transformation du lait local, plusieurs conditions doivent être remplies : une large diffusion du contenu du guide sous diverses formes adaptées et une promotion auprès de tous les acteurs à travers des sessions d'information et de formation ; la mise en place de modalités de reconnaissance des efforts réalisés par les acteurs qui mettront en œuvre ces « bonnes pratiques », l'adaptation de la réglementation tant au niveau national que régional.

Source : Broutin, Diedhiou et al., 2005 et François, Niculescu et al., 2005.

En effet, dans ce secteur, les signes de qualité se limitent à des aspects réglementaires comme ceux liés à l'étiquetage – qui ne sont d'ailleurs pas toujours respectés en l'absence de contrôle – et à des marques individuelles et qualitatives qui valorisent l'origine du produit (par exemple, nom de marques et slogan en langues locales renvoyant aux valeurs symboliques du produit). Or cela ne suffit pas toujours.

Les marques collectives, créées entre autres par des groupements professionnels, ou les labels garantis par l'État avec une certification externe sont encore très rares, pour ne pas dire inexistantes dans ce secteur d'activités.

● Prendre en compte le secteur des MPEA dans les politiques macro-économiques, notamment les politiques commerciales

Les estimations de la Banque mondiale montrent qu'entre 1978 et 1997 (sur vingt ans) la dégradation des termes de l'échange a coûté aux pays d'Afrique subsaharienne non exportateurs de pétrole l'équivalent de 119 % de leur PIB (FAO, 2004).

Le déficit net de la balance commerciale des pays les moins avancés (PMA) n'a cessé de s'accroître depuis 1987 et atteindrait en 2002 environ 4,7 milliards de dollars US.

La plupart des pays se sont engagés dans un double processus de libération externe et interne du secteur agricole et agroalimentaire avec, d'une part la prise en compte des réglementations ou accords multilatéraux de l'OMC, de l'UEMOA, de la CEDEAO, et d'autre part la libéralisation de l'organisation des filières (désengagement de l'État, privatisation, abaissement des barrières douanières). Certaines filières se sont ainsi retrouvées très fortement exposées à la concurrence extérieure, d'autant plus que l'adoption, au niveau de l'UEMOA, d'un tarif extérieur commun (TEC) relativement bas, a entraîné une baisse généralisée des droits de douane. Cette ouverture des marchés s'est traduite par une forte croissance des importations de certains produits alimentaires dans de nombreux pays.

Cela dit, dans de nombreux pays, certains secteurs agroalimentaires ont fait l'objet de mécanismes de protections provisoires (taxe conjoncturelle à l'importation, valeurs minimales, taxe dégressive de protection, surtaxes temporaires, etc.). De même, les États disposent de flexibilité par rapport au TEC, avec des mécanismes de régulation des marchés et de protection qui ont été utilisés par exemple par le Sénégal pour le sucre, la farine de blé, le concentré de tomates, les oignons, les pommes de terre et les bananes, c'est-à-dire pour des produits agricoles bruts ou des produits transformés industriels. D'autres pays ont choisi d'interdire les importations de façon temporaire (pommes de terre et oignons en Guinée) ou permanente (Nigeria sur plusieurs produits), ou de n'appliquer la TVA que sur les produits importés (riz au Mali, poulet au Cameroun) (Alpha, 2006). Les accords de l'OMC permettent également de mobiliser des mécanismes particuliers.

Ainsi, la décision adoptée en août 2004 par le Conseil général de l'OMC, dite « Accord-cadre de juillet 2004 », prévoit que les pays en développement, membres de l'OMC, pourront désigner des produits « spéciaux » (PS), qui bénéficieront d'un traitement plus flexible (modulation de la réduction des droits de douanes) dans le cadre du pilier « accès au marché » de l'accord agricole en cours de renégociation. De plus, l'accord cadre a prévu l'instauration d'un mécanisme de sauvegarde spécial (MSS) pour les pays en développement (OMC, 2004). Ces deux points ont été confirmés par la Déclaration adoptée lors de la 6^e Conférence ministérielle de l'Organisation à Hong-Kong en décembre 2005 (OMC, 2005 ; Alpha et al., 2006). Celle-ci précise que les PS seront définis par les pays en développement eux-mêmes, via des indicateurs fondés sur la sécurité alimentaire, la garantie

des moyens d'existence et le développement rural et que le MSS sera fondé sur des seuils de déclenchement basés sur les quantités importées et le prix³¹.

Les États sont donc amenés à combiner une réflexion nationale et des concertations au niveau régional pour ces mécanismes de protection des marchés. Cependant, ces mesures ont jusqu'à présent concerné le plus souvent des industries publiques ou privées (sucreries, brasseries, usines de fabrication de concentré de tomates) mais rarement des produits proposés par des MPEA. Aussi on peut penser que les filières investies par l'industrie continueront d'être privilégiées en raison de leurs poids économique et politique. L'insuffisance de données sur les filières où les MPEA sont plus nombreuses et leur faible capacité d'influence politique, rendront difficile leur prise en compte dans les stratégies de protection vis-à-vis de la libéralisation rapide. Des exemples montrent pourtant que des mécanismes de protection ont permis le développement de PME. Au Nigeria, la décision de n'autoriser l'importation de jus de fruits que sous forme de concentrés conditionnés en bidons a entraîné le développement d'entreprises de transformation³². Il est donc nécessaire que les études et réflexions menées sur la protection des marchés considèrent les filières agroalimentaires dans leur ensemble en prenant en compte tous les critères de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté dans les choix qui seront faits.

● Réaliser des investissements structurants : accès aux infrastructures et réduction des coûts

Pour valoriser le potentiel des MPEA dans la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté et les inégalités, les États doivent également financer des investissements structurants : amélioration du réseau routier, rénovation ou création de marchés, généralisation de

³¹ Certains pays de l'Afrique subsaharienne, en tant que PMA, ne sont pas assujettis à des engagements de réductions tarifaires des droits de douanes, mais ils appartiennent à des espaces régionaux comprenant des PED (UEMOA, CEDEAO) qui eux devront le faire. Leurs engagements se répercuteront nécessairement sur le niveau de taxation de l'espace commun. D'autres accords, comme les Accords de partenariat économique (APE) entre l'Union européenne et la CEDEAO, basés sur l'ouverture des marchés des pays ACP aux produits européens, prévoient l'établissement d'une liste de produits dits « sensibles » exclus de la réciprocité de l'accord de libre-échange ou objets d'une période de transition (délai de réciprocité de la libéralisation plus long) (Faucheu et al., 2005).

³² Ces restrictions aux importations ont eu cependant des impacts négatifs pour d'autres filières comme celle de la volaille.

l'accès à l'eau potable et à l'électricité... Ces infrastructures peuvent en effet contribuer de façon non négligeable à la sécurisation et au développement des activités du secteur agroalimentaire.

La durée et les coûts de transport (liés à la vétusté du réseau, à l'absence de route bitumée, aux contrôles routiers et diverses taxes) sont en effet très élevés et ont un impact important sur la disponibilité, la compétitivité et l'accessibilité des produits agroalimentaires locaux, surtout dans les pays côtiers où les capitales, qui représentent des marchés de consommation importants, sont facilement approvisionnées en produits importés par voie maritime. La forte tension internationale sur le marché de l'énergie risque de se traduire par une hausse importante et durable du prix du pétrole. Cette crise énergétique annoncée aurait d'importantes conséquences sur les coûts de transport et de transformation motorisée et handicaperait l'ensemble du secteur vivrier.

L'accès à l'eau et à l'électricité à des coûts raisonnables est également souvent déterminant. Les projets

d'appui aux micro-entreprises rurales du Fida (Promer au Sénégal, Pamer au Burkina Faso) montrent en effet que l'utilisation du bois ou du charbon comme seule source d'énergie limite fortement les possibilités de création d'activités agroalimentaires, induit une faible productivité du travail et a, dans certains (voire nombreux) cas des impacts environnementaux négatifs.

L'aménagement de sites de transformation (par exemple pour le fumage du poisson) ou de zones d'activités (restauration) contribue à sécuriser ces activités et donc les revenus générés. Ils contribuent à l'amélioration de la qualité sanitaire des aliments.

Dans tous les cas, les expériences passées de tels aménagements ont montré la nécessité absolue d'une concertation préalable avec les opérateurs. Celle-ci doit à la fois porter sur le cahier des charges des infrastructures (localisation, praticité, etc.) et sur leur mode de fonctionnement. Dans plusieurs cas, les marchés construits en l'absence de telles concertations sont restés désertés des opérateurs pressentis.

> Ce qu'il faut retenir

L'amélioration, voire la réforme de l'environnement des affaires est nécessaire pour lever les entraves au développement du secteur des MPEA.

La révision de la législation est un enjeu important pour modifier les rapports avec l'État et les collectivités locales, améliorer les conditions de travail et la qualité des produits et éviter que de nombreux acteurs de ce secteur contournent les réglementations. Il s'agit notamment de créer les conditions d'une contribution effective et reconnue des MPEA aux finances publiques en tenant compte de leurs capacités financières et de leurs modes de fonctionnement. Cette adaptation du contexte réglementaire concerne également la législation du travail et la protection sociale. Enfin, une concertation entre les différents acteurs (État, services de contrôle, transformateurs, consommateurs) doit être engagée pour améliorer la qualité des produits et favoriser l'acquisition progressive des compétences nécessaires à la maîtrise des risques sanitaires. L'objectif est de définir des normes et des pratiques d'autogestion de la qualité adaptées à la spécificité des produits et aux conditions de production et de commercialisation des MPEA (circuits courts). Les efforts de qualité, mais aussi l'origine, les noms et la typicité des produits peuvent être valorisés par la création de marques collectives (groupements professionnels), ou de labels garantis par l'État, encore très rares, pour ne pas dire inexistantes dans ce secteur d'activités.

Le secteur des MPEA doit être davantage pris en compte dans les politiques macro-économiques, surtout commerciales. Il est particulièrement nécessaire que les études et réflexions menées sur la protection des marchés, suite au double processus de libération externe et interne du secteur agricole et agroalimentaire, considèrent les filières dans leur ensemble (et non uniquement les activités industrielles comme c'est souvent le cas), en examinant tous les critères de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté.

L'État et les collectivités locales doivent financer des investissements structurants, comme l'amélioration du réseau routier, la rénovation ou la création de marchés ou d'aires de production, les infrastructures pour généraliser l'accès à l'eau potable et à l'électricité. Ils peuvent en effet contribuer de façon non négligeable à la sécurisation et au développement des activités du secteur agroalimentaire ainsi qu'à l'amélioration de la qualité des produits.

Développer une offre de services adaptés

La définition d'une politique sectorielle ou d'une stratégie nationale est un outil essentiel pour contribuer à valoriser le potentiel de développement du secteur des MPEA. Celle-ci peut s'inscrire dans un contexte plus large de politique de développement du secteur privé ou des PME, mais en mettant l'accent sur les spécificités de ce secteur et les contraintes à lever. Elle doit également être cohérente avec les politiques définies au niveau des espaces économiques régionaux³³.

Après les recommandations sur l'environnement des affaires, nous présentons dans ce chapitre des recommandations sur les éléments à conjuguer dans le développement de dispositifs d'appui au secteur. Les axes proposés peuvent également constituer les éléments d'un programme d'appui multi-bailleurs ou d'un projet axé sur une filière ou un secteur d'activités. En effet, n'intervenir que sur un seul des leviers limiterait fortement l'impact global.

● Mettre en place des dispositifs de formation professionnelle adaptés aux différents publics

Force est de constater que l'offre de formation professionnelle dans le secteur des MPEA est faible. Les besoins sont pourtant importants. Ils varient en fonction des groupes « cibles », pour favoriser l'insertion de nouveaux acteurs (formation initiale et apprentissage) ou pour renforcer les compétences (savoirs, savoir-être et savoir-faire) des acteurs déjà en activité dans le secteur (formation continue). Les avancées observées dans d'autres filières du secteur artisanal pourraient être valorisées pour proposer des dispositifs adaptés au secteur agroalimentaire.

Développer des filières de formation professionnelle initiale reconnues par l'État, basées sur l'apprentissage en alternance

Les dispositifs de formation initiale sont rares et souvent peu adaptés aux possibilités d'emplois ou déconnectés du milieu professionnel. Une étude réalisée au Sénégal (Broutin, Rouyat, 2004) met en évidence l'existence de quelques formations diplômantes dans le secteur agroalimentaire mais géné-

ralement de haut niveau (BTS minimum), destinées davantage à des emplois dans l'industrie ou limitées au secteur de la restauration-hôtellerie.

Dans la plupart des pays, les métiers de l'alimentation sont totalement absents des systèmes de formation professionnelle, plutôt consacrés à des activités dont les techniques sont jugées exogènes à la sphère domestique (couture, secrétariat, informatique, etc.). Contrairement aux autres métiers de l'artisanat, il n'y a pas de véritable système d'apprentissage basé sur des relations patrons-apprentis.

Les études de cas réalisées n'ont pas mis en évidence de dispositifs alternatifs dans le domaine agroalimentaire qui permettraient un apprentissage plus rapide et un accès plus large à ce secteur (apprentissage en dehors des liens de parenté). Une des principales recommandations est d'expérimenter des systèmes d'apprentissage pour les jeunes en valorisant les expériences menées dans le secteur artisanal (qui s'inspirent d'ailleurs en partie des systèmes développés dans certains pays européens).

Au Mali, l'ONG Swiss Contact, en collaboration avec la Fédération nationale des artisans du Mali (FNAM), a développé des dispositifs de formation en alternance entreprise/école (formation par apprentissage de type dual³⁴) avec un objectif d'intégration dans le dispositif national de formation professionnelle (FNAM, 2001). « L'expérience des centres d'enseignement technique et de formation professionnelle du Togo, pratiquant la double alternance, celle des élèves vers les entreprises et celle des apprentis vers les centres de formation, confirme l'intérêt et la viabilité d'un tel dispositif qui pourrait être mis en place dans d'autres pays » (HCCI, 2001). Au Sénégal, avec l'appui de l'Unesco, une réflexion est menée au sein du ministère de l'Éducation sur l'éducation qualifiante des jeunes et adultes (EQJA), qui

³³ Une décision (16/2003/CM) relative aux programmes d'actions pour la promotion et le financement de la PME a par exemple été adoptée en décembre 2003 par l'UEMOA dont les États membres doivent tenir compte.

³⁴ Système très développé en Allemagne et en Suisse, qui repose sur une part importante de formation en entreprise et une implication forte des organisations patronales et syndicales dans la définition de contenu des formations et dans la validation des compétences.

promeut une combinaison entre éducation de base et acquisition de compétences professionnelles³⁵. À la suite d'une étude sur les besoins et l'offre de formation dans le secteur agroalimentaire (Broutin et Rouyat, 2004), l'Unesco a retenu d'appuyer l'expérimentation d'un dispositif EQJA au Sénégal, inspiré du système d'apprentissage de type dual pour les jeunes et combinant éducation non formelle (alphabétisation) et formation professionnelle pour les adultes.

De tels dispositifs nécessitent d'élaborer au préalable, à partir de la définition des métiers (au sein d'un secteur d'activités), un référentiel de compétences et de formations par activités, emplois, fonctions³⁶. Ce travail mené avec les organisations professionnelles doit permettre de définir les compétences nécessaires à partir d'une analyse des activités, c'est-à-dire élaborer des référentiels métiers, qui précisent les compétences techniques et les niveaux d'éducation de base (lire, écrire, compter mais aussi connaissances sur les conditions de travail, l'hygiène, la législation).

Combiner la validation de compétences professionnelles et l'acquisition des connaissances de base dans le cadre de la formation continue

L'offre actuelle de formation pour les adultes se limite à des sessions courtes, organisées ou réalisées par des projets, des organismes d'appui ou de recherche. Ces formations sont ciblées sur le renforcement des compétences techniques (procédés de transformation), et plus rarement sur la commercialisation, l'hygiène et la qualité. Elles mobilisent le plus souvent des compétences « académiques » ou théoriques (chercheurs, bureaux d'études), et plus rarement des artisanes-formatrices. Pourtant, de nombreuses femmes se considèrent comme de véritables professionnelles compte tenu de leur maîtrise de savoir-faire techniques complexes et elles pourraient constituer des personnes ressources pour des systèmes de formation. En outre, la plupart de ces formations ne donnent lieu qu'à une attestation remise en général à toutes les participantes (sans véritable évaluation des acquis) et ne sont pas reconnues par l'État (Broutin, Rouyat, 2004).

³⁵ www.education.gouv.sn/politique/eqja/index.html.

³⁶ Il s'agit par exemple de préciser les compétences à avoir pour mener une activité individuelle de production de couscous et celles nécessaires pour assurer, dans une petite entreprise de transformation des céréales, les fonctions de gérant, agent commercial, ouvrier responsable du décorticage et de la mouture, agent de production du couscous, etc.

L'offre de formation actuelle ne permet pas de bien valoriser le potentiel de création de revenus et de développement des capacités (capacités à faire et à être) du secteur. En effet, les formations courtes sont rarement articulées à l'alphabétisation et à l'éducation à la vie courante, alors que le taux d'analphabétisme des femmes est élevé. L'accès aux savoirs de base (lire, écrire, compter) n'apparaît pas indispensable pour acquérir les savoir-faire techniques permettant d'exercer les métiers de la transformation alimentaire. Il est cependant déterminant pour le développement et la diversification des activités et des compétences. Les supports utilisés dans les formations techniques sur de nouveaux procédés sont en général rédigés en français ou en anglais, même lorsque les formations sont réalisées en langues nationales. La maîtrise des savoirs « scolaires » est également jugée indispensable pour la maîtrise des savoirs transversaux (gestion, commercialisation, etc.) et un niveau minimal est souvent exigé pour pouvoir participer à des formations dans ces domaines (formation Germe « Gérez mieux votre entreprise » – BIT).

Il convient cependant de citer quelques démarches originales qui n'incluent pas l'éducation de base mais constituent des pistes pour un système de formation continue alternatif. À titre d'exemples, les démarches développées dans le programme AVAL – Action de valorisation des savoir-faire locaux au Sénégal, Bénin et Burkina Faso (Bom Konde P. et al., 1999) et du programme PPCL au Sénégal (Broutin et Sokona, 1999).

Ces expériences visent à renforcer les capacités techniques des formatrices, principalement dans le domaine de la maîtrise de la qualité et des bonnes pratiques de fabrication, et à appuyer l'innovation (diversification des produits fabriqués). Ces dispositifs reposent sur la formation d'un groupe de femmes issues de divers groupements qui assurent ensuite, dans leurs réseaux, la diffusion des acquis de la formation. La formation des « formatrices » mobilise des acteurs divers, publics (écoles, services de l'État, centres de formation) et privés (ONG, prestataires, bureaux d'études, formatrices de pays voisins). Les séances de « formation » sont l'occasion pour les femmes de discuter des procédés, de proposer et de tester des modifications. Ces dispositifs ont souvent un coût réduit et sont bien adaptés au secteur de la micro-entreprise.

Ces dispositifs semblent par contre moins bien convenir aux entreprises de taille plus importante. L'expérience du PPCL au Sénégal a montré, par exemple, que les formations en matière de qualité,

de gestion et d'entretien des équipements, menées au sein des entreprises, sont plus pertinentes car elles permettent de former toute l'équipe et surtout les agents directement impliqués dans les actions de production. En effet, les personnes qui participent aux formations groupées sont souvent les chefs d'entreprises qui, dans ces petites unités, ne possèdent pas nécessairement (voire pas souvent) l'expertise technique (maîtrise technique des procédés et savoir-faire) et/ou n'assurent pas l'encadrement des fonctions de production. De plus, les personnes de ce type d'entreprises sont plus réticentes à transmettre leurs savoirs et à former leurs concurrents que ne le sont les formatrices individuelles. Celles-ci ne sont en effet pas directement en concurrence (marchés géographiquement différents) ou considèrent la multiplication des formations comme faisant partie du système d'entraide basé sur les liens professionnels, familiaux ou sociaux.

Les dispositifs à mettre en place doivent combiner acquisition de connaissances de base et compétences professionnelles. Ils reposent sur un référentiel de base de l'éducation non formelle (curriculum de l'éducation de base) et des modules spécifiques liés aux métiers et fonctions (référentiels de qualification évoqués précédemment). Les dispositifs doivent être adaptés au public et notamment privilégier l'alphabétisation fonctionnelle. Ils doivent également re-

connaître l'expérience professionnelle et la valeur des compétences acquises dans l'exercice de l'activité et évaluer les acquis au cours de la formation. Ceci nécessite de mettre en place, autant pour la formation initiale que continue, des dispositifs de certification. Cette certification a une valeur symbolique comme attestation par un tiers de la qualité des acquis et du potentiel d'un individu. Mais elle doit mettre en avant les compétences acquises par rapport aux qualifications demandées et emplois proposés plutôt que le niveau de diplôme (Walther, 2006). Enfin, les dispositifs doivent prévoir pour la formation initiale des passerelles vers la formation technique ou professionnelle « classique ».

Ces systèmes alternatifs nécessitent la formation de formateurs. Ceux-ci peuvent être choisis au sein du même secteur d'activités (femmes artisanes motivées pour améliorer leurs savoir-faire, intéressées à former à faible coût des adultes et éventuellement des jeunes), ou au sein des ONG, associations, organisations professionnelles qui ont développé ou souhaitent développer une offre d'éducation de base non formelle (alphabétisation fonctionnelle). Les formations de formateurs peuvent être axées sur le renforcement des compétences « techniques » et pédagogiques ou avoir pour objectif de développer une offre de formation combinant des compétences en éducation de base et des compétences professionnelles.

Aboubaye Tandia



Formation aux bonnes pratiques de fumage du poisson au Sénégal.

Les formations des acteurs doivent être réalisées de préférence dans les quartiers ou dans les villages (« école sans mur »). Elles sont construites à partir de l'identification des besoins, en respectant les temps d'occupation des femmes, en n'imposant pas d'horaires fixes, mais en modulant les temps de formation en fonction des contraintes des uns et des autres.

Enfin, le renforcement des compétences peut également comprendre des actions d'appui au regroupement des acteurs d'un secteur professionnel ou d'une zone géographique, dans une perspective d'échanges et d'améliorations techniques.

En conclusion, la formation professionnelle doit à la fois favoriser l'insertion des jeunes dans ce secteur des MPEA qu'elle n'a pratiquement pas investi (dans les pays africains), et également permettre aux adultes en activité de renforcer leurs compétences professionnelles et d'acquérir des connaissances de base, dans un contexte où le taux d'analphabétisme est très élevé.

Il s'agit donc de développer :

- ◆ **des cursus de formation de type apprentissage** pour les jeunes, à partir de la définition de métiers et des compétences en lien avec les organisations professionnelles et les institutions publiques concernées (référentiels métiers). Ces cursus doivent privilégier les dispositifs en alternance, respectueux des méthodes traditionnelles d'apprentissage. Ceci permet de construire une relation étroite entre l'école et le milieu professionnel, avec des conséquences favorables en matière de professionnalisation et d'insertion des

formés. Les organisations professionnelles, les mieux à même de définir les besoins et compétences liés à leurs métiers, doivent être impliquées dans les orientations et les contenus de ces formations et participer à l'évaluation et la délivrance des « certifications » ;

- ◆ **des dispositifs de formation continue** qui mobilisent largement les savoir-faire des professionnels du secteur et de l'éducation non formelle (formateurs), permettent la validation des connaissances acquises et favorisent l'acquisition de connaissances de base, indispensables à une plus grande participation à la vie publique.

Ces recommandations recourent les conclusions du groupe de travail et l'avis du Haut conseil de la coopération internationale : « La coopération en matière de formation professionnelle avec les pays de la zone de solidarité prioritaire » (HCCI, 2001).

Pour mettre en œuvre ces recommandations, il est nécessaire de mobiliser (et souvent développer) des compétences en ingénierie de formation : élaboration des référentiels métiers, transcription en modules de formation, appui à la formulation des modules et au renforcement des prestataires de formation, formation pédagogique, etc.

Mettre en place de nouveaux dispositifs de formation nécessite également de réfléchir aux moyens de financement. Actuellement, dans la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne, les pouvoirs publics privilégient l'éducation formelle et surtout l'éducation de base. Les financements, souvent limités, dédiés à l'enseignement technique et professionnel, ne concernent que le système formel, tandis que le financement de la formation par apprentissage traditionnel est assuré par les artisans et les familles des jeunes issus le plus souvent des familles les plus démunies (Walther, 2006). Les expérimentations des apprentissages de type dual et les formations courtes des adultes peuvent bénéficier d'appui de fonds de formation (État, entreprises) et d'appuis directs de bailleurs internationaux (assistance technique, subventions) ou indirects (notamment via des projets menés par des ONG).

Les dispositifs à mettre en place doivent reposer sur un cofinancement entre acteurs publics, entreprises et individus. L'État, dans un souci d'équité, doit également participer au coût de la formation continue, avec éventuellement l'appui des bailleurs, sous forme de fonds de formation ou de chèques-formation qui sont des instruments également utilisés dans l'amélioration de l'accès au conseil.

Nathalie Nicoliescu (Gref)



Formation à l'utilisation d'une centrifugeuse à karité (Mali).

Le projet de formation des artisans du Vakinakaratra (Formivak) à Madagascar

L'objectif du projet est de contribuer à développer durablement les compétences et les revenus des artisans de la ville d'Antsirabe à Madagascar en leur facilitant l'accès à des services de formation adaptés à leurs besoins, à travers un dispositif de chèques-formation. Le projet est financé par le ministère français des Affaires étrangères (MAE) et le Comité français pour la solidarité internationale (CFSI). Il est mis en œuvre par une institution de microfinance (Iredec), avec une assistance technique fournie par le Gret.

Formivak a démarré en avril 2005. Une étude approfondie de sept filières artisanales de la ville d'Antsirabe a été menée pour analyser les besoins de formation, identifier les prestataires potentiels et élaborer des référentiels par métier. La phase de mise au point du dispositif a permis d'élaborer un document de procédures opérationnelles et des outils de suivi des activités, de mettre en place le fonds destiné au cofinancement, de définir le système de tarification et les modalités de partenariats pour les guichets d'information, de fournir un appui aux prestataires pour développer des modules de formation adaptés aux artisans, d'élaborer et diffuser des catalogues d'offre de modules de formation, et enfin de mener des actions de promotion du dispositif (télévision, radio, affichage, séances d'information, démarchage).

Le dispositif de chèques-formation est administré par l'Iredec. Les guichets ou centres d'information sont des structures locales, bureaux d'études et associations professionnelles, en lien avec les artisans de la ville. Les artisans choisissent les prestataires et prennent en charge 25 % du coût de la formation à travers l'achat du chèque-formation (le reste étant pris en charge par le dispositif).

Dix-sept prestataires ont été agréés (trois centres de formation publics, sept centres de formation privés, sept entreprises artisanales assurant des prestations de formation). Quarante-sept modules ont été formalisés pour cinq filières (transformation agroalimentaire, bois et dérivés, métal et travail des métaux, textile et habillement, formation transversale de gestion d'entreprise). Fonctionnel depuis janvier 2006, ce dispositif a permis, en dix mois d'opérations, plus de 2 600 accès à des formations, essentiellement en transformation agroalimentaire (plus de 1 200 personnes formées).

Source : Documents produits par le projet

● Développer l'offre et l'accès au conseil pour les MPEA

Les petites entreprises ont des problèmes, souvent immédiats, l'approvisionnement en matières premières fait défaut, ou l'entreprise n'arrive pas à vendre, les stocks s'accumulent, la trésorerie diminue... L'origine de ces difficultés pratiques n'apparaît pas pour autant clairement aux entrepreneurs. La plupart du temps, les transformatrices ne parviennent pas ou ne sont pas en mesure de transformer ces problèmes immédiats ou à plus long terme, en besoins de conseil (ou de formation). **Il est donc nécessaire de leur fournir un appui pour les aider à mieux analyser leurs atouts et contraintes et à identifier l'origine des difficultés qu'elles rencontrent** (réalisation de diagnostic de l'entreprise ou du fonctionnement du groupement pour les entreprises communautaires).

Le développement des activités peut nécessiter par exemple d'améliorer la qualité sanitaire des produits,

de sécuriser l'approvisionnement en matières premières ou d'appuyer la définition et la mise en œuvre de stratégies commerciales des micro et petites entreprises pour leur permettre de mieux valoriser les opportunités de marché. Il peut s'avérer nécessaire dans certains cas de mettre en œuvre des actions de promotion qui visent à susciter la demande et à mettre en valeur les qualités des produits locaux. Ces actions contribuent à sécuriser les débouchés et donc à favoriser aussi l'innovation par la diminution des risques.

Les projets d'appui aux MPEA mettent également en évidence des besoins de conseils pratiques, au sein des entreprises, pour la mise en place d'outils simples de gestion, la constitution de dossiers de demande de financement, pour l'organisation interne, notamment lorsqu'il s'agit de groupements. **Face à ces besoins, l'offre est faible, souvent centralisée** (concentrée dans les capitales et les grandes villes) **et peu adaptée**.

Les consultants indépendants, les bureaux d'études sont de plus en plus nombreux. Cependant ils sont peu

en relation avec les petites entreprises, ne possèdent pas les outils et méthodes pour travailler avec elles, et leur offre de services est souvent concentrée dans les capitales. Leur pratique professionnelle est donc en général peu adaptée aux micro-entreprises, et encore moins aux groupements dont les modalités d'organisation et de prise de décision sont particulières. En effet, le marché actuel du conseil les pousse à rechercher des missions auprès de bailleurs de fonds internationaux ou de moyennes ou grandes entreprises, solvables. Or les approches sont très différentes. Nous avons évoqué plus haut la nécessité d'aider les petites entreprises à transformer leurs problèmes en besoin de conseil. De leur côté, les conseillers doivent s'adapter aux modes d'organisation et de management de ce public et éventuellement proposer des modifications pour rendre leurs conseils et la mise en œuvre de leurs recommandations plus efficaces. À l'inverse du secteur industriel, le conseil auprès des MPEA ne peut se limiter à la formulation de recommandations. Il doit comprendre une double dimension d'appui à la mise en œuvre et de formation.

On observe également que peu de consultants disposent d'une expérience dans le domaine du conseil commercial, alors que l'offre en gestion financière est plus développée. Une offre de services moins spécialisée (des généralistes) existe dans la plupart des pays, notamment au sein d'ONG où des « animateurs » connaissent bien le milieu des petites entreprises, mais n'ont pas eu l'occasion de se former aux outils et méthodes en matière de conseil qualité, commercial, etc. **Il est donc nécessaire de développer des actions de renforcement des compétences (diagnostic de MPEA, conseil commercial, gestion de la qualité, etc.) de ces différents acteurs, particulièrement en dehors des capitales.**

Les petites entreprises, en Afrique comme en France, ne peuvent pas payer, à son prix réel, une prestation de conseil ou de formation. Ceci n'est pas uniquement le fait des petites entreprises, puisque le Centre de développement de l'entreprise (CDE)³⁷, l'Agence française de développement (AFD), la Banque mondiale³⁸ par exemple, subventionnent aussi le coût du conseil pour les plus grandes entreprises africaines. Ces prestations

ne peuvent donc être prises en charge que par des procédures d'appui (tout au moins en partie, l'autre partie étant financée par l'entreprise). Elles sont susceptibles de constituer un marché « indirect » pour les bureaux d'études, pourvu que soient mis en relation ces trois éléments : unités de production, bureaux d'études et structures d'appui susceptibles de financer le conseil. **Deux types de dispositifs de subvention du conseil sont envisageables : les chèques (formation ou conseil) ou les fonds à frais partagés** (Botzung M., 2001 ; Broutin et François, 2002 ; MAE, Gret, 2002).

Les dispositifs de chèque-formation ou conseil

Le dispositif « chèque conseil-formation » repose sur un triptyque :

- ◆ un guichet (administrateur du dispositif) qui recense, évalue et agréé les prestataires, pilote la démarche (information des usagers et clients potentiels, suivi-évaluation) et émet les chèques conseil. Il met en place les modalités de paiement de la part subventionnée au prestataire, après délivrance réelle du service (conseil ou formation). L'objectif est d'essayer de garantir que l'utilisateur a réellement participé jusqu'au bout à la formation ou qu'il valide la prestation. Un départ prématuré au cours d'une formation traduit en effet un certain désintérêt vis-à-vis du service ;
- ◆ une série de prestataires de services habilités qui acceptent le chèque comme moyen de paiement ;
- ◆ des usagers ou clients, qui achètent ces chèques (correspondant généralement à quelques heures de conseils ou de formation) à une fraction de leur valeur réelle (un quart, un tiers ou plus rarement la moitié) et s'en servent comme moyen de paiement auprès du prestataire « agréé » de leur choix. Une variante

Améliorer la distribution des produits par l'accès au conseil commercial.



Djibril Sy (BPC/PPCI)

³⁷ Une institution du Groupe des États ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) et de l'Union européenne, dans le cadre de l'Accord de Cotonou.

³⁸ Programme de mise à niveau des entreprises pour l'AFD, fonds à frais partagés pour la Banque mondiale.

existe, parmi d'autres, quant au moment du paiement par l'utilisateur : la pratique française privilégie le paiement au moment de l'achat du chèque conseil, d'autres démarches mettent plutôt l'accent sur un paiement de la fraction due par l'utilisateur au prestataire lui-même (et ce au début de la prestation).

Par rapport à une démarche classique de subvention d'institutions de services, un dispositif de chèques combine une subvention partielle du marché et une validation des prestations et des prestataires par l'utilisateur. C'est lui en effet qui choisit le consultant, l'association ou la structure qui lui semble la plus à même de répondre à ses attentes. Et comme l'utilisateur paye le service avant sa délivrance, il est essentiel qu'il soit convaincu de l'intérêt du service et/ou qu'il soit tenu d'y avoir recours (comme dans le cas français) ! Dans ces dispositifs, l'information est une composante essentielle qui recouvre l'identification des micro-entreprises, la diffusion de l'information sur les prestations, la collecte et l'analyse des données sur l'utilisation des chèques, la qualité des prestations, etc. (Goldmark et al., 2001).

Ce type de dispositif est particulièrement adapté lorsqu'il existe d'un côté une offre de prestations relativement importante permettant aux entrepreneurs de choisir leurs prestataires et, de l'autre, une demande précise de prestations de la part des entreprises. Ces éléments sont notamment réunis dans le cas de formations pour lesquelles il existe des modules et des supports pédagogiques, des prestataires qui ont été formés à leur utilisation là où la demande s'exprime, et une structure en mesure d'assurer la gestion des chèques.

C'est le cas par exemple des formations sur l'élevage avicole développées au Mali avec les Chambres d'agriculture, de la composante chèque-formation du projet « Micro et small enterprise training and technology » de la Banque mondiale au Kenya (1994-2002) qui a été évalué en 2005 (Hallberg K., 2005) et du projet de formation des artisans du Vakinakaratra (Formivak) à Madagascar (Barlet S., 2006).

Dans Formivak, l'administrateur du dispositif est une institution de microfinance (Iredec), appuyée par le Gret, les guichets ou centres d'information sur le dispositif sont des structures locales, bureaux d'études et associations professionnelles, en lien avec les artisans de la ville. Fonctionnel depuis janvier 2006, ce dispositif a permis, en dix mois d'opérations, plus de 2 600 accès à des formations, essentiellement en

transformation agroalimentaire (plus de 1 200 personnes formées) dans huit secteurs d'activités sélectionnés en raison de leur importance dans le tissu économique de la ville (auxquelles s'ajoutent les formations « transversales » en gestion d'entreprise).

Les dispositifs de chèques sont plus difficiles à mettre en œuvre dans le cadre de missions de conseil dont les coûts sont généralement plus élevés, dont la durée peut être variable selon les besoins de chaque entreprise (celle-ci n'étant généralement pas en mesure de juger l'offre du prestataire, surtout en temps nécessaire), dont la qualité du service est plus difficile à apprécier, notamment pour des petits entrepreneurs qui n'ont pas l'habitude d'avoir recours à ce type de prestation et pour lesquels l'offre de services est souvent plus faible. Dans ces cas, les dispositifs de fonds de cofinancement complétés par des mesures d'accompagnement sont mieux adaptés.

C'est le choix qui a été fait pour le projet d'accès à l'information et au conseil (Infoconseil), mis en œuvre par le groupement Gret-Enda Graf, dont la phase test (2004-2006) a été financée par la Coopération française et le Centre de développement de l'entreprise (CDE).

Les fonds de cofinancement ou fonds à frais partagés

Ce type de dispositif repose sur :

- ◆ une ou plusieurs structures d'animation/coordination qui identifient des prestataires (existants ou ayant le potentiel de devenir prestataires pour des artisans), les renforcent (au niveau technique et pédagogique selon les besoins), organisent des formations pour améliorer l'offre (qualité et quantité), informent les entreprises et les mettent en relation avec des prestataires (contractualisation et paiement du diagnostic et de la mission), valident avec l'entreprise la qualité du service et assurent le paiement en complément de la contribution de l'entreprise, et enfin collectent et diffusent de l'information utile au conseil ;
- ◆ des prestataires de services qui acceptent les tarifs et le paiement de la prestation après réalisation, participent aux formations proposées par la coordination si ensemble ils le jugent nécessaire et les cofinancent ;
- ◆ des usagers ou clients qui formulent les difficultés qu'ils rencontrent, adressent des demandes à la structure de coordination, valident et acceptent de payer une partie du coût de la prestation de conseil.

Le pilotage de tels dispositifs est très variable selon les pays. Dans le cadre du projet Infoconseil au Sénégal, il a été assuré lors de la phase test (élaboration des procédures, mise au point des outils, etc.) par un groupement d'ONG qui, dans la phase suivante, devra associer des structures pérennes nationales (notamment des organisations professionnelles et des chambres consulaires) et des services de l'État. Les autres expériences dans ce domaine n'étaient pas ciblées sur le secteur agroalimentaire et rarement sur le segment de la petite entreprise. Elles ont associé des organisations professionnelles (Sénégal), des chambres consulaires ou des structures de coordination du secteur privé (Burkina Faso, Mali).

Que ce soit pour la formation professionnelle ou pour le conseil, la question essentielle est l'insertion dans le paysage institutionnel des dispositifs de ce type,

conçus au départ au sein d'un projet, comprenant ingénierie et financement. Dans tous les cas, un partenariat public-privé est souhaitable, associant des représentants des entreprises et des services de l'État et/ou des collectivités locales qui, à terme, devront mobiliser des ressources publiques pour subventionner le service. Les fonds de formation sont plus fréquents et bénéficient plus souvent de financements publics (voir encadré ci-dessous).

En conclusion, favoriser l'accès au conseil ou à la formation professionnelle nécessite :

- ◆ de réaliser un bon diagnostic du marché de la formation ou du conseil, du côté de l'offre et de la demande (voire d'aider les entreprises à formuler leurs besoins dans le cas du conseil) ;
- ◆ d'informer les entreprises et de faciliter la rencontre avec les prestataires ;

Projet d'accès à l'information et au conseil pour les MPEA au Sénégal (Infoconseil)

La phase test du projet Infoconseil est financée par la Coopération française et le Centre de développement de l'entreprise (CDE), une institution du Groupe des États ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) et de l'Union européenne. Le projet est mis en œuvre par le groupement Gret-Enda Graf. Il a pour objectif de favoriser l'accès des micro et petites entreprises agroalimentaires sénégalaises à des services de conseil commercial et aux informations utiles à leur développement. Il vise à tester un mécanisme de fonds de conseil, à contribuer au développement et au renforcement de l'offre de service et à développer et gérer l'information stratégique pour un conseil de qualité.

Le projet répond à des demandes d'appui de petites entreprises individuelles ou de groupes de micro-entreprises, dans le domaine de la commercialisation, comme l'élaboration d'une stratégie commerciale, le développement du marché d'un produit, la mise au point d'un produit, etc. Il adopte une méthode progressive. Un pré-diagnostic, puis un diagnostic (gratuits pour l'entreprise) permettent de vérifier que l'entreprise répond bien aux critères et qu'un appui commercial peut lui être bénéfique. L'entreprise participe ensuite au financement de la mission de conseil commercial. Les prestataires peuvent être proposés par l'entreprise ou le projet. Des formations sont organisées pour renforcer l'offre et sont cofinancées par les prestataires et le projet. Enfin, le projet teste de nouveaux outils de collecte de l'information (tests de dégustation produits et géo-observatoire de la distribution), et constitue une base d'informations et de données techniques sur les filières agroalimentaires au Sénégal, en collaboration avec les autres structures et projets intervenant sur le secteur. Le projet accompagne également les missions d'appui-conseil en examinant avec l'entrepreneur la qualité de l'appui fourni et son impact et en effectuant un suivi des entreprises.

En novembre 2006, deux ans après le démarrage de la phase test, soixante-dix pré-diagnostics et quarante-neuf diagnostics ont été réalisés, touchant plus d'une centaine de petites et micro-entreprises agroalimentaires des filières céréales, fruits, produits laitiers, halieutiques et oléagineux. Une vingtaine de missions de conseil ont été cofinancées. Plus de quatre-vingt-dix prestataires sont enregistrés dans la base de données du projet. Soixante-dix ont participé à des sessions de formations organisées par le projet sur les techniques de diagnostic de la MPE, la démarche marketing et le conseil commercial et la gestion financière. Une réflexion avec le ministère des PME et la chambre de commerce a été engagée pour institutionnaliser le projet et en faire un dispositif pérenne de la politique de l'État d'appui à ce secteur.

- ◆ d'identifier l'offre et de proposer des actions de renforcement des compétences ;
- ◆ de cofinancer le coût de la prestation par des dispositifs adaptés au contexte et insérés dans le paysage institutionnel (recherche de pérennité) ;
- ◆ de mettre à disposition des prestataires, des outils pédagogiques (formation) ou des informations techniques et commerciales (conseil) pour fournir un service de qualité ;
- ◆ de prévoir une validation du service par l'entrepreneur (fonds), un bon système de contrôle des fraudes et un dispositif de suivi-évaluation.

● Appuyer le développement de services d'information

Les travaux sur le secteur artisanal montrent un accès très inégal des entreprises à l'information et le rôle stratégique que peut jouer cet accès dans la création ou le développement des activités. Que ce soit au stade de la création ou du développement des activités, **les MPEA ont besoin d'informations techniques, commerciales, économiques, fiscales et juridiques**. Le développement des activités nécessite qu'elles puissent avoir accès à des informations sur les équipements, les emballages ou le marché. Ces informations leur permettent de faire des choix stratégiques, d'accroître les volumes de production et la productivité, d'améliorer la présentation et la conservation des produits, de mieux appréhender les normes sanitaires, la réglementation, la qualité, les prix.

De leur côté, les consultants ne disposent pas non plus des informations nécessaires à l'analyse de l'entreprise et à un conseil de qualité, surtout dans le domaine commercial. **Il est donc également nécessaire de développer l'offre et de faciliter l'accès à des informations** sur les filières, les techniques de production et les marchés (circuits de distribution, attitudes des consommateurs, marges par circuit, parts de marché des marques locales, etc.) notamment pour bien raisonner les systèmes de distribution des entreprises.

Les services d'information aux entreprises sont encore peu nombreux (Ministère des Affaires étrangères, Gret, 2002a). Ils reposent le plus souvent sur des centres de documentation (chambres consulaires, ONG et associations, centres de recherche) qui ne proposent que rarement une information ciblée sur le secteur de la micro et petite entreprise et sont le plus souvent implantés dans les capitales.

L'offre d'information doit être articulée avec des espaces de rencontre et d'échanges, en lien avec des dynamiques d'animation et d'accompagnement des entreprises.

Il est nécessaire d'appuyer **des dispositifs décentralisés** (création d'antennes dans les régions comme l'a fait le Cite à Madagascar), de **valoriser Internet** pour favoriser les échanges et faciliter l'accès à l'information surtout aux organismes d'appui et prestataires et la rendre **plus accessible en développant l'utilisation d'autres médias** (radios, cassettes, etc.) mieux adaptés à la cible des micro et petites entreprises en raison d'un accès très inégal au réseau Internet et du fort taux d'analphabétisme.

Au-delà du support employé, le contenu est aussi à réfléchir pour s'adapter au public des MPEA. Plutôt qu'une information normative, théorique, c'est une information opérationnelle qu'il faut privilégier. L'analyse des demandes des entreprises met en évidence la notion « **d'information utile** », c'est-à-dire une information déjà traitée, synthétisée, rapide, pratique, adaptée au contexte, basée sur des expériences vécues, à même de contribuer à la résolution des problèmes rencontrés par les entreprises (Gret, Cite, 2006).

C'est donc bien toute la chaîne de l'information qu'il faut repenser et appuyer pour obtenir de nouveaux produits et services d'information utiles, accessibles et adaptés au public des MPEA.

Comme pour les autres services d'appui aux petites entreprises, **l'objectif de pérennité des services d'information** est de plus en plus souvent exigé par les bailleurs. Cependant, quelles que soient la qualité et la pertinence des services, ils ne peuvent fonctionner, au Nord comme au Sud, sur une seule logique d'autofinancement, spécialement pour ce public particulier des MPEA qui a des capacités limitées. L'impératif de rentabilité peut générer, pour les structures d'appui qui développent des services d'information, des risques multiples de glissements : « perte » de la cible micro-entreprises, développement des prestations aux dépens de l'information, dispersion des interventions (saisie des opportunités de marché). Ces services, difficiles à rentabiliser, relèvent, au moins en partie, d'une mission de service public. Si les structures d'appui doivent de fait s'inscrire plus fortement dans une démarche économique, vendre leurs services et penser leur capacité d'autofinancement, c'est un leurre de considérer qu'elles peuvent développer des services d'information sans l'appui des pouvoirs publics.

● **Promouvoir des dispositifs de recherche-développement « multi-acteurs », orientés vers l'accroissement de la productivité et l'amélioration de la qualité**

Dans la plupart des pays, lorsque le secteur artisanal a pu se développer largement, cela s'est souvent fait grâce à une large diffusion d'innovations techniques. Des équipements mécanisés ou des procédés permettant d'augmenter la productivité du travail ou de mieux contrôler la qualité des produits ont été adoptés par des milliers d'opératrices et constituent autant de success stories dans un monde qui a pourtant connu, par ailleurs, de nombreux échecs d'innovations industrielles. On peut ainsi citer, pour ne retenir que les cas les plus réussis, les batteuses et décortiqueuses à riz, à mil, les moulins à meules et à marteaux à céréales et à légumineuses, les râpes et presses à manioc, les concasseurs à cossettes de

manioc ou d'igname, les presses à huiles et les malaxeurs pour leur extraction, les concasseurs à noix de palmiste, les thermo-soudeuses pour le conditionnement des produits. Certaines de ces innovations sont des adaptations de petits équipements déjà existants dans d'autres régions du monde. D'autres sont des inventions de la recherche, parfois d'ONG, et/ou de constructeurs d'équipements dans les zones de production (voir encadré ci-contre).

Dans la plupart des cas, l'introduction de ces équipements a modifié la qualité des produits, a parfois contraint à sélectionner certaines matières premières, a bouleversé les habitudes de travail et a rendu nécessaire de concevoir une organisation spécifique pour gérer les équipements. Bien que de taille réduite, ceux-ci, souvent motorisés, ont une capacité de traitement et représentent un investissement trop important pour la majorité des micro-entreprises individuelles. Dans certaines régions, ce sont des groupements d'artisanes transformatrices qui ont acquis et qui gèrent ces équipements. Mais le plus souvent, ils se sont diffusés auprès de petits entrepreneurs qui proposent une prestation de service à de multiples opératrices.

Si les premiers équipements se sont diffusés dans des zones où existaient déjà de nombreuses transformatrices manuelles, on constate que leur implantation a conduit aussi à la multiplication de ces activités artisanales. Ces innovations ont, en ce sens, été un véritable levier pour le développement de MPEA, même si d'autres facteurs, et en particulier, l'accès au marché, ont également joué un rôle important.

Depuis une dizaine d'années, les projets d'innovations techniques des institutions de recherche ou des ONG semblent moins « à la mode » dans la coopération internationale que dans le passé. Pourtant, il reste encore de nombreuses activités de transformation pour lesquelles la productivité du travail reste faible et limite les volumes de produits transformés : dégermage du maïs, transformation du fonio, extraction d'amidon, séchage dans les zones humides, extraction de jus de fruits, extraction de l'huile de palme des variétés dura, du beurre de karité, décortilage de noix et graines diverses, etc. Par ailleurs, la plupart des opérations de transformation artisanale sont largement consommatrices d'énergie : pétrole pour les moteurs, bois pour la cuisson ou le fumage. Les perspectives d'augmentation du coût de l'énergie rendent nécessaire d'innover pour réduire cette consommation et, par conséquent, les coûts qu'elle induit.

Franck Boyer / Agence Kamikazzi



Broyeur à marteaux dans une unité de transformation du mil à Dakar (Sénégal).

La mise au point et la diffusion de décortiqueurs à mil

Dès les années 1970, la transformation du mil, et plus particulièrement son décortiquage, sont diagnostiqués comme le goulot d'étranglement majeur pour l'accroissement de la consommation de cette céréale. Traditionnellement réalisée au mortier et au pilon, cette opération est reconnue pénible, elle limite donc les possibilités de transformation à une échelle plus grande que les seuls besoins quotidiens d'une famille. Quelques tentatives de mécanisation industrielle ont cherché à adapter des diagrammes de séparation entre le son et la farine après mouture, comme cela se pratique sur le blé. Elles se sont soldées par un échec. C'est en étudiant de plus près ce qui se passe dans le mortier des pileuses, reconnaissant enfin que ce système est rationnel, que la recherche a abouti à la conclusion qu'un décortiquage par abrasion du grain est nécessaire.

Dès la fin des années 1970, le Centre de recherche pour le développement international (CRDI) du Canada entreprend un vaste programme de mise au point d'un décortiqueur par abrasion en Afrique de l'Ouest et en Afrique australe. Dans les deux cas, un centre de recherche, l'Institut sénégalais de recherche agricole (Isra) du Sénégal et le Rural Industries Innovation Centre (RIIC) du Botswana, va tester et améliorer un équipement mis au point pour les mils et sorghos par un laboratoire de recherche canadien, le Prairy Regional Laboratory. Dans chaque cas, des usagers sont associés aux essais et les deux équipements de ces deux régions se différencient pour s'adapter aux conditions de chaque pays. Au Sénégal, l'Isra s'associe à un équipementier industriel spécialisé dans le petit équipement agricole, la Sismar, qui va développer son propre modèle espérant gagner tout le marché ouest-africain. Alors que le décortiqueur du Botswana se diffuse dans les bourgs du pays, puis bientôt au Malawi, au Zimbabwe et en Tanzanie, la diffusion reste limitée au Sénégal et en Gambie où de petits modèles sont expérimentés pourtant avec succès.

Mais, comme on l'a observé pour les broyeurs à marteaux, les artisans du secteur métal-mécanique vont rapidement reproduire et simplifier les modèles industriels qu'ils rencontrent dans les villages expérimentaux ou qui leur sont donnés en réparation. Au Sénégal, les ONG Enda et Gret vont donner au début des années 1990 un coup de pouce à la diffusion de ce décortiqueur au travers du projet de promotion des artisans métal (PPAM) de la Coopération française. L'amélioration de la qualité de ces équipements, leur coût réduit et la possibilité d'assurer leur maintenance au plus près des ateliers de décortiquage et mouture, grâce au réseau des artisans formés dans tout le pays, permettra une diffusion de ces équipements dans de nombreux ateliers de mouture.

Ce décortiqueur fait sauter ainsi le dernier verrou d'une transformation à plus grande échelle du mil et va permettre l'émergence puis la multiplication de petites entreprises de transformation mécanisée de cette céréale. Mais son installation dans des ateliers en prestation de service offre aussi l'opportunité à des femmes individuelles de produire de plus grandes quantités de farine, semoule et produits roulés vendus en frais.

Cette expérience conduit à tirer quelques leçons utiles pour les démarches de recherche. D'abord, il faut souligner la durée totale des projets qui se sont enchaînés pour parvenir à ce résultat. Il aura fallu pratiquement vingt ans d'efforts continus pour parvenir à un résultat visible à large échelle. Ensuite, la démarche de partenariat réel des instituts de recherche avec les utilisateurs, les constructeurs, les artisans assurant la maintenance des équipements, et les projets de développement et ONG, a permis de gérer ensemble et plus efficacement l'évolution nécessaire de l'innovation pour garantir son appropriation et sa diffusion.

De tels principes ont été repris en Guinée avec l'appui successif des projets Pasa et Dynafiv pour la diffusion de décortiqueurs et étuveurs à riz, et plus récemment de décortiqueurs à fonio et d'extracteurs-malaxeurs à huile de palme.

L'appui à la recherche de solutions techniques pour résoudre des problèmes identifiés par les acteurs du secteur, expérimentées et validées par un groupe et ensuite diffusées à large échelle constitue donc un axe stratégique à retenir.

Pour cela, il est nécessaire de prévoir des appuis aux instituts de recherche nationaux comme l'Irag qui, en Guinée, poursuit des essais pour mieux valoriser la productivité de l'extraction traditionnelle d'huile de palme par la réduction du pilage et du malaxage des noix de palme avec un malaxeur motorisé, ou de financer des projets de mise au point et d'expérimentation d'équipements comme ceux menés sur l'extraction du beurre de karité au Mali et au Burkina Faso.

Cependant, des dispositifs à mettre en place doivent associer davantage les différents acteurs et appuyer la diffusion d'innovations techniques et organisationnelles.

Les travaux sur les innovations, notamment dans le domaine agricole, montrent qu'il n'y a jamais de simple transfert des acquis de la recherche mais des processus de tri, d'adoption partielle, de réappropriation, voire de détournement de solutions proposées par la recherche ou par le développement. Elles ont été parfois empruntées (innovations observées lors de déplacements, de visites, etc.) ou inventées par les acteurs eux-mêmes (fabricants d'équipements, produits mis au point par les entrepreneurs). Il ne s'agit donc pas simplement de renforcer les capacités de recherche mais de mettre en place des démarches :

- ♦ qui partent des besoins identifiés avec les acteurs du secteur (d'où l'intérêt aussi de favoriser l'émergence et le renforcement d'organisations professionnelles) ;
- ♦ qui reposent sur des dispositifs d'expérimentation de solutions d'origines diverses ;
- ♦ et qui prévoient des mécanismes de suivi et d'évaluation associant tous les partenaires (recherche, développement, entrepreneurs).

De tels dispositifs permettent de valider sur le terrain les solutions proposées, de vérifier leur pertinence par rapport aux contraintes et intérêts des acteurs, et de préciser les conditions de mise en œuvre des innovations (solutions techniques adoptées). Il s'avère que la dimension technique n'est pas toujours le facteur limitant et que les conditions de faisabilité (coût d'un équipement, rentabilité, existence de débouchés suffisamment sécurisés) peuvent limiter fortement l'adoption d'innovations. Il s'agit donc de favoriser en parallèle l'accès à des services qui lèvent ces contraintes

(financement, appui-conseil, « subvention » de l'innovation). Le dispositif doit également prendre en compte l'appui à la diffusion des innovations dans un contexte où les dispositifs étatiques n'existent plus ou sont très légers. Là encore les organisations professionnelles pourraient avoir un grand rôle à jouer.

● Accroître l'accès aux ressources financières

La question des besoins, contraintes et offres de financement des MPEA a fait l'objet d'une analyse spécifique dans le cadre de cette étude, dont nous présentons ici les principaux résultats (Rouyat, 2005).

Les besoins de financement des MPEA

Les MPEA parviennent à démarrer leurs activités avec des moyens limités : pour mobiliser les fonds nécessaires aux investissements et au fonds de roulement, les femmes mobilisent leur épargne personnelle, sollicitent un prêt ou un don de la famille, profitent d'une tontine³⁹, utilisent les services de « banquiers ambulants »⁴⁰ ou s'adressent à un usurier ou à un commerçant pour acquérir les matières premières à crédit. Afin d'augmenter la capacité de production sans investir, certaines artisanes se regroupent pour des opérations manuelles pénibles, ou ont recours aux équipements en prestations de service. De l'avis même des artisanes, ces dispositifs ont leur limite : les montants financiers mobilisables sont plafonnés et les frais financiers liés aux taux usuraires des prêts des com-

³⁹ La tontine regroupe le plus souvent un ensemble de personnes qui se connaissent (liens familiaux, professionnels, géographiques – originaires d'une même région –, classe d'âge, sexe, etc.) qui mettent en commun leur épargne. À intervalles réguliers (souvent mensuels), chaque membre verse un montant fixe de cotisation. Cette somme est remise tour à tour à chacun des membres, selon un ordre défini par tirage au sort. Il existe d'autres formes de tontine.

⁴⁰ La « banque ambulante » est exercée par un individu, principalement au niveau des marchés, des ateliers et étalages de petit commerce des quartiers ; un banquier ambulant passe de façon périodique pour collecter les cotisations des commerçants. Il s'engage à leur en remettre la totalité, ou une partie, de façon périodique (c'est-à-dire à la fin de chaque mois), ou à l'occasion de toute autre occurrence préalablement convenue entre les parties. Son service est rémunéré. Au Bénin, la faillite de plusieurs banques dans les années 80 a beaucoup contribué à l'essor des banquiers ambulants : en 1990, on estimait qu'ils collectaient près de 750 millions de francs CFA d'épargne mensuellement (1,5 M \$USD ou 18 M \$USD annuellement) (Source : <http://www.lamicrofinance.org>, d'après Adechoubou et Tomety, 1990).

merçants (jusqu'à 20 % par jour) sont de lourdes charges qui grèvent la rentabilité des micro-activités. Il est de ce fait généralement nécessaire d'avoir recours à d'autres systèmes de financement.

Ainsi les besoins en financement des MPEA peuvent être regroupés en :

- ◆ crédit de fonctionnement (court terme) : les besoins de crédit court terme sont essentiellement liés à l'acquisition de matières premières et autres intrants (stocks, consommables), qui représentent de l'ordre de 70 % des besoins en fonds de roulement des MPEA ;
- ◆ crédit d'investissement (moyen et long terme) : les besoins en investissements concernent l'outil de production (machines, équipements, outils) afin d'augmenter le volume de production ou d'atteindre de nouveaux marchés (ex. : équipements de conditionnement), les aménagements éventuels du lieu de production (par exemple pour rendre compatible son atelier aux normes d'hygiène), les charges liées au lancement de l'activité (brevets, frais pour le lancement de nouveaux produits, etc.).

Les contraintes spécifiques du financement des MPEA

Certaines contraintes du financement des MPEA rejoignent celles du financement des micro et petites entreprises des autres secteurs : faiblesse des garanties matérielles, difficultés à évaluer les risques, diversité des besoins de financements. D'autres contraintes semblent plus spécifiques et souvent proches des contraintes de financement de l'agriculture familiale :

- ◆ dispersion des MPEA, principalement celles situées en milieu rural (surtout les micro-entreprises), ce qui augmente les coûts de transaction ;
- ◆ pour certains produits, saisonnalité de la production et de la consommation (irrégularité des revenus rendant difficile des remboursements fixes mensuels) ;
- ◆ relative faiblesse des financements propres, en comparaison avec ceux des micro-entreprises de métiers masculins, ce qui peut s'expliquer en partie par la plus grande difficulté pour les femmes de mobiliser du capital de proximité (réseaux familiaux, amis, etc.) ;
- ◆ risques généralisés aux MPEA transformant un même produit. Les risques agricoles (aléas climatiques) et économiques (politiques commerciales) se reportent sur les activités agroalimentaires et se traduisent par des fluctuations de prix des matières premières. Ces risques peuvent se traduire par des impayés en nombre si les services financiers offerts par l'institution ne sont pas diversifiés ;



Aire de séchage du poisson au Sénégal.

- ◆ activité de production qui nécessite des financements de moyen terme conséquents pour le développement de ces entreprises.

Avantages et limites de l'offre financière formelle existante

Nous examinons ici les deux principales sources de financement des MPEA que sont les banques commerciales et les institutions de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés (SFD), sachant qu'il existe d'autres dispositifs spécifiques (crédits ou subventions par des projets ou des ONG) qui ont une portée et une durée généralement limitées et qui se transforment en IMF ou qui transfèrent leurs activités à des IMF.

> Banques commerciales

Elles satisfont en priorité les besoins financiers à court terme des entreprises qui appartiennent à la couche supérieure du marché des affaires dans les centres urbains. Le financement des petites entreprises est souvent jugé par les banques comme trop risqué, onéreux et peu rentable. Sont ainsi invoqués les faibles montants des prêts, l'insuffisance de moyens de financement propres et de garanties, la faiblesse du système de gestion de l'entreprise, le manque de formation des dirigeants, la confusion du patrimoine de l'entreprise avec celui de son promoteur, les difficultés d'accès aux nouvelles technologies et l'insuffisance de l'encadrement technique, la mauvaise qualité des dossiers de financement (Ngondi Owana, 2000).

Rares sont les banques qui disposent de structures ou guichets décentralisés capables d'offrir des services de proximité aux MPEA. La lourdeur dans les étapes à franchir et la mobilisation de garanties constituent des obstacles majeurs à l'accès au crédit bancaire pour les MPEA comme pour les autres micro et petites entreprises. Selon la BCEAO, le ratio géographique de l'activité bancaire traditionnelle des pays de l'UEMOA est d'un guichet bancaire pour 115 000 habitants avec un très faible taux de bancarisation de moins de trois pour cent (nombre de détenteurs de compte bancaire sur population totale) (Koukapi, 2001). Les banques ont en effet tendance à exclure les transactions à petite échelle, principalement du fait des coûts fixes élevés, ainsi que les opérateurs offrant peu de garanties. Par ailleurs, les crédits à court terme demeurent prépondérants, avec une part de 68 % contre 29 % pour les concours à moyen terme et 3 % pour les financements à long terme (Koukapi, 2001).

Des dispositifs d'appui aux PEA ont cherché à impliquer les banques en agissant pour diminuer les risques qu'elles percevaient : mise en place de fonds de garantie, création de sociétés de capital risque

pour limiter le manque de fonds propres. Des lignes extérieures de crédit ont également été mises en place pour pallier l'insuffisance de ressources à long terme (financement d'investissements notamment) et des bureaux conseils ou des projets ont suppléé aux coûts d'instruction des dossiers, jugés trop élevés. Dans la pratique, les résultats ont souvent été décevants, avec des coûts élevés pour un faible nombre de dossiers traités (avec des taux d'impayés élevés). Les lignes de crédit ont été peu utilisées (conditions et procédures d'accès dissuasives, délais importants d'examen des dossiers). Les fonds de garantie ont mal fonctionné, la banque se contentant du remboursement du montant du crédit non garanti en mobilisant « automatiquement » le fonds pour collecter les montants restant à rembourser.

> Les institutions de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés (SFD)

La microfinance s'est développée en s'attachant à servir les individus ne possédant pas les garanties matérielles qu'exigent généralement les banques commerciales. Les risques sont alors limités par des formes de garanties alternatives. Celles-ci sont fondées généralement sur des liens sociaux (groupes de caution solidaire) et un suivi rapproché des emprunteurs. Les risques sont également limités par des crédits de faibles montants avec un remboursement régulier étalé sur quelques mois (généralement moins d'un an) et un principe de progressivité des montants octroyés permettant l'apprentissage mutuel. Les décisions sont prises « sur place », donc plus rapidement, et les formalités sont simples. Ces systèmes permettent le financement de micro-activités, souvent menées par des femmes.

Les IMF disposent en effet de produits adaptés pour financer la trésorerie de petites activités économiques, ce qui correspond dans l'ensemble à des crédits de court terme inférieurs à un million de francs CFA (environ 1 500 €). On note cependant que les IMF souvent citées en exemple (Kenya Rural Enterprise Program – Krep – au Kenya, le Centenary Rural Development Bank – Cerudeb – en Ouganda par exemple) financent surtout des activités de commerce et de transport (moins risquées) et s'intéressent de plus en plus au milieu urbain avec des garanties qui ont tendance à augmenter et une clientèle plus « aisée ». C'est le cas aussi au Sénégal avec le Crédit mutuel du Sénégal (CMS) et l'Agence de crédit pour l'entreprise privée (ACEP). Une étude comparative des services d'appui financiers et non financiers aux Burkina Faso, Ghana et Bénin a montré que 90 % des très petites entreprises

Nathalie Nicoléscu (Grief)



Fumage des noix de karité (Mali).

et PME n'ont jamais bénéficié de crédit financier à court terme (Cabinet Pierre Paris et Jexco, 2004).

Seules certaines grosses IMF et réseaux, opérant en général avec l'appui de bailleurs de fonds, s'intéressent au financement d'équipements, de locaux, voire de fonds de roulement plus importants, qui correspondent à des prêts allant jusqu'à 10 millions de francs CFA (environ 1 500 000 €). Mais la grande majorité répond de façon limitée, voire marginale, aux demandes de crédit de l'équipement productif remboursable à moyen terme (Humbert et al., 1993 ; Botzung et Le Bissonais, 1998 ; Cabinet Pierre Paris et Jexco, 2004). L'épargne drainée est souvent limitée et ne permet pas de financer de gros investissements ; elle est aussi volatile et donc peu adaptée pour les financements à moyen et long terme. Les taux proposés sont généralement peu compatibles avec un investissement productif (taux entre 15 et 25 % par an, parfois plus).

Dans la majorité des cas, l'activité soutenue n'est pas nouvelle pour l'emprunteur, mais le prêt permet de la pratiquer plus régulièrement ou de la consolider avec un plus grand volume ou avec moins de risques.

En conclusion, de nombreuses IMF peuvent couvrir assez bien les besoins de crédit de court terme des MPEA, mais leur offre de produits financiers pour les besoins d'investissement et d'équipement des MPEA ainsi que pour le démarrage de nouvelles activités économiques est faible. Cette difficulté des IMF à financer la création d'entreprise ou des crédits plus élevés sur des durées plus longues est liée à plusieurs facteurs (Barro, 2004) :

- ◆ **la structure des ressources.** Les ressources des fonds de crédit des IMF sont généralement constituées des dépôts à vue des membres/clients. Les capacités d'épargne à moyen terme de la clientèle des IMF sont très limitées et les ressources sont très volatiles (retraits fréquents). Les capacités de transformation de l'épargne en crédit sont donc limitées ;

- ◆ **le faible niveau de capitalisation.** Leur capital est souvent faible, limité le plus souvent aux parts sociales des membres (sauf pour les « grosses » IMF) et les dispositifs réglementaires ne favorisent pas toujours la prise de participation au capital des IMF de personnes physique ou morales⁴¹. Ce faible niveau de capitalisation rend difficile – voire impossible – leur

accès à des ressources commerciales (emprunt bancaire). Des réseaux ont mis en place des mécanismes de « refinancement interne » qui ont permis d'apporter des solutions au problème de mobilisation de ressources dans une ou plusieurs caisses de base, grâce à un système de vases communicants entre les différents paliers. Ils ne constituent cependant qu'une solution provisoire, en ce sens qu'ils n'ont aucun impact sur l'augmentation de la trésorerie globale du réseau. En fait, ils permettent tout simplement une ré-allocation plus judicieuse de la trésorerie à l'intérieur du réseau. Dès lors, la question du refinancement externe se pose avec une certaine acuité, aussi bien dans des caisses isolées que dans des réseaux pour assurer leur développement. Les IMF se tournent donc vers la recherche de fonds extérieurs (notamment lignes de crédits mis en place par des bailleurs, multiplication des fonds d'investissements en anticipation et en prêts aux IMF) ;

- ◆ **le manque de relations commerciales entre le secteur de la microfinance et le secteur bancaire.** Les banques classiques considèrent généralement la microfinance comme un secteur peu viable, trop risqué et porté par des idées plus sociales qu'économiques ;

- ◆ **les compétences des IMF.** La plupart d'entre elles n'ont pas développé de compétences internes et sont dépourvues de capacité d'analyse approfondie des dossiers de demande, notamment quand le volume de prêt devient plus conséquent. Le recours à des compétences externes serait trop coûteux et nécessiterait de répercuter ce coût sur celui du crédit ;

- ◆ **le risque perçu d'un prêt à des entreprises.** Autant les IMF organisent leurs systèmes de garanties pour prêter des sommes modiques à des individus, autant lorsqu'il s'agit de prêter des sommes plus importantes à des petites entreprises, elles considèrent qu'il y a un risque. Elles se méfient en effet du niveau de compétences et des outils et moyens des MPE : absence fréquente de comptabilité, absence de garantie, faible capital.

Il convient de souligner aussi que, dans un premier temps, les bailleurs de fonds internationaux ont joué un rôle prépondérant dans le développement de la microfinance en fournissant l'essentiel des financements des IMF. La tendance actuelle est à leur désengagement et à l'accès souhaité pour les plus importantes IMF à des fonds privés, qui sont en réalité généralement des fonds concessionnels (appuyés par les bailleurs de fonds). La recherche de l'équilibre finan-

⁴¹ C'est le cas par exemple des dispositions de la loi « Parmec », spécifique aux institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit, adoptée par le conseil des ministres de l'UEMOA en 1993.

cier et l'augmentation des dividendes, demandées par les bailleurs de fonds et les investisseurs privés potentiels, pourraient amener les IMF à se limiter au strict service financier, à l'exclusion des services d'appuis indispensables à une partie au moins de leur clientèle.

**Financer le développement des MPEA :
des outils à combiner,
différentes pistes à explorer**

Si des projets ont assuré dans le passé des financements directs aux MPEA pour lever ces contraintes, les mauvaises performances et l'effet négatif sur le secteur financier tendent à faire disparaître ce type de dispositif. Le logement de lignes de crédits ou de fonds de garantie dans des banques pour des petites entreprises (montant supérieur à un million de francs CFA soit environ 1 5 000 € en crédit de moyen terme) ne semble pas donner non plus des résultats probants. Les banques appliquent les mêmes critères que pour leurs propres produits et privilégient donc les plus grosses entreprises. En effet, l'existence d'un fonds ne rend pas plus attrayant le public de la micro-entreprise. Le coût de traitement et de suivi des dossiers est jugé trop élevé par rapport aux montants de crédit. Ce fonds peut même avoir des effets pervers : les banques sont faiblement motivées à recouvrer le crédit, l'emprunteur ne rembourse pas car il connaît le faible risque de poursuite en cas de défaillance.

Le recours aux instituts de microfinance semble dans bien des cas la solution la plus pertinente, notamment pour les activités génératrices de revenus et les micro-entreprises, à condition de mettre en place des mécanismes spécifiques pour lever les principales contraintes identifiées.

Plusieurs pistes sont proposées pour développer des services financiers destinés à ce créneau des MPE, intermédiaires entre le microcrédit et les services bancaires classiques plus « macro », que l'on désigne alors souvent par le vocable de « mésofinance »⁴² :

◆ **création de sociétés de caution mutuelle par regroupement de MPEA pour accroître leur capacité à fournir les garanties demandées.** Cette solution a été expérimentée dans le cadre du projet Dynafiv en Guinée. Elle a permis à des petits opérateurs, qui n'ont pas facilement accès au crédit faute de garantie et de crédibilité suffisantes, d'accroître leurs activités ou d'en créer de nouvelles, grâce à un accord avec le

Crédit rural de Guinée (CRG). Pour la commercialisation, le projet a appuyé la création d'ACM (Associations de caution mutuelle)⁴³ pour favoriser l'accès au crédit et développer l'épargne au niveau de la banque ;

◆ **lignes de crédits et fonds de garantie logés dans les IMF par l'État ou par des bailleurs de fonds.** De telles lignes ont déjà été mises en place dans certains pays comme le Sénégal. Ces ressources sont intéressantes pour les IMF compte tenu de leur coût faible ou nul (faible taux pratiqué par l'État ou subventions). Elles sont parfois indispensables lors de la création, avant que les IMF aient pu collecter suffisamment d'épargne, et elles leur permettent d'améliorer leur capacité de réponse aux besoins de crédit de leurs sociétaires. Mais de telles ressources sont généralement octroyées sous certaines conditions : public-cible, secteurs d'activités, taux de crédit, zones. Elles peuvent alors provoquer des perturbations dans le mode de fonctionnement des réseaux. Qui plus est, le tarissement progressif des fonds de crédit des bailleurs de fonds ne permet pas d'envisager un recours à long terme à ce mode de refinancement (Barro, 2004). Il convient de noter également qu'il existe peu d'expériences réussies dans la mise en place de fonds de garanties ;

◆ **fonds de bonification**⁴⁴. Des fonds de bonification ont été mis en place par l'État dans certains pays pour le secteur agricole (qui inclut parfois les activités de transformation). L'objectif serait dans ce cas

⁴² http://www.lamicrofinance.org/resource_centers/diversification/produits/cr_dits_tpe

⁴³ L'ACM est un groupe qui exerce la même profession et qui a pour objet de cautionner mutuellement les crédits consentis par une banque à ses associés emprunteurs. Il est basé sur le principe de la responsabilité réciproque des emprunteurs et sur une forme plus élaborée de gestion du capital et de garantie des sociétaires. La responsabilité réciproque suppose la solidarité des membres pour le partage des risques et la gestion du capital de garantie mutuelle implique la mutualité avec l'ouverture d'un compte commun et le choix d'un comité de gestion. La création d'une ACM repose sur des conditions précises : remboursement à 100 % des crédits antérieurs, membres solidaires sur le plan financier et professionnel, groupe capable de s'autogérer au moment des impayés... Une solidarité professionnelle, morale et financière est donc nécessaire. Le but fondamental de la création d'une ACM est d'assurer une fidélisation réciproque dans les relations entre les membres de l'ACM et la banque partenaire.

⁴⁴ Le système de fonds de bonification a pour conséquence de cacher la vérité du crédit aux emprunteurs et est difficile à gérer en interne pour les IMF. D'autres dispositifs de subventions peuvent être mis en place qui aboutissent au même résultat de réduction du coût des prêts pour l'emprunteur.

de l'étendre aux SFD et aux MPEA ou de créer des fonds spécifiques qui pourraient aussi être alimentés par les collectivités locales ou les bailleurs de fonds. Cela leur permettrait de pratiquer des taux d'intérêt moins élevés pour améliorer l'accessibilité au crédit ainsi que leurs revenus ;

- ◆ **systèmes de refinancement par des banques commerciales.** Ils sont encore rares en raison de la faiblesse des relations entre les deux secteurs évoquée précédemment, mais certaines banques commencent à s'intéresser aux secteurs de la microfinance, d'autant qu'elles ont souvent d'importantes ressources et n'ont pas la capacité d'atteindre le public des IMF. Il s'agit donc de favoriser les liens entre les deux secteurs et de renforcer les capacités des IMF pour renforcer leur crédibilité. Il pourrait également être envisagé de renforcer des banques commerciales qui cherchent à s'étendre vers ce créneau des MPE et d'appuyer le développement de schémas alternatifs (Cabinet Pierre Paris et Jexco, 2004) tels que la location vente (leasing) comme alternative au crédit moyen terme classique pour l'équipement, qui permet de lever la contrainte de la garantie (Wampfler, 2002 ; Pierret, 2003) ;

- ◆ **assistance technique aux IMF et nouveaux partenariats à susciter entre IMF et structures d'appui non financier** (Barlet, 2004). La mise en place d'une « assistance technique » proposant différents ser-

vices d'appuis non financiers (notamment l'appui à la constitution de dossiers et le suivi des entreprises) en lien avec une IMF semble un mécanisme intéressant. Cette assistance peut être envisagée dans le cadre d'une collaboration entre dispositifs d'appui financiers et non financiers, ou d'une prestation de service fournie par des structures d'appui ou des consultants. Elle peut cependant difficilement être prise en charge par l'IMF ou l'emprunteur et nécessite donc une prise en charge externe. En continuant à financer ces services, les bailleurs de fonds ne fourniraient pas de subventions artificielles aux IMF, mais leur fourniraient un important service d'accompagnement, leur permettant de mieux répondre aux besoins des micro et petites entreprises. Des formations pour renforcer les capacités des IMF sont également à envisager. Des exemples d'appuis de bailleurs de fonds montrent l'intérêt partagé entre les IMF, qui augmentent ainsi leur clientèle et diversifient leurs produits, et les bénéficiaires qui tirent parti d'appuis préalables aux services financiers et de réponses à leurs besoins d'investissements productifs.

Il s'avère également nécessaire de favoriser une meilleure connaissance réciproque entre MPEA et les institutions financières (rencontres, informations) et d'améliorer le cadre réglementaire et juridique pour pouvoir mettre en œuvre ces recommandations.

> Ce qu'il faut retenir

Un des éléments-clés de la définition de politiques d'appui au secteur des MPEA est le développement d'une offre de services adaptés aux spécificités et besoins des entreprises, en mesure de lever les contraintes qu'elles rencontrent. Les recommandations portent sur cinq principaux axes d'intervention : la formation, le conseil, l'information, la recherche et l'accès aux services financiers.

Les dispositifs de formation ont jusqu'à présent très peu investi le secteur de la transformation agroalimentaire à petite échelle en Afrique. Leur ouverture vers ce secteur doit permettre d'une part la formation par apprentissage en alternance (école-entreprise) des jeunes pour qu'ils puissent entreprendre une activité dans un nouveau contexte technique, commercial et réglementaire. Cette ouverture doit permettre d'autre part de renforcer, par des formations continues, les compétences professionnelles des adultes en activité et faciliter leur acquisition de connaissances de base, dans un contexte où le taux d'analphabétisme est très élevé. Cette ouverture de la formation professionnelle à l'agroalimentaire nécessite de former des formateurs, de mobiliser (et souvent développer) des compétences en ingénierie de formation, et de définir des modalités de cofinancement entre acteurs publics, entreprises et individus.

... / ...

Pour accroître leurs compétences, améliorer la gestion de leurs activités, maîtriser la qualité des produits, développer des circuits commerciaux, les MPEA ont besoin d'accéder à des conseils de qualité, adaptés aux caractéristiques de leurs entreprises. Leurs modes d'organisation et de fonctionnement sont en effet différents de ceux du secteur industriel. Mais un travail en amont de formation des prestataires est nécessaire car très peu d'entre eux connaissent aujourd'hui suffisamment ce secteur et ses contraintes. Les MPEA, comme les PME en Europe ou en Afrique, ne peuvent pas prendre en charge la totalité du coût de ces prestations, qui nécessitent, pour le conseil comme pour la formation, la mise en place de dispositifs de subvention (les chèques-formation ou chèques-conseil ou les fonds à frais partagés).

Que ce soit au stade de la création ou du développement des activités, les MPEA, tout comme les prestataires de services, ont besoin d'informations surtout opérationnelles, plutôt que normatives et théoriques, dans les domaines techniques, commercial, économique, fiscal et juridique. Il est nécessaire d'appuyer des dispositifs décentralisés, de proximité, utilisant des médias adaptés à la cible des micro et petites entreprises (radios, cassettes, etc. et pas seulement Internet souvent peu accessible à ces opérateurs). Comme pour les autres dispositifs d'appui à ce public particulier, les services d'information, difficiles à rentabiliser, ne peuvent se développer qu'avec le soutien des pouvoirs publics. Ceux-ci doivent inciter les structures de conseil aux entreprises à s'inscrire plus fortement dans une démarche économique de vente de leurs services et à augmenter leur capacité d'autofinancement.

Dans de nombreuses filières, des innovations techniques dans la transformation des produits se sont avérées un puissant levier d'amélioration de leur compétitivité et ont été à l'origine d'un développement important des MPEA. La recherche publique est pourtant encore peu développée sur ce secteur alors qu'il reste de nombreux problèmes techniques à résoudre. Cependant, il ne s'agit pas simplement de renforcer les capacités des instituts qui manquent effectivement de moyens humains, matériels et financiers. Il est aussi nécessaire de promouvoir des démarches qui associent plus étroitement les opérateurs, dès les diagnostics techniques et tout au long du processus de recherche de solutions, d'où l'intérêt de renforcer les organisations professionnelles. Les connaissances sur les produits, les procédés artisanaux et les innovations techniques sont encore insuffisantes et cloisonnées. La capitalisation et les échanges d'expériences, non seulement entre chercheurs mais aussi entre opérateurs innovants, de pays agricoles similaires doivent être encouragés. Un effort important doit être fait pour reconstruire des mécanismes de diffusion des innovations après la quasi-disparition des dispositifs publics de vulgarisation.

Enfin, les dispositifs d'appui aux MPEA doivent faciliter l'accès à des services financiers pour répondre aux besoins de crédit de fonctionnement et d'investissement. Le recours aux instituts de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés semble, dans bien des cas, la solution la plus pertinente, notamment pour les activités génératrices de revenus et les micro-entreprises, à condition de mettre en place des mécanismes spécifiques pour lever certaines contraintes identifiées. Les IMF disposent souvent de produits adaptés pour financer la trésorerie de petites activités économiques mais elles doivent trouver des solutions pour limiter les risques lorsque les montants deviennent plus élevés (supérieurs à 15 000 €), ou pour répondre à des besoins de crédit à moyen et long terme. Plusieurs pistes peuvent être explorées : création de sociétés de caution mutuelle, mise en place de lignes de crédits et fonds de garantie logés dans les IMF, fonds de bonification des intérêts, mise en place de systèmes de refinancement par des banques commerciales, assistance technique aux IMF et appui à de nouveaux partenariats entre IMF et structures d'appui non financier.

Prendre en compte les critères de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et inégalités dans les programmes et projets

Promouvoir un cadre légal et institutionnel favorable, prenant en compte la réalité du secteur, est une condition nécessaire pour stimuler le développement des micro et petites entreprises agroalimentaires. Ouvrir des espaces d'opportunités permet à ces entreprises de mieux valoriser leur potentiel en fonction de leurs connaissances et de leurs références, mais ne suffit pas toujours pour faire des sauts qualitatifs ou pour lever des blocages plus complexes. Des dispositifs d'appui, financiers ou non financiers, en formation, en conseil, en recherche-développement sont donc, comme nous l'avons vu, souvent nécessaires.

Les projets permettent d'expérimenter, de mettre au point et de valider des approches et des méthodes qui peuvent être ensuite incorporées aux politiques, d'autant que, dans ce secteur des MPEA, les références sont encore peu nombreuses. Les projets favorisent également l'émergence et la consolidation des organismes d'appui. Par ailleurs, ils peuvent se donner pour objectif de contribuer au renforcement des organisations professionnelles, au dialogue entre petits entrepreneurs et pouvoirs publics et à la construction du cadre institutionnel. Ce rôle d'expérimentation, de mise au point de références et de méthodes, de développement de nouvelles compétences et d'appui à la structuration du secteur et au dialogue entre les acteurs est un atout des démarches « projets ». Mais pour jouer pleinement ce rôle et contribuer à l'élaboration des politiques publiques d'appui au secteur des MPEA et à l'amélioration de la sécurité alimentaire et de la lutte contre la pauvreté, ils doivent être bien conçus et bien pilotés.

Depuis de nombreuses années, les bailleurs de fonds ont financé des projets de développement, visant, de l'échelle la plus locale à celle de la nation voire de la région, à améliorer les conditions de vie des populations, à accroître la compétitivité de certaines productions et filières, ou à appuyer le développement du secteur privé. Comment, par quelles démarches ces projets ont-ils abordé le secteur des MPEA ? Telle est la question abordée en premier lieu dans ce chapitre au travers d'une typologie des approches et actions des projets dans ce secteur. Cette analyse rapide met en évidence la nécessité, pour

maximiser les impacts en termes de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et les inégalités, de promouvoir une définition stratégique des projets en explicitant davantage les hypothèses et objectifs ainsi que les choix des groupes cibles et des actions à partir d'une analyse fine des contextes. La dernière partie du chapitre présente les principales implications d'une telle démarche dans l'identification et la conception des projets ainsi que dans le pilotage et le suivi-évaluation.

● Les grands axes des projets et actions d'appui au secteur des MPEA

Les études de cas et l'analyse documentaire ont permis de distinguer différents types d'approches et de projets.

Des approches par filières

Des projets appuient le développement de filières agricoles et agroalimentaires, en privilégiant une approche par l'amont. L'objectif principal est d'accroître la production de la matière première et donc les revenus des agriculteurs en améliorant la compétitivité de la filière. Ces projets incluent donc des actions d'appui à la production et souvent, de manière progressive, des interventions au niveau de la transformation, de la commercialisation et plus rarement du marché et de la consommation, touchant ainsi les différents groupes d'acteurs (démarche inclusive). Les outils sont variés : appui à l'innovation et expérimentation technique, structuration de la filière et organisation professionnelle, accès au crédit, etc. On peut citer par exemple le projet d'appui aux filières riz en Guinée (MAE), racines et tubercules au Bénin (Fida et Danida), fruits au Mali (Aprofa/Banque mondiale), lait au Mali (CIDR/UE et MAE), au Tchad (PLN/AFD) et au Burkina Faso (PAF/Acidi).

D'autres projets privilégient une approche par le produit fini ou le marché (aval de la filière). Ils visent à développer les débouchés commerciaux à travers une meilleure adaptation de l'offre à la demande (amélioration de la compétitivité prix et hors prix des

produits, diversification de l'offre, etc.). Les interventions portent sur l'amélioration des procédés et des produits (qualité sanitaire, nutritionnelle, commerciale), l'accès à la formation, à des conseils techniques et commerciaux pour les opérateurs de la transformation, la promotion des produits, mais également, comme dans les projets sur les filières de production, l'appui à la professionnalisation et à la structuration des filières. Le Programme de promotion des céréales locales (PPCL) au Sénégal en est un exemple, tout comme les projets menés au Mali, Burkina Faso et Ouganda sur le beurre de karité, ou au Mali et en Guinée sur la transformation du fonio.

Selon les cas, les projets appuient des petites et micro-entreprises en milieu urbain (PPCL) ou des groupements féminins en milieu rural (beurre de karité). Certains projets se sont spécialisés dans l'appui à l'exportation de produits agricoles et agroalimentaires comme le PEA/Banque mondiale au Sénégal et en Côte d'Ivoire.

Il est fréquent que la contribution à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté soit mentionnée dans les objectifs de ces projets « filières ». Cependant, elle est souvent peu explicitée dans les choix qui sont faits (filières, cibles, actions) et peu évaluée dans les dispositifs de suivi-évaluation et de mesure d'impacts. Elle reste un objectif implicite.

Des approches sectorielles d'appui aux petites entreprises (secteur privé)

Certains projets ont comme objectif principal le développement des entreprises (plus rarement l'appui à la création). Ils visent en priorité les petites entreprises porteuses de croissance. Ils fournissent notamment des appuis sous forme de cofinancement de la formation ou du conseil (étude de marché, marketing, gestion, etc.), de constitution de dossiers de demande de prêt, d'accès au crédit (garantie et parfois crédit direct comme le Papme au Burkina Faso). Ces appuis sont individuels et/ou collectifs. Les projets CAE/USAID au Mali, Dynaentreprise/USAID au Sénégal, Adop/Coopération danoise au Burkina Faso fournissent des appuis individuels aux entreprises. Le projet Papes/Onudi appuie la création de groupements d'affaires et renforce les capacités des organisations professionnelles. Le PAOA/Coopération canadienne au Sénégal et Eidev/MAE au Burkina Faso combinent des actions en faveur des entreprises et des organisations professionnelles.



Bénédictine Hermelin (Ciel)

Barratage de karité au Burkina Faso.

La plupart de ces projets ont une intervention géographique réduite en fonction par exemple de la répartition spatiale des petites entreprises à fort taux de croissance (Papes), des zones d'intervention prioritaires des bailleurs qui les financent (Dynaentreprise) ou encore du taux de vulnérabilité. C'est le cas par exemple du Promer au Sénégal et du Pamer au Burkina Faso, financés par le Fida, qui appuient la création et le développement de micro-entreprises en milieu rural (agricoles, para-agricoles, services) en ciblant les régions et les populations les plus vulnérables.

Sont inclus dans ce type d'intervention les appuis d'organismes internationaux comme Entreprise Africa (USAID) ou le CDE (Centre de développement des entreprises)/ACP-UE. Ils cofinancent le conseil aux petites et moyennes entreprises et disposent d'organismes relais dans les pays, mais touchent encore assez peu le secteur des MPE agroalimentaires.

L'appui à l'insertion professionnelle ou à la création d'entreprises est peu fréquent : projets Promer et Pamer du Fida, projets d'ONG telles que le CIDR qui appuie la création d'Esop (financement MAE), ou encore l'Asacase et l'Aprofes autour du crédit au Sénégal.

Souvent ces projets annoncent qu'ils vont apporter une contribution à la lutte contre la pauvreté par l'amélioration des revenus et la création d'emplois ou d'auto-emplois. Cependant, pour nombre d'entre eux, ils ne ciblent que des entreprises d'une certaine taille et contribuent rarement à l'insertion professionnelle. Seuls les projets du Fida envisagent l'appui à la création et au développement de la micro-entreprise individuelle en milieu rural. Les dispositifs de suivi-évaluation montrent souvent des faiblesses et ne permettent pas de mesurer l'impact socio-économique des actions.

Des dispositifs spécialisés : crédit, recherche et innovation, formation

Certains projets ou institutions interviennent dans un domaine spécifique en actionnant un ou plusieurs outils d'appui au développement.

De nombreux dispositifs d'appui, soutenus par des bailleurs de fonds, privilégient **le crédit**, instrument qui structure souvent les appuis. On peut citer le Papme (PME), le Padme (micro-entreprise), le Pefab au Bénin, le Pamecas au Sénégal, les fonds nationaux de promotion de l'emploi au Burkina Faso, au Sénégal, le Papme au Burkina Faso, mais également l'appui aux systèmes financiers décentralisés que sont les mutuelles d'épargne-crédit et les institutions de microfinance (Acep et CMS au Sénégal), parfois elles-mêmes issues de projets. Ils disposent de produits adaptés pour financer la trésorerie d'activités génératrices de revenus et celle de micro-entreprises (crédits court terme inférieurs à un million de francs CFA, soit 1 5 000 €). De ce fait, ils financent souvent des activités artisanales agroalimentaires. Toutefois, ils répondent rarement aux besoins de petites entreprises qui veulent accroître leurs fonds de roulement, acheter des équipements ou aménager leurs locaux et qui ne peuvent pas encore accéder au crédit bancaire classique⁴⁵.

Les activités artisanales agroalimentaires sont parfois spécifiquement ciblées : transformation du riz en Guinée avec le Crédit rural de Guinée à travers le projet Dynafiv, petites entreprises au Sénégal, notamment avec le CMS et l'appui du Promer. Les institutions de microfinance privilégient cependant le financement d'activités moins risquées telles que le commerce et le transport, dans la recherche d'une rentabilité et d'une durabilité du service. Les systèmes financiers du secteur informel (tontines) ne répondent que partiellement aux besoins des MPE en raison du volume limité des crédits, du taux d'intérêt élevé et des conditions (crédit court terme). Quant aux banques, elles considèrent ce secteur comme trop risqué et trop coûteux en termes de montage et de suivi de dossier (temps de travail élevé par rapport aux montants des crédits). L'accès aux ressources financières demeure donc une contrainte forte, notamment pour la création d'entreprise, l'obtention de crédits de trésorerie supérieurs à un million de francs CFA (1 5 000 €) et le finance-

ment d'investissements. Peu de projets et dispositifs d'appui parviennent à répondre à ces besoins.

Des projets et programmes se sont intéressés à l'**innovation technique et à la fabrication d'équipements** comme le projet de mise au point de décortiqueurs abrasifs (voir encadré page 83), le FIT au Bénin et le PPAM/MAE au Sénégal (équipements fabriqués par des artisans), le CEAS/Atesta au Burkina Faso (séchoirs). Ces projets de longue durée (dix ans voire plus) ont joué un rôle important pour lever des contraintes techniques et ont par exemple contribué au développement de la transformation des céréales à petite échelle au Sénégal. Les instituts de recherche agricole et agroalimentaire ont tous développé des programmes et projets d'amélioration des procédés ou de mise au point de nouveaux produits. Nombre d'entre eux se sont orientés vers la mise au point de techniques de transformation relativement sophistiquées dans un environnement scientifique international dominé par les pays industrialisés qui privilégient la maîtrise de tels procédés industriels. Les innovations proposées ne peuvent être utilisées que par des petites entreprises qui se spécialisent sur le segment de marché urbain le plus solvable (produits stabilisés et conditionnés) et parfois l'exportation. Le volume de ce marché constitue un débouché souvent limité pour les productions locales et ne permet la création que d'un nombre limité d'emplois.

Un appui à de telles entreprises est indispensable mais il se fait le plus souvent au détriment des multiples demandes des artisanes et micro-entreprises pour trouver des solutions techniques adaptées à leurs contraintes. De plus, les équipes de recherche ont surtout des compétences techniques alors que l'appui au secteur artisanal agroalimentaire nécessite de mobiliser d'autres disciplines, telles que l'économie, la sociologie et le marketing, pour prendre en compte les attentes et contraintes du marché et les conditions de rentabilité et d'appropriation des innovations. Comme évoqué dans le chapitre précédent, les besoins en termes de recherche sont importants. Ils nécessitent de mettre en place des dispositifs qui associent les professionnels, la recherche et le développement, mobilisent des équipes pluridisciplinaires et cherchent à répondre aux besoins des différentes tailles de MPEA en maximisant l'impact attendu des innovations.

À notre connaissance, les interventions dans le domaine **de l'information, du conseil et de la formation professionnelle** demeurent très rares dans le

⁴⁵ Quelques IMF commencent à répondre à ces besoins en milieu urbain : Acep au Sénégal, Adefi à Madagascar, Papme au Bénin.

secteur agroalimentaire. En matière d'information, on peut cependant citer le réseau TPA (Technologie et partenariat en agroalimentaire), qui avait pour objectif de fournir des informations plutôt aux petites entreprises, le réseau Aval (Sénégal, Bénin, Burkina Faso, Mali) issu d'un projet d'échanges entre artisanes qui s'est spécialisé dans l'appui aux associations de restauratrices populaires, le Cite à Madagascar qui a développé des services décentralisés dans les villes secondaires (Torohay). Le projet Infoconseil (MAE/CDE) au Sénégal est un des rares projets à expérimenter un dispositif de cofinancement du conseil pour les MPEA en proposant également des actions de formation des prestataires et d'accès à l'information sur les filières agroalimentaires (voir encadré sur ce projet page 80).

Des projets et appuis financent des actions de formation dans l'artisanat, mais le secteur agroalimentaire est marginalisé, voire oublié, sans doute en raison de ses spécificités (entreprises de très petite taille, parfois sans local de production, et système d'apprentissage différent des autres métiers de l'artisanat). Les expériences dans ce domaine (BIT, Suisse Contact, GTZ, MAE, etc.) pourraient cependant alimenter la réflexion sur les appuis au secteur agroalimentaire (voir chapitre précédent). C'est le cas, par exemple du projet Formivak (MAE/CFSI) à Madagascar, qui, à travers son dispositif de chèques-formation pour le secteur artisanal, touche également les acteurs du secteur agroalimentaire (voir encadré sur ce projet page 77).

Ces projets, qui actionnent ou interviennent sur un des leviers évoqués dans le chapitre précédent, font référence, comme les autres, à la lutte contre la pauvreté, souvent comme objectif général (objectif auquel le projet contribue), mais les choix faits en termes de filières, de cibles, de stratégies d'intervention, d'actions ainsi que le dispositif de suivi prennent peu en compte la mesure des impacts réels et les effets indirects des actions menées sur la LPI et la SA.

● Une définition stratégique des projets pour maximiser l'impact en termes de SA et LPI

Finalement peu de projets d'appui au secteur agroalimentaire explicitent leur contribution à la réduction de la pauvreté et des inégalités et à l'amélioration de la sécurité alimentaire. Ils se présentent comme une contribution à l'atteinte de ces objectifs mais sans chercher à maximiser leurs impacts. La dé-

finition des projets devrait davantage reposer sur une analyse fine du contexte, sur l'explication des hypothèses qui sous-tendent la conception des projets, et sur des choix de groupe cible et d'actions qui ont les effets de levier les plus importants.

Une définition stratégique des projets fondée sur une analyse fine du contexte

Un projet repose sur des objectifs, mais aussi sur un certain nombre d'hypothèses (voire de paris) sur :

- ◆ la situation à modifier, les causes des problèmes constatés, les logiques d'intérêts des différents acteurs concernés, d'une part ;
- ◆ la façon dont les actions prévues vont modifier la situation, et dont les différents acteurs concernés vont y réagir, d'autre part.

Ces hypothèses sont issues de l'analyse du contexte mais également du référentiel conceptuel et méthodologique dont disposent les acteurs qui conçoivent puis mettent en œuvre le projet. Elles structurent, au moins en partie, la conception du projet (définition des objectifs et des activités prévues, moyens matériels et humains mobilisés, stratégies opérationnelles) ; le point de vue, les priorités des institutions de tutelle et des bailleurs pouvant également influencer les choix stratégiques (Lavigne Delville et Neu, 2004).

Ceci explique sans doute que la plupart des projets visent à développer le secteur des MPE par des stratégies et instruments de promotion, de modernisation et d'amélioration de la compétitivité, espérant à long terme induire des effets positifs sur la réduction de la pauvreté. La durée des projets, la recherche de résultats rapides et visibles amènent à privilégier des entreprises en activité, disposant d'une certaine marge de manœuvre (capacités techniques financières) et des niches de marchés plus rémunératrices (produits « modernes » pour le marché urbain, produits pour l'exportation). Ils se concentrent donc sur les entreprises à potentiel de croissance et non pas sur celles qui survivent, ni sur l'insertion de nouveaux acteurs, avec le risque de renforcer les inégalités (notamment d'accès aux ressources et à l'emploi) en l'absence de démarches inclusives et d'une véritable prise en compte des conditions de leurs effets d'entraînement par redistribution ou imitation.

Pour éviter cette dérive « naturelle » des projets vers les interventions les plus faciles à mettre en œuvre avec des risques d'impacts plus faibles en termes de sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté, une analyse

fine du tissu économique, des filières, des dynamiques est nécessaire pour identifier les groupes cibles et les actions qui auront les effets de leviers les plus importants et auront le plus de chance d'avoir des impacts significatifs. Formuler clairement les hypothèses qui sous-tendent les choix stratégiques est également utile pour s'assurer que les actions prévues contribuent à maximiser l'impact du projet et pour questionner ces hypothèses en cours d'exécution du projet.

La définition des objectifs et la question du ciblage

La définition des axes stratégiques d'un projet repose sur l'identification des groupes d'acteurs, des points de blocage de la filière ou du secteur d'activités, et les actions qui vont permettre de lever les contraintes avec un impact maximal sur la SA et la LPI.

Les éléments de caractérisation des groupes sont :

- ◆ **l'activité (ou l'inactivité)** : petits entrepreneurs (entreprises porteuses de croissance), acteurs menant des activités génératrices de revenus (survie) et porteurs de projets ou acteurs sans emploi, ni revenu (insertion) ;
- ◆ **le rôle ou activité dans une filière** : consommateurs, commerçants, artisans, producteurs ;
- ◆ **leur localisation** : zone urbaine ou rurale, territoire (pôle économique, terroir, etc.), zone à forte vulnérabilité ;
- ◆ **leur situation sociale** ou leur « position » par rapport à un problème donné (ou simplement différenciation sociale) : groupes stratégiques, femmes, jeunes, etc.

La formulation des choix stratégiques des projets d'appui au développement des MPEA renvoie alors à une double question :

- ◆ comment concilier la recherche de compétitivité nécessaire dans le contexte actuel (approvisionnement des villes et mondialisation des échanges) et l'accès des plus démunis à des opportunités d'emplois et de revenus ?
- ◆ comment mesurer l'impact sur la réduction de la pauvreté, ou l'effet d'entraînement attendu ou espéré, des actions en faveur des entreprises à potentiel de croissance ?

Cette formulation des choix amène à se poser la question du ciblage du projet tant en termes de types d'entreprises qu'en termes géographiques. Par exemple, vaut-il mieux intervenir en milieu rural ou en milieu urbain ? Vaut-il mieux appuyer les producteurs, les transformateurs ou les commerçants ? cibler les zones où la vulnérabilité est la plus élevée ou avoir une approche plus globale de territoire, de région, de filière ?

L'analyse fine du contexte permet de préciser le ou les objectifs opérationnels mais les dispositifs et les actions seront différents selon le groupe « cible ».

À titre d'exemple, la recherche d'amélioration de compétitivité ou d'élargissement de l'offre de produits pour les consommateurs peut amener le projet à choisir comme cibles principales des petites entreprises à potentiel de croissance, peu nombreuses. Il offrira des appuis individuels de conseil, de formation, etc., avant d'envisager une intervention sur l'environnement institu-



tionnel qui peut s'avérer plus facile à mettre en œuvre une fois que les entreprises ont atteint un certain niveau de développement et gagné des parts de marché suffisantes (capacités de lobbying). Un projet peut au contraire privilégier des appuis à des groupements d'affaires (entre micro-entreprises), des appuis institutionnels pour renforcer les organisations professionnelles, et faire évoluer l'environnement des affaires. Ce choix induit des actions et méthodes différentes. Il peut aussi s'orienter vers des micro-entreprises artisanales qui représentent une offre plus importante (secteur se développant par multiplication plus que par accumulation) ou choisir de développer une intervention sur plusieurs secteurs avec des stratégies et outils différents, de manière progressive et inclusive. Enfin, le projet peut retenir de favoriser l'insertion de nouveaux acteurs dans le secteur où des actions qui visent à créer un environnement plus favorable à l'accroissement de la capacité d'absorption de nouveaux acteurs (formation professionnelle, accès au crédit de démarrage, etc.) peuvent être prioritaires.

L'analyse des impacts attendus de ces différentes stratégies doit permettre d'éclairer les choix stratégiques. Mais on peut se poser la question de la nécessité ou non de cibler précisément les groupes que le projet va appuyer.

La question du ciblage des bénéficiaires est un débat latent des interventions de LPI (Lavigne Delville, 2003) :

- ◆ doit-on adopter une logique globale, inclusive, visant un ensemble assez large (les paysans, les artisans, les habitants de tel quartier ou tel village, les acteurs d'une filière, etc.), en considérant que c'est la condition d'équilibre social pour que les « pauvres » soient partie prenante des actions et de leurs bénéfices ?
- ◆ ou doit-on avoir une approche ciblée, avec des actions spécifiquement orientées sur des groupes pauvres ou vulnérables ?

Les risques d'un ciblage trop exclusif ne sont pas négligeables, comme le souligne Gentil (2000). « Si la lutte contre la pauvreté est prise au sérieux, elle peut conduire à un ciblage systématique des interventions en faveur des régions défavorisées, des infrastructures sociales ou des catégories relativement marginalisées actuellement. Si un rééquilibrage et une priorisation s'avèrent souvent nécessaires, il faut cependant ne pas être trop systématique et se méfier des effets pervers. Il peut être tout à fait justifié, du point de vue économique, de se concentrer sur une filière organisée dans une zone relativement favorable ou sur des producteurs périurbains performants, au lieu de disperser les efforts pour des

résultats souvent minces. Mais l'avantage de la lutte contre la pauvreté et les inégalités est de s'obliger à expliciter les choix et à essayer d'en mesurer les effets. (...) Il paraît en général plus judicieux de partir d'une compréhension globale, même sommaire, de la différenciation sociale et d'essayer de construire des interventions qui peuvent intéresser différentes catégories sociales. (...) Il nous faut avoir en tête qu'une solution uniforme venue de l'extérieur a de fortes chances de n'intéresser qu'une partie souvent mince de la population et qu'elle peut entraîner plus d'effets d'éviction que d'entraînement, accroissant ainsi les inégalités et rendant plus difficile la lutte contre la pauvreté ».

Dans bien des cas, les deux stratégies possibles dans les cas des MPEA (appui à des micro-entreprises « dynamiques » ou appui à des activités sources de revenus pour les pauvres) ne s'opposent pas nécessairement et des stratégies hybrides peuvent être envisagées et doivent même être privilégiées. Une approche différenciée, avec des choix d'actions différents selon les types d'acteurs ou avec des mesures spécifiques pour les pauvres au sein d'une stratégie globale, peut être adoptée, sachant que l'approche inclusive court toujours le risque d'être inégalitaire, c'est-à-dire de ne pas profiter à tous de la même façon, ni dans les mêmes proportions (Lavigne Delville, 2003).

● Implications pour l'identification et la conception des projets

Promouvoir une définition stratégique des projets d'appui au secteur des MPEA amène à formuler un certain nombre de recommandations pour identifier et concevoir ces projets.

Réaliser un diagnostic fin, en dialogue avec les acteurs du secteur

Prendre en compte la lutte contre la pauvreté et les inégalités et la sécurité alimentaire dans les projets nécessite d'aller au-delà des définitions standards des objectifs des projets et :

- ◆ de qualifier précisément quelles inégalités et quelles exclusions le projet cherche à combattre ;
- ◆ de préciser la façon dont celles-ci s'expriment et se matérialisent pour les différents groupes d'acteurs ;
- ◆ d'identifier les facteurs qui les produisent ou les reproduisent et de repérer les intérêts ou routines que l'action va remettre en cause ;

Des objectifs opérationnels en fonction de l'objectif de l'action

Exemples autour d'un projet d'accès au crédit

Le projet vise-t-il : 1) à offrir un accès à du crédit formel dans une zone où il n'y en avait pas (critère géographique d'exclusion, sans questionnement sur les différenciations internes à la zone) ? 2) à assurer un accès le plus large possible (degré d'inclusivité interne à la zone d'intervention) ? 3) ou bien aussi à lutter contre les inégalités internes à la région d'accès aux crédits et aux opportunités économiques ?

Dans le premier cas, on ne s'interroge pas sur les personnes qui ont effectivement accès, et l'existence d'un système de microfinance équilibré sera un résultat suffisant.

Dans le second cas, on s'oblige à aller au-delà, à questionner le taux de pénétration et à comprendre pourquoi certains acteurs n'ont pas recours au crédit, s'il n'y a pas des exclusions secondaires qui en limitent l'impact ; on se demandera si les hameaux isolés ont un accès effectif ; si telle ou telle catégorie sociale en bénéficie réellement ; si la composition du comité n'induit pas de telles exclusions.

Dans le troisième enfin, on veillera à ne pas trop favoriser d'effets différenciateurs, en privilégiant les petits crédits, s'il y a une contrainte de moyens et un arbitrage à faire entre petits crédits lourds à gérer et crédits individuels plus faciles ; en évitant que l'octroi des crédits individuels ne soit trop médiatisé par l'association locale composée de commerçants et ne soit réservé de fait qu'aux commerçants au détriment des pêcheurs et agriculteurs moyens, etc.

Source : Lavigne Delville, 2003

◆ et enfin, de raisonner explicitement la stratégie d'action par rapport à ces analyses, de façon à en garantir la pertinence.

En effet, pour une même entrée technique, dans une même zone, les différentes catégories d'acteurs ne font pas face aux mêmes inégalités ou exclusions, ni de la même façon. Certains peuvent cumuler les handicaps (Lavigne Delville, 2003). Des groupements de femmes dans des quartiers périphériques peuvent être confrontées à des difficultés d'accès au crédit mais elles souffriront en plus d'une exclusion géographique si une mutuelle s'installe au centre du village et une exclusion sociale parce qu'elles n'auront pas pu participer aux réunions qui ont abouti à ce choix.

D'autre part, en fonction de la façon précise dont est définie l'objectif de l'action, en fonction aussi du type d'inégalité ou d'exclusion auquel on veut s'affronter, on ne se donnera pas exactement les mêmes objectifs opérationnels, ni les mêmes modes d'actions.

Réduire ou supprimer des inégalités d'accès (à des ressources, à des services, à des biens collectifs ou publics), c'est ainsi s'affronter à des facteurs d'exclusion, plus ou moins nombreux, qui se combinent ou non selon les acteurs.

Pour être pertinents et cohérents en termes opérationnels, il est nécessaire, à partir d'un diagnostic suffisamment précis de ces facteurs et de la façon dont

ils jouent pour les différents types d'acteurs, de préciser la ou les inégalités et exclusions qu'il s'agit de réduire ou de supprimer et de spécifier la façon dont les différents acteurs concernés y sont soumis, afin de construire une stratégie d'action qui soit cohérente avec ce diagnostic (Lavigne Delville, 2003).

Ces diagnostics approfondis et/ou analyses plus fines des contextes ont pour objectifs d'identifier les acteurs et les enjeux, en prenant en compte les différenciations sociales et en repérant les inégalités et formes d'exclusion déjà existantes et celles qui risquent d'être générées par l'intervention. Cette démarche permet de distinguer au sein des parties « prenantes » souvent classiques du cadre logique (les élus, l'administration, les paysans, les commerçants, etc.), des sous-groupes ou des groupes « stratégiques » (acteurs qui partagent le même intérêt par rapport à un problème donné), dont les membres peuvent être issus de ces différents groupes d'acteurs (Lavigne Delville, 2000). Le « ciblage » peut alors être plus précis, plus proche des réalités sociales, en prenant en compte les acteurs qui peuvent avoir une influence sur les résultats du projet. Mais une telle démarche présente aussi des limites en termes de durée (méthode souvent plus longue que les classiques études de faisabilité) et de mise en œuvre (mobilisation d'équipe pluridisciplinaire). Le niveau d'observation peut masquer certains groupes qui, par exemple, ne peu-

vent être rendus visibles qu'à un niveau micro. À l'opposé, si le niveau local est retenu, il existe un risque de perdre de vue des macro-enjeux, sur une filière par exemple. Il est donc souvent nécessaire pour les projets d'appui aux MPEA, de mobiliser d'autres outils dont l'approche filière.

Développer les approches filières et expliciter les choix

Les approches filières sont souvent mises en œuvre dans la conception de projets en combinant des analyses sociales et économiques. Elles peuvent également prendre en compte des éléments d'analyse spatiale. Si des projets de développement ou de soutien à des filières se fixent un objectif explicite d'amélioration de la sécurité alimentaire ou de lutte contre la pauvreté, **la première question est alors celle du choix de la filière**, du ou des produits. Avec une définition trop large (par exemple, cultures vivrières), le projet risque d'être submergé et de décevoir les attentes. Avec une définition trop étroite (par exemple filière mil), le projet peut se retrouver face à des goulots d'étranglement insolubles (hors de ses possibilités d'intervention) ou confronté à des évolutions du contexte (mauvaise année de production, évolution soudaine très défavorable du marché) qui l'empêcheront d'agir (MAE, Gret, BDS n° 12, 2006).

Quelle que soit l'option prise, il est nécessaire de bien l'argumenter dès le départ. Le meilleur moyen de justifier le choix d'une filière plutôt qu'une autre serait de renseigner une liste d'indicateurs qui permettraient d'effectuer une analyse comparée de la contribution de chaque filière à la SA et à la LPI. Nous proposons une ébauche de grille avec les sources d'informations possibles (voir tableau 8 ci-contre) qui reprend d'une part les critères identifiés dans le cadre de la définition des produits spéciaux éligibles aux mécanismes de protection prévus dans les accords de l'OMC, et d'autre part, les critères d'analyse utilisés dans cette étude et présentés dans la deuxième partie (voir page 29 et suivantes).

Utiliser une telle grille d'analyse suppose de disposer d'informations sur les filières (production, transformation, consommation), sur la pauvreté (localisation, consommation selon niveau de revenu, etc.) et/ou d'être en mesure de donner une appréciation relativement précise (même qualitative) sur les différents critères proposés. Il peut également être utile de réfléchir à une échelle de notation et à une pondé-

ration des différents critères en fonction du contexte du pays (notamment profil de pauvreté), mais également des objectifs que l'on assigne au projet comme des attentes spécifiques du gouvernement ou du bailleur de fonds.

Si l'objectif est avant tout de développer les revenus des petits producteurs ou des femmes, d'améliorer la disponibilité alimentaire ou réduire les importations, les différents indicateurs n'auront pas le même poids dans le choix de la filière, le plus important étant d'explicitier clairement ces objectifs ou priorités pour justifier les choix qui seront faits.

Renseigner ces différents critères présente également l'intérêt de disposer d'éléments sur la situation de départ.

Le choix d'une filière étant fait, l'étape suivante est d'en réaliser un diagnostic afin d'identifier les contraintes prioritaires à lever. Une abondante littérature⁴⁶ sur les méthodologies d'analyse de filière existe et l'objet de cette étude n'est pas d'en présenter une synthèse. Retenons simplement que ce type d'analyse repose sur une première identification des différentes activités et états du produit, des différents groupes d'acteurs et des flux entrants et sortants de produits (flux physiques mais aussi géographiques).

Cette description technique et économique peut être présentée sous forme de graphe de la filière qui met en évidence la chaîne d'intermédiaires et les lieux de transaction entre production et consommation. Elle est complétée par l'identification des liens d'interdépendance et des rapports de force entre acteurs économiques liés par des relations commerciales, en amont et en aval, d'un même produit et des dynamiques d'évolution de la filière et mécanismes de régulation. Enfin, le diagnostic des dysfonctionnements permet de proposer des solutions ou mesures de correction qui peuvent être favorables à certains opérateurs et défavorables à d'autres (Cirad, Gret, 2002). Soulignons cependant deux points importants relatifs aux critiques dont les analyses de filière classiques ont fait l'objet :

- ◆ la première est que de nombreuses analyses filière s'arrêtent à l'opération de distribution finale des produits et n'intègrent pas leur consommation. Or, nombreux sont les cas où le goulot d'étranglement de la filière se situe au niveau du marché final : les débou-

⁴⁶ Voir : Griffon (1989) ; Malassis et Gheri (1992) ; Griffon (2001) ; Cirad, Gret (2002) ; Duteurtre et al. (2004) ; Iram (2006) ; Fontan (2006) ; Lesogo (2006) ; www.bdsknowledge.org.

TABLEAU 8 : Grille indicative de critères pour l'analyse et le choix des filières et sources d'information

Indicateurs	Sources d'information
Contribution du produit à l'apport nutritionnel de la population la plus pauvre au niveau national, régional, ou dans les zones où la vulnérabilité est forte.	Enquêtes budget-consommation, enquêtes alimentaires ou bilans de disponibilité alimentaire (pour le niveau national).
Rapport de prix entre le produit et les produits nutritionnellement similaires et entre le produit fini et le produit brut.	Relevés de prix sur les marchés et en magasins.
Disponibilité du produit dans les zones ou quartiers vulnérables. Variations de prix du produit au cours de l'année.	Données des services d'information sur les marchés.
Sensibilité du produit aux risques sanitaires. Nombre de toxi-infections déclarées liées à la consommation du produit.	Données des services de répression des fraudes et de la santé.
Elasticité-revenu du produit. Représentations du produit auprès des consommateurs.	Enquêtes budget-consommation et enquêtes alimentaires.
Importance numérique de la population agricole produisant le produit (via surfaces agricoles).	Enquêtes agricoles.
Importance du produit dans les revenus des agriculteurs.	Enquêtes agricoles.
Importance de la transformation et de la commercialisation du produit en termes de nombre d'opérateurs impliqués et de revenus générés.	Enquêtes agricoles ou enquêtes secteur artisanal ; enquêtes alimentaires ou budget-consommation.
Importance des femmes, des jeunes et des populations vulnérables dans les activités de production et de transformation et commercialisation du produit.	Enquêtes agricoles ou enquêtes secteur artisanal ; enquêtes alimentaires ou budget-consommation.

chés sont insuffisants, les signaux de qualité des consommateurs ne remontent pas aux acteurs en amont, etc. Intégrer une analyse de la consommation du produit, de ses contraintes et de ses potentialités dans un diagnostic de filière est aujourd'hui reconnu indispensable ;

- ◆ le second point a trait à la démarche de l'analyse plus qu'à sa méthode. Comme tout diagnostic technico-économique, croiser les représentations des contraintes des experts et des acteurs économiques eux-mêmes est reconnu comme un moyen d'augmenter la pertinence des actions. Les premiers mobilisent des outils d'analyse économique, d'évaluation des quantités, de paramétrage des facteurs, sur la base de représentations simplifiées mais souvent utiles pour cadrer l'ana-

lyse et vérifier sa cohérence globale. Les seconds possèdent une expérience qui intègre de nombreux éléments, pas toujours quantifiables, à la fois de ressorts économique (par exemple, la rentabilité), psychosociologique (par exemple, l'aversion au risque), sociologique (par exemple, la dépendance entre acteurs), etc. Croiser ces points de vue et représentations sur les contraintes d'une filière suppose l'adoption de démarches plus participatives que les seules expertises exogènes.

Dans les études de cas et l'analyse documentaire, nous n'avons pas identifié de projets qui ont appuyé les MPE agroalimentaires dans une démarche de développement local. Dans certains cas, les approches

territoriales combinées à des approches filières peuvent s'avérer nécessaires si l'objectif du projet est de favoriser l'approvisionnement d'une ville ou de développer le tissu économique d'une zone.

On peut cependant évoquer le programme Écoloc (relance des économies locales en Afrique de l'Ouest) et les outils d'analyse qu'il a développés. Écoloc a été lancé en 1997 à l'initiative conjointe de l'OCDE-Club du Sahel et du Partenariat pour le développement municipal (PDM) dans le prolongement de l'étude des perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest (plus connue par son acronyme en anglais WALTPS). Ce programme vise à doter les communes africaines des outils nécessaires à l'exercice effectif des responsabilités qui leur incombent, à commencer par une information de qualité sur l'économie réelle de leurs territoires. Il inclut une phase d'étude, une phase de dialogue social et de concertation, et une phase de promotion économique et de relance des activités (Club du Sahel/OCDE, PDM, 2001). Il met essentiellement l'accent sur l'importance de l'accès à l'information qui conditionne la capacité des différents opérateurs à appréhender le monde dans lequel ils vivent, à formuler des stratégies ou à défendre au mieux leurs intérêts. Cette démarche vise donc à renforcer le pouvoir par la connaissance (empowerment by knowledge) pour les opérateurs souvent pénalisés par le processus de décentralisation. Cette connaissance leur permet de développer des intérêts locaux autour de stratégies de développement local. L'augmentation de la capacité d'interaction entre les acteurs permettrait ainsi un enrichissement et une redynamisation de l'économie locale⁴⁷.

Des recherches et réflexions sont également menées dans plusieurs pays d'Afrique sur les clusters ou les systèmes agroalimentaires localisés caractérisés par une agglomération spatiale d'entreprises appartenant à un même secteur d'activités⁴⁸. Comme pour Écoloc, ces travaux n'ont pas, à notre connaissance, été valorisés dans le cadre de la définition de projets spécifiques d'appui au développement des MPEA.

Définir les interventions en fonction des différents types d'acteurs et des contraintes à lever

Une approche globale mais différenciée, mise en œuvre pour des projets d'appui aux MPEA, amène à définir une stratégie d'intervention qui combine différentes actions et modalités selon les acteurs, le contexte et les contraintes à lever. De plus, comme

mentionné dans la deuxième partie, l'appui au développement des MPEA dans une optique d'amélioration de la sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté doit reposer sur un ensemble d'actions complémentaires, qui peuvent être menées à différentes échelles d'intervention (local, régional, national et international) et à différents niveaux de la filière.

On note ainsi un double mécanisme de complexification (verticale et horizontale) des dispositifs d'appui et des stratégies d'intervention possibles.

Au niveau horizontal du secteur de la transformation, les dispositifs peuvent cibler l'amélioration des différentes fonctions de l'entreprise (gestion des ressources humaines et management, approvisionnement en matière première et consommations intermédiaires, production, commercialisation, comptabilité et gestion financières) avec des appuis qui varient selon la taille, le fonctionnement et le type d'entreprises. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les actions portent sur l'accès à des services financiers (crédit) et non financiers (formation, conseil, information) et la promotion de dispositifs de recherche-développement « multi-acteurs ».

Au niveau vertical, les dispositifs d'appui peuvent chercher à appuyer la structuration professionnelle (fonctions de représentation et de lobbying, de négociation et de services aux membres des organisations) et l'amélioration de l'environnement des affaires (fonctions de contrôle, de régulation, de définition des politiques et de financement d'investissements de l'État et des collectivités locales). Ces interventions ont notamment pour objectif d'améliorer le fonctionnement des filières. Elles peuvent être complétées par d'autres actions qui concernent les acteurs en amont (producteurs, transporteurs, commerçants) ou en aval des filières (distributeurs, consommateurs).

Dans la gamme d'actions possibles (du technique au commercial, de l'entreprise aux organisations et à l'environnement institutionnel), il s'agit alors de définir une stratégie réaliste, en fonction des référentiels existants, de l'état de développement des MPEA et des compétences disponibles sur place. Le cas du projet de « Dynamisation des filières vivrières » (Dynafiv) en Guinée, en encadré, illustre les choix et les types d'actions tenant compte des critères de LPI et de SA.

⁴⁷ Des supports méthodologiques, les résultats des études réalisées et divers documents sont disponibles sur le site http://isur.iep.free.fr/docoursisur/PDM/data/html/_home.html.

⁴⁸ Voir en particulier tous les travaux du GIS Systèmes agroalimentaires localisés : www.gis-syal.agropolis.fr.

Le projet Dynafiv en Guinée⁴⁹

Le projet Dynafiv (Dynamisation des filières vivrières) a pris la suite d'un premier « Programme d'appui à la sécurité alimentaire » (Pasal) qui cherchait essentiellement à améliorer la compétitivité du riz local face au riz importé. Cette évolution à partir de 2002 a marqué l'élargissement des activités aux principaux produits vivriers.

Depuis le début des années 1990, le gouvernement guinéen a fait de la sécurité alimentaire une priorité. Il s'est notamment fixé comme objectif d'atteindre progressivement l'autosuffisance en riz en 2005. Au cours de la dernière décennie, la production locale de riz couvrait de 60 à 70 % des besoins du pays. La production a augmenté de 40 % entre 1991 et 1997, soit une hausse de 7 % par an, plus élevée que la croissance démographique. On note par ailleurs un fort développement du commerce du riz local étuvé estimé à 100 000 tonnes, la consommation de Conakry passant de 6 000 t en 1994 à 40 000 t en 1999. Les importations de riz assurent les deux-tiers de la demande solvable. Avec l'amélioration du réseau routier, le riz importé accède à toutes les régions de Guinée et garantit un approvisionnement alimentaire grâce à un prix souvent plus accessible que le vivrier local, en périodes de soudure ou d'élévation conjoncturelle des prix (1998). La question centrale est donc la substitution des importations par la production locale de riz.

Une réflexion a été menée sur les possibilités d'intervention pour atteindre cet objectif à partir d'un certain nombre d'hypothèses sous-jacentes :

- > l'agriculture familiale doit être favorisée en augmentant les revenus agricoles ;
- > de meilleurs prix agricoles favorisent l'investissement et l'accès aux services et permettent l'augmentation de la productivité des facteurs ;
- > le développement des marchés ruraux et urbains est la base de transformation des systèmes de production et de croissance de la productivité et des revenus ruraux ;
- > contrairement aux marchés d'exportation, les marchés intérieurs et sous-régionaux de produits primaires ont un potentiel de croissance illimité (croissance des urbains par rapport aux ruraux). Un diagnostic initial a conduit à identifier une série de contraintes qui se situent essentiellement en aval de la filière : déficience des systèmes de transformation du paddy local augmentant les coûts et limitant l'accès au marché, déficience des systèmes de transport, oligopole de commerçants grossistes locaux et d'importateurs.

Complémentaires aux actions d'appui à la production agricole menées par d'autres projets, les interventions de ce programme se sont alors articulées autour de deux axes : la définition d'une politique de sécurité alimentaire d'une part, l'appui aux acteurs de l'aval des filières vivrières d'autre part. Dynafiv est ainsi structuré en trois composantes :

- > la première a pour objectif le développement de la commercialisation des produits vivriers locaux. L'hypothèse centrale est que le développement de la commercialisation des produits (appui à la transformation des produits agricoles et accès au crédit pour les commerçants de produits vivriers) doit permettre de diminuer le recours à des produits importés pour l'alimentation des populations urbaines et de stimuler la production ;
- > la seconde composante, la plus récemment développée par le programme, concerne l'appui à la professionnalisation des opérateurs avals des filières vivrières dans une perspective de pérennisation des acquis du programme ;
- > la troisième composante vise à apporter un appui à l'élaboration des politiques agricoles favorisant le développement des filières vivrières locales et améliorant la sécurité alimentaire (mise en place de systèmes d'informations sur les filières vivrières, études sectorielles, participation à l'élaboration du Document stratégique de réduction de la pauvreté, de la Lettre de développement de la politique agricole, création du Comité national des négociations commerciales internationales, etc.). .../...

⁴⁹ Cette analyse a été faite sur la base de l'abondante littérature des projets Pasal et Dynafiv et d'une synthèse partielle réalisée par Fontan (2004).

Le diagnostic avait mis en évidence la nécessité de favoriser l'accès à des ressources matérielles et financières pour permettre de développer la transformation (achat du riz au producteur, acquisition du matériel et fonds de roulement pour le décorticage). Le projet s'est posé la question du groupe « cible prioritaire » : producteurs, artisans (décorticage manuel), commerçant(e)s, individus ou groupements, pour atteindre l'objectif du projet (augmentation de l'offre de riz étuvé sur le marché) et accroître sa contribution à la LPI. Ces questions renvoient à l'identification des acteurs stratégiques dans une filière par exemple ou dans une aire géographique par rapport à cet enjeu et aux inégalités et formes d'exclusion existantes ou qui risquent d'être générées par l'intervention selon le dispositif retenu.

Le projet Dynafiv a choisi d'intervenir en aval de la production en appuyant la transformation et la commercialisation et non les producteurs (qui sont tout de même concernés par ce projet par des effets plus indirects). Différents moyens ont alors été mis en œuvre selon les besoins et les groupes cibles en favorisant l'appui aux femmes : des crédits (sous forme de caution mutuelle pour les commerçants et individuelle pour les transformateurs), des actions au niveau de la formation, de l'apprentissage, du conseil... (Fontan, 2004).

Le projet Dynafiv illustre bien les possibilités d'interventions combinées et complémentaires même si la composante 3 ne s'est pas directement intéressée à l'amélioration de l'environnement de la transformation, mais globalement de la filière riz et des autres filières vivrières.

Développer une capacité d'appui aux MPEA

Les chapitres précédents ont mis en évidence la spécificité du secteur des MPEA, tant dans le fonctionnement des entreprises que dans les besoins et méthodes d'appui. Les offres de services d'appui financiers et non financiers ont également montré des faiblesses en termes de produits (financiers, information), de nombre de prestataires, de compétences, de localisation. Les projets d'appui doivent donc chercher à pallier ces contraintes en développant des capacités d'appui pérennes. Lors de la conception du projet, une analyse de l'offre de services devra être réalisée qui débouchera sur des éléments de stratégie en termes de formation, d'appui institutionnel qui permettront de combler les éventuels déficits identifiés. Il convient cependant de souligner que le développement de services durables et viables nécessite souvent des interventions sur une durée plus longue que la construction d'infrastructures de stockage par exemple. Les bailleurs doivent donc envisager des financements sur une période en adéquation avec les ambitions et objectifs du projet.

Le développement de compétences d'appui devrait également concerner les services publics qui connaissent mal le secteur, en ont parfois une image très négative ou ne savent pas comment le prendre en compte dans les dispositifs d'appui public, par exemple de formation ou de recherche. Des actions et moyens spé-

cifiques peuvent être prévus dans les projets en termes de formation, de participation aux comités de pilotage, aux phases d'évaluation, de bilan interne ou de capitalisation. L'implication des agents de l'État contribue à favoriser l'intégration ou la prise en compte des résultats des projets (méthodes, démarches, outils) dans les politiques publiques.

Intégrer une dimension de recherche-action avec les entreprises et les dispositifs d'appui

L'objectif des projets est, entre autres, d'expérimenter, mettre au point et valider des approches et des méthodes. Cela suppose de pouvoir examiner, avec les entreprises et les dispositifs d'appui, l'efficacité des solutions et dispositifs proposés, les résultats et les difficultés rencontrées, afin envisager des modifications ou de nouvelles expérimentations en cours d'exécution ou de valider les acquis de ces projets. Dès la conception, des dispositifs et moyens doivent donc être prévus qui peuvent être inclus dans le dispositif de suivi-évaluation (réunion d'échanges, analyses ou études ponctuelles, capitalisation, etc.).

Expliciter les choix dans le cadre logique

De plus en plus de bailleurs utilisent, avec quelques variantes, la méthode du cadre logique mise au point par l'Union européenne. Celle-ci repose, pour la phase de définition, sur l'identification des problèmes

(recherche des relations de causes à effets) qui sont ensuite traduits en objectifs, sur l'identification des parties prenantes et des différentes stratégies possibles pour atteindre l'objectif spécifique du projet, et enfin sur la formulation de résultats et d'indicateurs de vérification de l'atteinte de ces résultats. Cette méthode représente de nombreux avantages pour les bailleurs de fonds : un gain de productivité et d'objectivité, des projets mieux conçus et plus cohérents. Cependant, quelques inconvénients sont souvent cités : la rigidité et le manque de flexibilité, la tendance à favoriser une gestion bureaucratique des projets, une faible participation en pratique des bénéficiaires lors de l'élaboration des projets... De plus, les projets concernés par cette approche sont souvent limités dans la durée (Castellonet, 2003).

D'autres outils peuvent être utilisés⁵⁰. L'objectif est, avant tout, de représenter de façon synthétique la logique interne d'un projet. Cet exercice est utile, voire indispensable, pour concevoir un projet et formaliser les choix de publics et d'actions, pour le présenter à d'autres acteurs, pour le piloter. Cela permet de confronter les points de vue et analyses des acteurs concernés, de se mettre d'accord sur ce que l'on veut faire et comment (Neu, 2005).

● Implications pour le pilotage et le suivi-évaluation

Un projet, une action de développement, un dispositif d'appui doit être en mesure d'adapter sa stratégie, ses modalités d'intervention, ses activités et donc être capable de se doter de moyens de suivi et de pilotage pour vérifier son adéquation avec l'évolution du contexte, l'attente des MPEA, les résultats attendus. Ainsi, le suivi de la consommation après les premières campagnes de promotion des céréales locales au Sénégal a montré par exemple que le message « consommer sénégalais » s'avérait inefficace. Des enquêtes ont alors permis de modifier les stratégies de communication en les axant notamment sur les vertus du mil reconnues par les consommateurs (santé, force). Les ventes des micro et petites entreprises et l'activité des ateliers de mouture ont augmenté. L'analyse de l'impact des sessions de formation sur

la maîtrise des procédés et de la qualité a amené à changer les modalités de leur mise en œuvre. Des actions de formation au sein même des entreprises ont remplacé les sessions collectives auxquelles participaient souvent les seuls chefs d'entreprises. Elles ont permis des progrès importants en renforçant les capacités des agents directement impliqués dans la production, qui n'étaient pas en mesure de valoriser les supports écrits des formations.

Le choix des actions et les modalités d'intervention dans une filière sur un secteur donné peuvent avoir des effets positifs en termes de LPI sur les groupes « cibles », mais ils peuvent induire des effets négatifs sur d'autres groupes d'acteurs, jusqu'à induire des phénomènes d'exclusion. À titre d'exemple, la mise au point, la fabrication locale et la diffusion des décortiqueuses à céréales au Sénégal ont permis le développement de petites entreprises qui proposent des produits secs en sachets. Elles ont créé des emplois et des revenus et permis un accès plus large aux produits céréaliers locaux à Dakar. On peut cependant se poser la question des effets sur les pileuses qui tiraient leurs revenus de la prestation de service de décorticage manuel (pilon-mortier). Qu'en est-il du marché et donc des revenus des micro-entreprises artisanales (femmes productrices de couscous humide, vendu dans les marchés et dans les quartiers) ? La prise en compte de ces effets connexes nécessite-t-il le développement d'actions spécifiques pour limiter les impacts négatifs ?

Certaines modalités d'intervention peuvent renforcer, voire induire de nouvelles inégalités, mais peuvent aussi créer de nouveaux secteurs d'activités. Ainsi, la diffusion des moulins, des râpes à manioc et des presses à huiles en Afrique de l'Ouest a fait émerger un nouveau groupe d'acteurs : meuniers de quartiers, petits prestataires en milieu rural. Elle a permis d'améliorer la productivité et de diminuer la pénibilité du travail. Mais elle a aussi entraîné une perte de contrôle et de maîtrise des activités et des filières par les transformatrices qui ne disposaient pas d'accès aux ressources leur permettant d'assumer ces fonctions. Il en est de même pour la filière halieutique où la diffusion des fours à poisson a entraîné l'arrivée des hommes dans la filière du poisson fumé au Sénégal. Les femmes qui maîtrisaient jusqu'alors le secteur n'ont tiré aucun bénéfice de cette innovation, qui a même eu, dans certains cas, des impacts négatifs en termes de marché en raison de la capacité de production de ces nouveaux acteurs masculins.

⁵⁰ D'autres outils peuvent être utilisés, tel que le tableau logique qui ressemble au cadre logique de l'Union européenne, sans en avoir la rigidité (Neu, 2004 ; Neu 2006).

Ces quelques exemples mettent en évidence la complexité des choix et les impacts multiples d'une intervention. Ils renvoient aux modalités de pilotage et aux outils de suivi-évaluation des projets. Ceux-ci doivent être bien conçus pour pouvoir renseigner les indicateurs et analyser l'avancée d'un projet, pour bien le piloter et le réorienter ou prévoir de nouvelles actions si nécessaire. Ils doivent également aider le projet à connaître l'impact effectif des actions et à capitaliser sur les méthodes. Qui le projet touche-t-il réellement ? Qui laisse-t-il au bord de la route, volontairement ou non ? Quels sont les résultats des actions et dispositifs expérimentés ? Quels sont les impacts directs et les effets indirects des interventions pour les différents types d'acteurs ?

Le suivi-évaluation : un outil de pilotage stratégique du projet et le fondement de stratégies de capitalisation d'expérience

Le suivi-évaluation est le dispositif de collecte et de traitement de l'information permettant, au cours de l'action, de suivre les actions réalisées et leurs effets, et de les ajuster ou les réorienter en cas de besoin. Il vise à donner, en temps réel ou par périodes (mois, trimestre, année), des informations, qualitatives ou quantitatives, structurées et pertinentes sur :

- ◆ l'avancée du projet et les écarts aux prévisions ;
- ◆ l'atteinte des résultats qualitatifs et quantitatifs du projet ;
- ◆ les causes des résultats observés.

Ces informations sont destinées :

- ◆ aux équipes opérationnelles pour leur permettre de mesurer leur travail et son impact ;
- ◆ au responsable du projet pour jouer son rôle dans la coordination et le pilotage du projet, et définir avec les équipes opérationnelles la programmation des actions ;
- ◆ au maître d'ouvrage et aux bailleurs de fonds, pour vérifier la bonne avancée du projet, prendre les décisions stratégiques (comité de pilotage), mesurer l'impact de leur action ;
- ◆ aux partenaires et bénéficiaires, pour leur restituer les résultats et en débattre avec eux.

Ainsi, le suivi-évaluation n'est pas un instrument de contrôle, ou seulement une obligation vis-à-vis du bailleur de fonds. C'est avant tout un outil fondamental pour l'action, permettant à la fois de vérifier si les choses se passent comme prévu, ou de repérer des problèmes éventuels et de les corriger (fonc-

tion de suivi et de pilotage) et de tirer les enseignements de l'action (fonction de capitalisation). C'est un outil de pilotage stratégique du projet pour suivre, orienter/réorienter les actions ou la stratégie en fonction du déroulement de l'action et des retours, et le fondement de stratégies de capitalisation d'expérience (Lavigne Delville et Neu, 2004).

Un besoin de suivi et de feed-back

Le suivi de projet et ses systèmes d'information sur ses effets en cours de réalisation (feed-back) sont des outils nécessaires pour vérifier la cohérence entre le public visé et le public effectivement touché, entre les actions et les objectifs, et pour évaluer la satisfaction des bénéficiaires et objectiver l'atteinte des objectifs en termes de LPI. Les cadres d'intervention des projets et programmes sont de plus en plus rigides.

Après une phase d'identification sous forme de missions courtes, réalisées souvent par des experts internationaux, un ou deux ans avant le démarrage effectif, le programme est défini en précisant les groupes « cibles », les actions détaillées et planifiées, les résultats quantitatifs (mesurables) sur lesquels repose le dispositif de suivi-évaluation. Or ces démarches montrent leurs limites car elles ne permettent pas de réadapter



Équipement traditionnel pour la transformation du manioc (Bénin).

tion des actions en fonction de l'évolution du contexte, liée parfois à l'intervention même. Ceci est vrai pour le suivi-évaluation mais également pour l'évaluation elle-même. Celle-ci se réfère au cadre logique de départ et aux résultats quantitatifs indiqués, souvent préférés aux résultats qualitatifs pour lesquels les « indicateurs objectivement vérifiables » prévus dans le cadre logique sont plus difficiles à définir et renseigner.

Trop souvent l'évaluation des effets des projets en termes de lutte contre la pauvreté ou de sécurité alimentaire est peu détaillée. L'atteinte des objectifs que s'était fixé le projet est souvent privilégiée au détriment d'une véritable analyse d'impact. Lorsque celle-ci est menée, la contribution du projet à la lutte contre la pauvreté se limite souvent à la mesure des revenus induits par le projet, négligeant l'analyse des évolutions de capacités, les effets en termes d'inégalités ou les effets d'entraînement des bénéficiaires sur le reste de la population.

Un suivi-évaluation efficace est un dispositif qui procure un ensemble, limité mais pertinent, d'informations lui permettant de suivre et d'adapter son action et ses décisions. Le dispositif doit être construit à partir d'indicateurs à la fois pertinents et faciles à collecter. De ce fait, il est nécessairement construit sur mesure. Le choix des indicateurs et des modes de collecte des données dépend :

- ◆ de l'analyse des situations que l'on souhaite modifier (cf. diagnostic) ;
- ◆ des objectifs du projet et des activités prévues (cf. cadre logique) ;
- ◆ des hypothèses sur les mécanismes par lesquels la série d'actions prévue va influencer les réalités locales et permettre d'atteindre les objectifs définis.

Les indicateurs varient en fonction des objectifs, tels qu'ils sont définis dans le document de projet ou redéfinis suite à une mission de supervision (Lavigne Delville et Neu, 2004).

La sophistication du dispositif de suivi-évaluation, l'équilibre entre indicateurs d'avancement et indicateurs d'impact, dépend donc de la façon dont les objectifs du projet sont définis, des moyens disponibles et des enjeux de pilotage, avec un souci d'équilibre entre richesse des informations, pertinence pour le pilotage de projet et coût d'accès à l'information. Un dispositif de suivi-évaluation peut ainsi utilement coupler :

- ◆ un suivi régulier d'un petit nombre d'indicateurs quantitatifs simples, issus de l'action, focalisés sur l'avancement mais évaluant aussi les impacts ;

- ◆ des études régulières (annuelles, par exemple) sur des indicateurs simples, nécessitant des enquêtes spécifiques ;

- ◆ des études ponctuelles, plus complètes, sur un certain nombre de sujets apparaissant utiles à approfondir, au fur et à mesure du déroulement du projet (Lavigne Delville et Neu, 2004).

Ces études confiées à des agents de terrain, à l'équipe de suivi-évaluation ou à un consultant, peuvent par exemple permettre de vérifier la satisfaction des bénéficiaires sur un échantillon d'entreprises ou de renseigner des indicateurs plus qualitatifs.

La grille d'analyse utilisée dans cette étude pour évaluer les contributions du secteur des MPEA à l'amélioration de la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté peut être mobilisée pour définir les dispositifs de suivi-évaluation ou pour préciser les informations qui manquent ou les questions pour lesquelles le projet n'a pas de réponse et pourrait envisager des études ponctuelles. Elle peut aussi être utile lors de la préparation des bilans internes, des évaluations intermédiaires ou finales de projets ou de politiques.

Selon la nature du projet, certaines de ces questions sont sans objet, mais on peut les rappeler ici brièvement.

◆ En termes de sécurité alimentaire :

- Le projet permet-il d'améliorer la disponibilité dans l'espace et dans le temps d'aliments, en particulier pour les populations souffrant de vulnérabilité alimentaire ?
- Les produits développés ou promus par le projet sont-ils accessibles au plus grand nombre et notamment aux populations à plus faible pouvoir d'achat. En cas de stratégie de ciblage d'un marché de niche de consommateurs à plus fort pouvoir d'achat, quels mécanismes d'entraînement pour rendre à terme le produit plus accessible au plus grand nombre sont prévus ou mis en œuvre par le projet ? Ont-ils eu les résultats et impacts attendus ?
- Le projet permet-il d'améliorer la qualité sanitaire des aliments (si elle posait réellement problème) pour le plus grand nombre ? Si le projet a visé à créer un modèle technique ou un modèle d'organisation garantissant une bonne qualité sanitaire sur un marché spécifique à fort pouvoir d'achat, quels mécanismes d'entraînement sont mis en œuvre ou prévus pour garantir à terme au plus grand nombre une amélioration de la qualité sanitaire des aliments ? Ont-ils bien fonctionné ?

- Comment le projet a-t-il tenu compte des aspirations culturelles et sociales de la population ? Comment ces dimensions ont-elles été prises en compte dans les choix des produits, des partenariats, des modalités d'intervention et d'appui, etc. ?

◆ **En termes de lutte contre la pauvreté et les inégalités :**

- Combien de personnes ont bénéficié des appuis du projet et quel est leur profil ? Combien de nouveaux revenus ou de revenus complémentaires le projet a-t-il contribué à générer, à la fois par les activités directement concernées et par les activités induites (ou combien d'emplois créés ou consolidés) ?
- Le projet a-t-il favorisé l'insertion de la population dans de nouveaux réseaux sociaux, mobilisables au-delà du projet ? A-t-il permis l'acquisition de nouvelles compétences et la capitalisation d'expériences, là encore valorisables au-delà du projet ? En quoi le projet a-t-il renforcé la capacité des plus vulnérables à sortir de la pauvreté ?
- Le projet a-t-il réduit les risques auxquels sont soumis les plus vulnérables ? A-t-il conduit à une sécurisation de leurs revenus et de leurs capacités ?
- Le projet a-t-il permis au plus grand nombre de participer et peser d'avantage sur les décisions qui les concernent ?



Anne-Claire Ouilier

Boule de lio (pâte de maïs), Abomey (Bénin).

- Le projet a-t-il réduit les inégalités dans les revenus générés, les capacités et le pouvoir acquis ? À défaut, quels mécanismes sont prévus ou mis en œuvre par le projet pour une réelle réduction à terme des inégalités si le projet avait délibérément choisi de cibler des acteurs ou des populations déjà moins vulnérables que d'autres et quels en sont les impacts ?

> Ce qu'il faut retenir

Le rapide panorama des interventions présenté au début de ce chapitre a permis d'en identifier trois grands types reposant sur des approches différentes. Le premier regroupe des projets qui cherchent à développer des filières. Certains privilégient une approche par l'accroissement de la production puis appuient la transformation et la mise en marché. D'autres partent de l'analyse de la demande pour aider les MPEA et leurs fournisseurs à adapter et diversifier leurs offres. Le deuxième comprend les projets d'appui au secteur privé dont certains se sont spécialisés sur les entreprises de petite taille. Enfin, le troisième rassemble des projets et institutions qui interviennent dans un domaine spécifique en actionnant un ou plusieurs outils d'appui au développement évoqués dans le chapitre précédent : accès à des services financiers ou non financiers (formation, conseil, information) ou financement de travaux de recherches sur les équipements et procédés. Il est fréquent que la contribution à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté soit mentionnée dans les objectifs de ces différents projets et dispositifs à travers l'amélioration des revenus et la création d'emplois ou d'auto-emplois ou le renforcement de capacités. Cependant, elle est souvent peu explicitée dans les choix qui sont faits (filieres, cibles, actions) et peu évaluée dans les dispositifs de suivi-évaluation et de mesure d'impacts.

... / ...

Pour que cette contribution soit plus explicite, la définition des projets devrait davantage reposer sur une analyse fine du contexte, sur l'explication des hypothèses qui sous-tendent la conception des projets et sur des choix de groupe cible et d'actions qui ont des effets de levier les plus importants. Il s'agit d'une part de préciser, à partir d'un diagnostic, en dialogue avec les acteurs du secteur, la situation à modifier en qualifiant précisément quelles inégalités et quelles exclusions le projet cherche à combattre, en précisant la façon dont elles s'expriment et se matérialisent pour les différents groupes d'acteurs et en identifiant les facteurs qui les produisent ou les reproduisent. Il est nécessaire d'autre part d'explicitier la façon dont le projet pense modifier cette situation (hypothèses) pour raisonner la stratégie du projet par rapport à ces analyses et en garantir la pertinence.

La question du ciblage renvoie à deux stratégies possibles dans les cas des MPEA : l'appui à des micro-entreprises « dynamiques » ou l'appui à des activités sources de revenus pour les pauvres. Elles ne s'opposent pas nécessairement et des stratégies hybrides peuvent être envisagées. Une approche différenciée, avec des choix d'actions différents selon les types d'acteurs ou avec des mesures spécifiques pour les pauvres au sein d'une stratégie globale, peut être adoptée.

Les interventions varient en fonction des différents types d'acteurs et des contraintes à lever. Il s'agit de définir, dans la gamme d'actions possibles (du technique au commercial, de l'entreprise aux organisations et à l'environnement institutionnel), une stratégie opérationnelle réaliste, en fonction des référentiels existants, de l'état de développement des MPEA et des compétences disponibles sur place. Les projets devront dans bien des cas prévoir des moyens pour développer des compétences et dispositifs d'appui pérennes. L'objectif est de pallier les faiblesses des acteurs tant privés que publics, en termes de connaissance du fonctionnement du secteur des MPEA et en termes d'offre de produits financiers, de services non financiers et de dispositif de recherche-développement en réponse au besoin des petites et des micro-entreprises. Enfin, ces choix doivent être explicités dans un cadre logique qui permet de confronter les points de vue et analyses des acteurs concernés et de se mettre d'accord sur ce que l'on veut faire. Représenter de façon synthétique la logique interne d'un projet est en effet utile voire indispensable pour le concevoir, le présenter à d'autres acteurs et le piloter.

Maximiser l'impact sur la SA et la LPI suppose également de se doter d'un dispositif de suivi-évaluation. Il permet de suivre l'avancée du projet, de vérifier la cohérence entre public visé et public touché, entre actions et objectifs et de repérer des problèmes éventuels et de les corriger (fonction de suivi et de pilotage). Il vise également à objectiver l'atteinte des objectifs en termes de LPI et de tirer les enseignements de l'action (fonction de capitalisation). Le suivi-évaluation est donc un outil de pilotage stratégique du projet pour suivre, orienter/réorienter les actions ou la stratégie en fonction du déroulement de l'action et des avis et niveaux de satisfaction des bénéficiaires et partenaires, et le fondement de stratégies de capitalisation d'expérience. Il repose sur le suivi régulier d'un petit nombre d'indicateurs à la fois pertinents et faciles à collecter, d'études régulières d'indicateurs souvent plus qualitatifs et d'enquêtes ponctuelles autour de questions précises que se posent les animateurs du projet au cours de sa mise en œuvre.

De tels dispositifs nécessitent d'une part que des moyens soient prévus pour financer le suivi-évaluation et la capitalisation. D'autre part, la dimension de recherche-action avec les entreprises et les dispositifs d'appui doivent être pleinement intégrés aux projets. Il est également important que les projets disposent d'une marge de manœuvre, d'une certaine souplesse dans la mise en œuvre et de capacités pour pouvoir construire l'adéquation entre l'offre d'appui, la situation réelle et les aspirations des acteurs du secteur des MPEA. En effet, le succès d'un projet ou d'une action de développement ne tient pas tant à sa programmation rigoureuse qu'au processus d'apprentissage par lequel se construisent en même temps les savoir-faire et les dispositifs organisationnels pertinents (Korten, 2006). Enfin, comme nous l'avons souligné, la mise au point, l'adoption et la diffusion d'innovations, le développement significatif d'activités de transformation à petite échelle, la validation de dispositifs d'appui sont des processus longs qui nécessitent donc d'envisager une intervention sur des durées bien plus longues que les projets classiques qui espèrent enregistrer des résultats visibles en trois ou six ans.

Conclusion

Après avoir montré la contribution des MPEA à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté, cette dernière partie présente des recommandations pour valoriser le potentiel de ce secteur. Le lecteur trouvera à la fin de chaque chapitre les éléments-clés à retenir.

Reconnaître pleinement la place du secteur des MPEA dans l'économie nationale et favoriser l'émergence d'organisations professionnelles sont des préalables à la définition de politiques publiques favorables au développement de ce secteur (voir chapitre 1, page 60).

Celles-ci doivent contribuer à l'amélioration, voire la réforme de l'environnement des affaires. La législation du travail, la protection sociale, les réglementations sur la qualité sanitaire des produits, la fiscalité, les politiques commerciales doivent tenir compte des capacités financières et du mode de fonctionnement et caractéristiques des micro et petites entreprises. Cette adaptation du contexte réglementaire doit être le fruit d'une concertation entre les différents acteurs (État, services de contrôle, transformateurs, consommateurs) et doit permettre que la contribution du secteur aux finances publiques soit plus importante et reconnue, et que les efforts de qualité soient valorisés. Enfin, l'État et les collectivités locales doivent financer des investissements structurants (voir chapitre 2, page 66).

Un des éléments-clés de la définition de politiques d'appui au secteur des MPEA est le développement d'une offre de services adaptés aux spécificités et besoins des entreprises, en mesure de lever les contraintes qu'elles rencontrent. Les recommandations portent sur cinq principaux axes d'intervention : la formation, le conseil, l'information, la recherche et l'accès aux services financiers (voir chapitre 3, page 73).

Dans les dispositifs de coopération internationale pour le développement, l'accent est mis actuellement sur l'aide budgétaire qui renforce les capacités d'actions de l'État, et donc sa capacité à mettre en œuvre ses politiques, en échappant aux contraintes des projets financés par les bailleurs de fonds. L'aide budgétaire peut donc permettre une plus grande cohérence des interventions publiques. Cette évolution

peut être une opportunité pour une politique d'appui aux MPEA. Pour autant, ceci ne sera le cas que si des politiques cohérentes sont définies, avec un souci de pertinence et d'efficacité pour le secteur concerné. Ceci implique en particulier, outre une réelle volonté de prendre en compte le secteur, un dialogue avec ses acteurs et la mobilisation des compétences existantes, pour définir les axes d'action et leurs modalités de mise en œuvre et assurer ainsi une adéquation à la réalité du secteur. Cela implique en particulier de trouver le bon équilibre entre un objectif de croissance et de sécurité alimentaire et un objectif de lutte contre la pauvreté, en faisant de ce ciblage un choix explicite, et non pas seulement un discours général, sans incidence sur les choix opérationnels.

Par ailleurs, l'accent mis sur l'aide budgétaire ne doit pas faire oublier les apports de projets bien conçus (voir chapitre 4, page 91). Si des politiques cohérentes peuvent aujourd'hui être définies, c'est aussi parce que des projets ont expérimenté, mis au point et validé des approches et des méthodes, qui peuvent aujourd'hui être incorporées aux politiques ; parce que des projets ont développé des compétences d'appui, permis l'émergence et la consolidation d'organismes d'appui. Ce rôle d'expérimentation, de mise au point de références et de méthodes est un atout des démarches « projets » et ne doit pas être négligé. De nombreux besoins demeurent en la matière. Ce sera sans nul doute une modalité de mise en œuvre des politiques publiques d'appui au secteur, là où des efforts spécifiques doivent être faits, là où des innovations sont à mettre au point, des compétences à développer. C'est sans doute dans une articulation productive entre des choix politiques clairs, élaborés dans une logique pluri-acteurs avec les entreprises du secteur, et des projets bien conçus comme modalités de mise en œuvre, que se joue l'efficacité de politiques d'appui aux MPEA en Afrique. Celles-ci doivent pouvoir stimuler la capacité de ce secteur à offrir à une population croissante et de plus en plus urbaine une alimentation abordable, de qualité, et correspondant à leurs goûts, tout en produisant et distribuant du revenu à de nombreux acteurs dans les filières. ■

Vers un autre regard : repartir de la richesse des pauvres

Depuis l'an 2000 et la mise en œuvre des objectifs du millénaire, les documents stratégiques de réduction de la pauvreté et les projets de développement visant cet objectif se sont multipliés. Force est de constater qu'à mi-parcours du délai que s'étaient fixés les 187 pays signataires de ces objectifs, les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes.

L'Afrique subsaharienne n'apparaît pas engagée dans un processus qui laisse raisonnablement penser que la pauvreté sera réduite de moitié en 2015. Rappelons qu'elle est la seule région du monde qui a vu ses indicateurs de pauvreté monétaire se dégrader depuis quinze ans. Dans un récent rapport sur les 50 pays les moins avancés, dont 34 sont africains, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement montre pourtant que ces pays les plus pauvres ont connu en 2004 la plus forte croissance de leur produit intérieur brut en vingt ans (Cnuced, 2006). Mais il montre aussi que cette croissance, essentiellement imputable aux pays pétroliers qui ont bénéficié de l'augmentation du prix du baril et d'investissements étrangers, ne s'est que très peu traduite en termes d'amélioration des conditions de vie, de réduction de la pauvreté, de développement des infrastructures, de l'emploi, de l'éducation ou de la santé.

Pour la première fois, cette institution des Nations unies, pourtant spécialisée dans les relations entre commerce international et développement, reconnaît la nécessité de sortir d'un paradigme dominant qui concentre la question du développement sur les conditions d'insertion dans le commerce mondial et la compétitivité des exportations, et de porter plus d'at-

tention à l'augmentation des capacités productives de ces pays. Le rapport reconnaît ainsi que dans les pays les plus pauvres, la croissance de la demande intérieure rend en général compte de plus des trois



Abdoulaye Tandia

Vendeuses de lait caillé à Kolda (Sénégal).

L'amélioration des procédés et de la qualité des aliments traditionnels, en conservant la typicité des produits, est un enjeu important pour répondre à la demande des urbains et favoriser le développement des MPEA.

quarts de la croissance économique et rejoint en cela d'autres économistes (Chenery, Robinson et al., 1986) qui l'ont montré depuis plus longtemps. Une telle conclusion conduit à changer le regard porté sur les économies africaines et orienter l'attention vers leurs tissus d'entreprises dédiées à cette demande intérieure.

Sur un continent qui a connu une urbanisation accélérée et une ouverture économique subite, on pouvait craindre, comme cela a été dénoncé à une époque, une rupture entre des villes nourries par des importations et des campagnes se repliant sur elles-mêmes au fur et à mesure de l'affaiblissement de leurs positions sur les marchés agricoles internationaux. Sans nier l'appauvrissement des ruraux depuis plusieurs décennies, il faut reconnaître que cette rupture ne s'est pas produite. L'agriculture s'est orientée vers ces nouveaux marchés urbains. Elle a pu le faire grâce au développement spectaculaire mais silencieux d'un secteur d'activités d'intermédiation que sont les micro et petites entreprises agroalimentaires. Ces activités se rencontrent dans toutes les filières. Elles sont très nombreuses. Elles fournissent des revenus essentiellement aux femmes en transformant et distribuant des produits alimentaires variés, peu coûteux et correspondant aux goûts des consommateurs. Leur rôle pour la sécurité alimentaire est incontestable, même s'il reste de nombreuses marges de progrès pour augmenter la productivité du travail, améliorer la qualité des produits et diversifier encore l'offre.

Reconnaître l'importance des marchés intérieurs ne suffit pas. Car le regard sur le tissu productif qui lui est dédié reste souvent, là aussi, trop sélectif. La science économique peine à rendre compte de l'économie réelle comme en témoignent par exemple les statistiques, durablement aveugles sur ce secteur informel. En son sein même, des milliers d'activités restent encore non reconnues, celles menées en écrasante majorité à l'échelle individuelle par les femmes pour nourrir la population.

Dans le monde des développeurs ou des politiques, seules les entreprises accumulant du capital apparaissent dignes d'intérêt pour le développement. Elles relèvent pourtant plus souvent du mirage ou du projet que d'une réalité ancrée dans la société. Les micro-entreprises croissant par multiplication sont à l'antipode des projets de modernité portés par l'idéologie du développement. Le développement doit au contraire conduire à les éliminer avec la pauvreté à laquelle elles sont assimilées. Cette économie réelle, celle qui mobilise la très grande majorité de la population, est pourtant génératrice d'emplois pour les plus pauvres et en particulier les femmes. Elle est largement redistributive, et valorise les ressources ou les capacités du plus grand nombre. C'est elle qui assure ce qu'Engelhard appelle « la vraie richesse d'une nation ». Cette vraie richesse « réside dans le fait que la nation est capable d'offrir, à coût supportable par le plus grand nombre, des biens et services de base en quantité et qualité suffisantes » (Engelhard, 2000).

Reconnaître aujourd'hui les activités économiques des femmes en Afrique, reconnaître cette économie populaire, ne signifie pas découvrir une nouvelle cible pour des projets de développement ou de lutte contre la pauvreté. Cela suppose de commencer par lutter contre une pauvreté du regard de ce qu'est la société réelle, celui de l'économie classique, des projets de développement guidés par une nième solution miracle ou un nouveau concept. Car, comme le disent E. Ndione et ses collègues d'Enda Graf Sahel, l'appauvrissement de l'Afrique n'est pas seulement matériel et social, il est aussi sémantique et épistémologique. Il rend compte de la perte des explications des choses de la dépossession des projets de société par les populations. Il faut repartir de ce que les gens font, de ce qu'ils savent, de ce qu'ils croient, de ce qu'ils inventent. « Repartir de la richesse des pauvres, de ce qu'ils ont, et non pas de ce qu'ils n'ont pas, est la seule façon d'envisager de lutter contre la pauvreté » (Enda Graf Sahel, 2001). ■

Bibliographie

ADANGUIDI J., 2000. La personnalisation de l'impersonnel. Réflexion autour du commerce de l'igname à Cotonou, Bénin, Bulletin de l'Apad – 19 (Les interactions rural-urbain : circulation et mobilisation des ressources), URL : apad.revues.org/document438.html.

ADECHOUBOU A.-M. et TOMETY S.N., 1990. Les banquiers ambulants au Bénin, Genève, Bureau international du travail (BIT), Services financiers et allègement de la dette, 51 p., www.lamicrofinance.org.

ADJAMAGBO A., ANTOINE P., BEGUY D. et DIAL F.B., 2005. « Comment les femmes concilient-elles mariage et travail à Dakar et Lomé ? », in : Réseau « Démographie » de l'AUF (Éd.), 6^e journées scientifiques : Villes du Sud. Dynamiques, diversités et enjeux démographiques et sociaux, 22-25 novembre 2005, Cotonou, Bénin.

AKINDÈS F., 1991. Restauration populaire et sécurité alimentaire à Abidjan. La sécurité alimentaire à l'heure du néo-libéralisme, Cahiers des sciences humaines, 27(1-2): 169-182.

AKINDÈS F., 2001. « Les stratégies alimentaires en temps de crise dans les villes africaines », in : WINTER G. (Éd.), Inégalités et politiques publiques en Afrique. Pluralité des normes et jeux d'acteurs, Paris, France, Karthala et IRD, p. 73-83.

ALPHA A., 2006. La protection des marchés agricoles, un outil de développement, Paris, Coordination Sud, 48 p., www.coordinationsud.org.

ALPHA A., FAUCHEUX B. et WAGNER A., 2006. La conférence ministérielle de Hong Kong. Retour sur la négociation agricole, Paris, Gret, 23 p.

ANTOINE P. et COULIBALY S. (Éds.), 1987. L'insertion urbaine des migrants en Afrique, Paris, France, Orstom collection « Colloques et Séminaires ».

ANTOINE P. et NANITELAMIO J., 1990. Nouveaux statuts féminins et urbanisation en Afrique, Genus, XLVI (3-4): 17-30.

ARDITI C., 1975. La commercialisation des produits agricoles en Afrique de l'Ouest, Paris, France, Ministère de la Coopération, 120 p.

ASENSO-OKYERE W.K., TWUM-BAAH K.A., KASSANGA A., ANUM J. and PÖRTNER C., 2000. Ghana living standards survey. Report of the fourth round (GLSS4), Accra, Ghana, Statistical Service, 170 p.

BARLET K., 2004. Quel type de lien entre services financiers et non financiers aux MPE ?, Bulletin d'information du mardi (BIM), 23 mars 2004, 3 pages, <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/BIM-2004/BIM-23-03-04.pdf>.

BARLET S., 2006. Formivak : fonctionnement et analyse du dispositif, Paris, Ireded, Gret, 20 p.

BARRO I., 2004. Microfinance et financement des PME et MPE, Ministère de la PME, de l'Entrepreneuriat féminin et de la Microfinance – République du Sénégal, 56 p., www.lamicrofinance.org.

BARRO N., OUATTARA C.A.T., NIKIEMA P.A., OUATTARA A.S. et TRAORÉ A.S., 2002. Évaluation de la qualité microbiologique de quelques aliments de rue dans la ville de Ouagadougou au Burkina Faso, Cahiers Santé, 12(4): 369-374.

BENDECH M.A., CHAULIAC M. et MALVY D.J.M., 1997. Assessment of dietary intake at home and outside the home in Bamako (Mali), *Ecology of Food and Nutrition*, 37(3): 135-162.

BICHARD A., DURY S., SCHÖNFELDT H.C., MOROKA T., MOTAU S. et BRICAS N., 2005. Access to urban markets for small-scale producers of indigenous cereals : a qualitative study of consumption practices and potential demand among urban consumers in Polokwane, *Development Southern Africa*, 22(1): 125-141.

BISILLIAT J. (Éd.), 1996. Femmes du Sud, chefs de famille, Paris, France, Karthala, 410 p.

BIT, 1999. Travail décent et protection pour tous en Afrique, Rapport du Directeur général, 9^e réunion régionale africaine, Abidjan, 40 p. www.ilo.org/dyn/empent/docs/F709308684/Finance%20Policies.pdf.

BIT, 2000. Sécurité sociale/secteur informel. Cas du Sénégal, www.ilo.org/public/french/dialogue/ifpdial/la/gp/senegal.htm.

BIT, 2005. Les indicateurs clefs du marché du travail (Key Indicators of the Labour Market), 4^e édition, www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm.

BIT, ACTRAV, 2002. Main-d'œuvre non protégée : quel syndicalisme pour l'économie informelle ?, Éducation ouvrière 2002/2, n° 127, Édition provisoire, Bureau international du travail, Bureau des activités pour les travailleurs (Actrav), 68 p., www.ilo.org/public/french/dialogue/actrav/publ/127/127f.pdf.

BLATIN M., 2002. De la pauvreté à la réduction de la pauvreté, Techniques financières et développement, 69 : 6-11.

BOM KONDE P., MOITY-MAÏZI P. et SOKONA K. (Éds.), 1999. Aval : six ans de diffusion de savoir-faire agroalimentaires en Afrique de l'Ouest. Bilan méthodologique, Montpellier, Dakar, Cirad, Cnearc, Enda Graf, 125 p.

BOSSARD L., 2001. Gérer l'économie localement, Manuel Écoloc, Évaluation et prospective de l'économie locale, tome 1, Club du Sahel-OCDE, PDM, 64 p., www.oecd.org/sah.

BOTZUNG M. et LE BISSONNAIS A., 1998. Appui et financement des micro et petites entreprises en Afrique : comparaison, analyse et perspectives, Ministère des Affaires Étrangères – Coopération et Francophonie, Paris, 107 p.

BOTZUNG M., 2001. Développer le marché de conseil aux PME africaines : démarches et enjeux. Les conditions d'un accès des petites entreprises à des prestations d'appui-conseil appropriées, Édition du Gret, collection « Coopérer aujourd'hui » n° 18, 30 p., www.gret.org/ressource/rech_cooperer.asp.

BOURGUIGNON F., 2003. « The growth elasticity of poverty reduction : explaining heterogeneity across countries and time periods », in : EICHER T. et TURNOVSKI S. (Éds.), *Inequality and growth : theory and policy implications*, Cambridge, Mass, États-Unis, MIT Press.

BRICAS N., 1992. « L'évolution des styles alimentaires au Sahel », in : BOSCH P.-M., DOLLÉ V., GARIN P. et YUNG J.-M. (Éds.), *Le développement agricole au Sahel, Tome I : Milieux et défis*, Montpellier, France, Cirad, collection « Documents Systèmes agraires », p. 179-209.

BRICAS N., 1993. « Les caractéristiques et l'évolution de la consommation alimentaire dans les villes africaines », in : MUCHNIK J. (Éd.), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales*, Paris, France, L'Harmattan, p. 127-160.

BRICAS N., 1994. Consommateurs en quête d'identité, *Histoires de Développement*, (27): 34-37.

BRICAS N. et ATTAIE H., 1998. « La consommation alimentaire des ignames : synthèse des connaissances et enjeux pour la recherche », in : BERTHAUD J., BRICAS N. et MARCHAND J.-L. (Éds.), *L'igname, plante séculaire et culture d'avenir*, Actes du séminaire international Cirad-Inra-Orstom-Coraf, Montpellier, France, 3-6 juin 1997. Montpellier, France, Cirad-Inra-Orstom-Coraf, p. 21-30.

BRICAS N. et BRIDIER B., 1993. « La valorisation des produits vivriers : avec quelles entreprises agroalimentaires ? », in : Muchnik J. (Éd.), *Alimentation, techniques et innovations dans les régions tropicales*, Paris, France, L'Harmattan, p. 295-306.

BRICAS N., CHEYNS E., DURY S. et ESSOMBA J.-M., 2001. « How can signs of food quality be reliable ? Empirical issues concerning the popular food trade in African urban areas », in : PASQUALI M. (Éd.), *Third Congress of the European Society for Agriculture and Food Ethics*, Eursafe 2001, Florence, Italie, 3-5 octobre 2001, A&Q Publisher.

BRICAS N. et MUCHNIK J., 1985. « Technologies autochtones et artisanat alimentaire urbain », in : BRICAS N., COURADE G., COUSSY J., HUGON P. et

MUCHNIK J. (Éds.), *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne*, Paris, France, L'Harmattan, collection « Villes et Entreprises », p. 293-310.

BRICAS N., ORKWOR G., HOUNHOUIGAN J. et NKPENU K.E., 2001. Consommation urbaine à base d'igname : l'amala prend le pas sur l'igname pilée, *Bulletin du Réseau TPA*, (18): 13.

BRICAS N. et RAOULT-WACK A.-L., 1997. Pour un développement agroalimentaire maîtrisable dans les zones tropicales, *Cahiers Agricultures*, 6(6): 577-589.

BRICAS N. et SAUVINET R., 1989. « La diversification de la consommation : une tendance de l'évolution des styles alimentaires au Sahel », in : GRIFFON M. (Éd.), *Économie des filières en régions chaudes : formation des prix et échanges agricoles. Actes du X^e séminaire d'économie et de sociologie*, Montpellier, France, 11-15 sept 1989, Montpellier, France, Cirad, p. 471-485.

BRICAS N., VERNIER P., ATEGBO E., HOUNHOUIGAN J., MITCHIKPE E., N'KPENU K.E. et ORKWOR G., 1997. Le développement de la filière cossettes d'igname en Afrique de l'Ouest, *Les Cahiers de la recherche-développement*, (44): 100-114.

BROUTIN C., DIEDHIOU Y., DIENG M., 2005. Maîtrise de la qualité dans la transformation laitière : guide de bonnes pratiques d'hygiène, Dakar, Sénégal, Ministère de l'Élevage, Fenafils, FEITLS, Dinfel, Upbral, 103 p., www.gret.org/ressource/pdf/07686.pdf.

BROUTIN C., DUTEURTRE G., TANDIA A., TOURÉ B. et FRANÇOIS M., 2006. Accroissement et diversification de l'offre de produits laitiers au Sénégal : la bataille industrielle du lait en poudre à Dakar et des mini-laiteries à la conquête des marchés des villes secondaires, Atelier sous régional « Vers de nouvelles politiques laitières », Bamako, Mali, 29 mai-2 juin 2006, Repol.

BROUTIN C., FRANÇOIS M., 2002. Financement de l'appui-conseil aux petites entreprises. Communication à l'atelier Aval – Cotonou, janvier 2002, UNB-FSA, Enda Graf, Cirad, MAE, 14 p.

BROUTIN C., FRANÇOIS M., SOKONA K., TANDIA A., 2003. Innovations pour l'approvisionnement alimentaire des villes. Quel dispositif d'appui aux micro et petites entreprises ?, *Revue Agridoc*, 5.

BROUTIN C., FRANÇOIS M. et NICULESCU N., 2006. Gestion de la qualité dans la transformation laitière : expérimentation d'une démarche d'élaboration concertée de guides de bonnes pratiques d'hygiène au Sénégal et au Burkina, Communication à l'atelier sous

régional « Vers de nouvelles politiques laitières », Bamako, 29 mai au 2 juin 2006, 9 p., www.gret.org, www.infoconseil.sn.

BROUTIN C. et ROUYAT J., 2004. Éducation qualifiante des jeunes et des adultes (EQJA) : étude sur les formations des femmes dans le domaine de l'agroalimentaire, Dakar, Sénégal, Gret, DPRE, Unesco, 92 p., www.education.gouv.sn/politique/eqja/fichiers/formation-femmes-agro-alimentaire.pdf.

BROUTIN C. et ROUYAT J., 2005. Filières, créneaux porteurs et entrepreneuriat féminin document de travail I, Rapport de post-formulation du projet de promotion de l'entrepreneuriat rural, deuxième phase (Promer II), Dakar, Fida, 64 p.

BROUTIN C., ROUYAT J., TANDIA A., TOURÉ B., 2005. Note sur les organisations professionnelles nationales de MPE agroalimentaires, Dakar, Gret, Enda Graf, 10 p., www.infoconseil.sn, www.gret.org/ressource/pdf/07628.pdf.

BROUTIN C. et SOKONA K., 1999. Innovations pour la promotion des céréales locales : reconquérir les marchés urbains, Paris, France, Dakar, Sénégal, Gret, Enda Graf, 147 p.

BROUTIN C., TOTTÉ A., TINE E., FRANÇOIS M., CARLIER R., BADINI Z., 2003. Transformer les céréales locales pour les nouveaux marchés urbains, Paris, France, Éd. Gret, Ministère des Affaires étrangères, programme Agridoc, collection « Le point sur », 296 p.

BRUCE J. et DWYER D., 1988. *A home divided : women and income in the Third World*, Stanford - CA, États-Unis, Stanford University Press, 303 p.

BUDIENDER D., 2000. The political economy of women's budgets in the South, *World Development*, 28(7): 1365-1378.

CABINET PIERRE PARIS et JEXCO, 2004. Étude sur les services financiers et non financiers pour les TPE/PME. Synthèse comparative globales des enquêtes menées au Burkina Faso, Ghana et Bénin, Paris, Cabinet Pierre Paris et Jexco, 28 p., www.intercoop.ch/sed/products/download.php#workingpapers.

CASTEL O., 2002. Le Sud dans la mondialisation : quelles alternatives ?, Paris, La Découverte, 216 p.

CASTELLANET C., 2003. Cycle des projets, cadre logique et efficacité des interventions de développement, Éditions du Gret, série « Traverses », n° 13, 34 p., www.gret.org.

CERDAN C., NDJOUENKEU R. et MBAYHOUEL K., 2004. Valorisation des productions vivrières : place et rôle dans le développement économique des savanes d'Afrique centrale, *Cahiers Agricultures*, 13(1): 85-90.

CHAMBERS R., 1990. Développement rural : la pauvreté cachée, Paris, Wageningen, Karthala, CTA, 374 pages.

CHARMES J., 1989. Trente cinq ans de comptabilité nationale du secteur informel au Burkina Faso (1954-89). Leçons d'une expérience et perspectives d'amélioration, Ouagadougou, Burkina Faso, Ministère du Plan et de la Coopération, Pnud-DTCD, 108 p.

CHARMES J., 1996. « Emploi, informalisation, marginalisation ? L'Afrique dans la crise et sous l'ajustement, 1975-1995 », in : COUSSY J. et VALLIN J. (Éds.), *Crise et population en Afrique, crises économiques, politiques d'ajustement et dynamiques démographiques*, Paris, Ceped, p. 495-520.

CHARMES J., 2000. African women in food processing : a major, but still underestimated sector of their contribution to the national economy, International Development Research Centre, Centre of Economics and Ethics for Environment and Development, Statistics Program of Wiego, 32 p.

CHAULIAC M., BRICAS N., ATEGBO E., AMOUSSA W. et ZOHOUN I., 1998. L'alimentation hors du domicile des écoliers de Cotonou (Bénin), *Cahiers Santé*, (8): 101-108.

CHAUVEAU J.-P. et JUL-LARSEN E., 2000. Introduction : du paradigme halieutique à l'anthropologie des dynamiques institutionnelles, in : CHAUVEAU J.-P., JUL-LARSEN E. et CHABOUD C. (Éds.), *Les pêches piroguières en Afrique de l'Ouest. Pouvoirs, mobilités, marchés*, Paris, France, CMI, IRD, Karthala, p. 9-86.

CHENERY H., ROBINSON S. et SYRQUIN M., 1986. *Industrialization and Growth : A Comparative Study*, Washington DC, États-Unis, Banque mondiale.

CHEYNS E., 1998. Identification et construction sociale de la qualité de produits agroalimentaires. Le cas de l'alimentation urbaine au Burkina Faso, Thèse de doctorat en Économie du développement agricole, agroalimentaire et rural, sous la direction de Requier-Desjardins D. et Bricas N., École nationale supérieure agronomique de Montpellier, 377 p.

CHEYNS E., 1999. « Construction de la qualité et institutions professionnelles. Application au secteur artisanal alimentaire urbain en Afrique », in : BRIDIER B. et

RAWSKI C. (Éds.), *Organisations locales et appui aux petites entreprises agroalimentaires en Afrique de l'Ouest et du Centre*, Dakar, Sénégal, 30 novembre-3 décembre 1999, Cirad, CTA, Enda, série « Colloques ».

CHEYNS E., 1999. Les pratiques d'approvisionnement alimentaire des consommateurs de Ouagadougou (Burkina Faso), Montpellier, France, Cirad, série « Urbanisation, alimentation et filières vivrières » n° 3, 92 p.

CHEYNS E., 2001. La consommation urbaine de l'huile de palme rouge en Côte d'Ivoire : quels marchés ?, *Oléagineux, corps gras, lipides*, 8(6): 641-645.

CHEYNS E., 2001. « La qualification des produits artisanaux : du marché de proximité à l'échange à distance. Le soubala au Burkina Faso », in : MOITY-MAÏZI P., SAINTE MARIE C., GESLIN P., MUCHNIK J. et SAUTIER D. (Éds.), *Systèmes agroalimentaires localisés. Terroirs, savoir-faire, innovations*, Montpellier, France, Cirad, p. 65-78.

CHEYNS E., 2004. Qualification des produits artisanaux dans l'espace marchand : vers des dispositifs civiques ? L'adaptation des groupements de productrices à la demande urbaine au Burkina Faso, *Économie et Société*, (26).

CHEYNS E. et BRICAS N., 2003. La construction de la qualité des produits alimentaires. Le cas du soubala, des céréales et des viandes sur le marché de Ouagadougou au Burkina Faso, Montpellier, France, Cirad, collection « Alimentation, savoir-faire et innovations en agroalimentaire en Afrique de l'Ouest », 82 p.

CHEYNS E. et BRICAS N., 2006. Consommation et qualification des aliments dans des villes africaines. Pluralité des références identitaires et des modes de coordination, Colloque du GDR Économie et Sociologie : « Les nouvelles figures des marchés agro-alimentaires : apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion », Montpellier, France, 23-24 mars 2006.

CHEYNS E., BRICAS N. et AIKÉ A., 2004. Attentes de qualité et structuration des filières alimentaires. La segmentation du marché urbain des huiles de palme rouges en Côte d'Ivoire, *Cahiers Agricultures*, 13(1): 135-141.

CIRAD, GRET (Éds), 2002. *Mémento de l'agronome. Les filières agricoles et agroalimentaires*, Paris, Ministère des Affaires étrangères, CTA, p. 135-154.

CNUCED, 2006. Rapport 2006 sur les pays les moins avancés. Développer les capacités productives, New York et Genève, Nations Unies, 408 p.

- COUR J.-M., 2004. Peuplement, urbanisation et transformation de l'agriculture : un cadre d'analyse démo-économique et spatial, *Cahiers Agricultures*, 13(1): 158-165.
- CRAMER C., 2003. Does inequality cause conflict ?, *Journal of International Development*, 15(4): 397-412.
- CRUZ J.-F., DRAME D., DIALLO T.A. et SON G., 2004. Projet CFC/IGG (FIGG/02) : Amélioration des technologies post-récolte du fonio, Rapport annuel, Montpellier, France, Cirad, IER, Irag, Irsat, 38 pages + annexes.
- DARDÉ C., 1997. « L'agroalimentaire au féminin. Modes d'organisation et fonctionnement des unités de transformation féminines dans le département de Bignona (Sénégal) », in : LOPEZ E. et MUCHNIK J. (Éds), *Petites entreprises et grands enjeux. Le développement agroalimentaire local*, Tome II, Paris, France, Montréal, Canada, L'Harmattan, p. 67-81.
- DAVID O. et MOUSTIER P., 1998. Lorsque le gros maigrît, le maigre meurt, *Autrepart*, 6: 105-122.
- DEININGER K. et SQUIRE L., 1998. New ways of looking at old issues : inequality and growth, *Journal of Development Economics*, 57: 259-287.
- DEVAUTOUR H. et NAGO C.M., 1989. « Le maïs au Sud-Bénin. Innovations technologiques et alimentation », in : PARMENTIER M. et FOUABI K. (Éds.), *Céréales en régions chaudes : conservation et transformation*, Paris, France, Aupelf/Uref, Édité. John Libbey Eurotext: p. 167-177.
- DFID, 2003. Annual Reports 2002-2003.
- DIOP Ahmadou Yéri, 2004. Les relations des institutions de sécurité sociale avec le public, Colloque des directeurs d'institutions de sécurité sociale des pays francophones d'Afrique, Limbé, Cameroun, 28-30 janvier 2004, www.issa.int/pdf/limbe04/1diop.pdf.
- DOUMBIA S., 1989. « L'adaptation des producteurs aux exigences de la demande commerciale : le cas de l'igname en Côte d'Ivoire », in : GRIFFON M. (Éd.), *Économie des filières en régions chaudes : formation des prix et échanges agricoles*. Actes du X^e séminaire d'économie et de sociologie, 11-15 septembre, Montpellier, France, Cirad, p. 241-252.
- DROY I., 1990. Femmes et développement rural, Paris, France, Karthala, collection « Économie et développement », 182 p.
- DURY S., GAUTIER N., JAZET E., MBA M., TCHAMBA C. et TSAFACK G., 2000. La consommation alimentaire au Cameroun en 1996, Yaoundé, Cameroun, Cirad, DSCN, IITA, 283 p.
- DURY S., MEDOU J.-C., FOUJEM TITA D. et NOLTE C., 2004. Limites du système local d'approvisionnement alimentaire urbain en Afrique subsaharienne : le cas des amylicées au Sud-Cameroun, *Cahiers Agricultures*, 13(1): 116-124.
- DUTEURTRE G., DIEYE P.N., KOUSSOU M.O., 2005. L'analyse des filières laitières, série « Notes méthodologiques », Réseau de recherches et d'échanges sur les politiques laitières, Isra-Bame, 18 p., <http://www.repol.info>.
- EGG J., 2005. Niger : pouvait-on prévoir la crise alimentaire ?, *Grain de sel*, 33: 5-6.
- ENDA GRAF SAHEL, 2001. Une Afrique s'invente. Recherches populaires et apprentissages de la démocratie, Paris, France, Dakar, Sénégal, Karthala et Enda Graf Sahel, 321 p.
- ENGELHARD P., 2000. L'Afrique miroir du monde : plaidoyer pour une nouvelle économie, Paris, France, Arléa, 222 p.
- ESSOMBA J.-M., DURY S., EDJENGUELE M. et BRICAS N., 2005. « La consommation des produits laitiers à N'Gaoundéré au Cameroun : l'émergence des MPE (micro et petites entreprises) », in : RAIMOND C., GARINE E. et LANGLOIS O. (Éds.), *Ressources vivrières et choix alimentaires dans le bassin du lac Tchad*, Paris, France, IRD Éditions et Prodig Éditions, p. 457-475.
- ESSUMAN K.M., 1992. Fermented fish in Africa. A study on processing, marketing and consumption, Rome, Italie, FAO, Fisheries Technical Paper 329, 120 p.
- FALL A.S. et SY O.S. (Éds.), 2004. Les économies domestiques en Afrique de l'Ouest, Dakar, Sénégal, Codesria & Oxfam, 335 p.
- FAO, 1990. The technology of traditional milk products in developing countries, Rome, FAO, 333 p.
- FAO, 2004. Situation des marchés des produits agricoles, Rome, FAO, 55 p., www.fao.org/docrep/007/y5419f/y5419f00.htm.
- FAUCHEUX B., HERMELIN B. et MEDINA J., 2005. Impacts de l'Accord de partenariat économique UE-Afrique de l'Ouest. Synthèse bibliographique, Paris, Éditions du Gret, 70 p.

FAVEREAU O., 1995. « Développement et économie des conventions », in : HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (Éds.), *L'Afrique des incertitudes*, Paris, France, PUF, p. 179-199.

FNAM, 2001. Présentation de la Fédération nationale des artisans du Mali, Bamako, Fnam, 134 p., www.promali.org/fnam.

FONTAN C., 2003. Impact du volet des technologies post-récolte du projet Dynafiv sur la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté. Étude de cas Alpa, Rapport de stage en Guinée sous la direction de Broutin C. et Bricas N., Paris, Gret, 45 p.

FOURNIER S., AY P., JANNOT C., OKOUNLOLA-BIAOU A. et PÉDÉ E., 2001. La transformation artisanale de l'huile de palme au Bénin et au Nigeria, Montpellier, France, Cirad, collection « Alimentation, savoir-faire et innovations agroalimentaires », 139 p.

FOURNIER S., MUCHNIK J. et REQUIER-DESJARDINS, 2001. Proximité et efficacité collective : une relation en question. Le cas des filières gari et huile de palme au Bénin, The Third Congress on Proximity, « New Growth and Territories », Paris, 13 et 14 décembre 2001, University of Paris South & Institut national de la recherche agronomique.

FRANÇOIS M., BROUTIN C. et SOKONA K., à paraître. Fabriquer et distribuer des « nouveaux produits traditionnels » à Dakar. Les micro et petites entreprises répondent aux « nouvelles attentes » des consommateurs urbains : hygiène et rapidité de préparation d'un produit « naturel », Cahiers Agricultures.

FRANÇOIS M., NICULESCU N. et SABO I., 2005. Maîtrise de la qualité dans la transformation laitière : guide de bonnes pratiques d'hygiène, Ouagadougou, Burkina Faso, Ministère des Ressources animales, Chambre du Commerce d'industrie et d'artisanat, 95 p., www.gret.org/ressource/pdf/07867.pdf.

GENTIL D. (Éd.), 2000. Lutte contre la pauvreté et les inégalités : synthèse de l'étude bilan sur les actions de la coopération française, Paris, Iram, série « Études », Ministère des Affaires étrangères, 32 p., www.diplomatie.gouv.fr.

GETENET B., 2005. Comment les consommateurs perçoivent-ils l'industrialisation alimentaire ? Les cas des produits céréaliers et laitiers à Dakar, Mémoire d'ingénieur en Agronomie tropicale, Option Valor, sous la direction de Bricas N. et Broutin C., Montpellier, France, Cnearc, 109 p.

GOLDMARK L., ADDIS-BOTELHO C. et DE ANDRADE-OROZCO P., 2001. Key issues in the design, implementation and monitoring of voucher training programs, Working paper 2, Small enterprise development (SDC), 19 p., www.intercooperation.ch/sed/main.

GRANOVETTER M., 1973. The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380.

GRET, 2002. Micro et petites entreprises agroalimentaires : innovations pour l'approvisionnement alimentaire des villes africaines, résultats du programme de recherche Inco MPEA, Paris, France, Gret, 12 p., www.gret.org/incoMPEA/documentation.html.

GRET, CITE, 2006. L'offre d'information au service des entreprises en agroalimentaire. Synthèse de l'atelier d'échanges à Madagascar - Antananarivo, 27 février-3 mars 2006, 48 p.

GRET, ENDA GRAF, 2006. Note sur l'étude des entreprises communautaires à Dakar, Projet Infoconseil, Dakar, Sénégal, Gret, www.infoconseil.sn ou www.infoconseil.sn/rubrique.php?id_rubrique=8.

GRIFFON M. (Éd.), 2001. Filières agroalimentaires en Afrique, comment rendre le marché plus efficace ?, Paris, Ministère des Affaires étrangères, DGCID, série « Rapports et Études », 313 p.

GRUSKY D. et KANBUR R. (Éds.), 2006. Poverty and inequality, Stanford University Press, 185 p.

HALLBERG K., 2005. Project performance assessment report - Kenya micro and small enterprise training and technology, World Bank. Synthèse en français : Les BDS (Business Development Services) : l'actualité des services aux entreprises, 11 : 34-37, www.gret.org/ressource/pdf/07742.pdf.

HANAK E., BOUTRIF E., FABRE P. et PINEIRO M., 2000. « Food safety management in developing countries », in : HANAK E., BOUTRIF E., FABRE P. et PINEIRO M. (Éds.), *Food safety management in developing countries*, Cirad & FAO International Workshop, Montpellier, France, 11-13 décembre 2000, Cirad.

HCCI, 2001. La coopération française en matière de formation professionnelle dans les pays de la zone de solidarité prioritaire (ZSP), Rapport du groupe de travail présidé par André Delluc, adopté le 8 octobre 2001, www.hcci.gouv.fr/travail/rapports_avis/rapportformprof.html#25.

HENSON S.J., LOADER R.J., SWINBANK A., BREDAHL M. et LUX N., 2000. Impact of sanitary and phytosa-

nitary measures on developing countries, Department of Agricultural and Food Economics, Reading, United Kingdom, The University of Reading, 104 p., www.apd.rdg.ac.uk/AgEcon/research/2000calyear.htm.

HERMELIN B., 2004. À qui profite l'Accord agricole de l'OMC ? Pour, 184 : 82-87.

HOUNHOUIGAN J., 2000. Matières végétales au Bénin : un potentiel d'emballages biodégradables, Bulletin du Réseau TPA, 17 : 39-41.

HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (Éds.), 1995. L'Afrique des incertitudes, Paris, France, PUF, 288 pages.

HUMBERT L., NALLATAMBY P., RODONDI J. et YARD Y. (Éds.), 1994. Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés, Paris, Ministère de la Coopération, 182 p.

INFOCONSEIL et PAOA, 2006. Qualité sanitaire des denrées alimentaires d'origine végétale au Sénégal : revue du système législatif et analyse des données sur les produits céréaliers transformés, Dakar, Sénégal, Gret, Enda Graf, SNC Lavalin, Cintech, MAE, CDE, Acidi, MIA, 73 p., www.infoconseil.sn.

INSD - Institut national de la Statistique et de la Démographie du Burkina Faso, 2003. Comptes économiques de la Nation 1994-1999, Ouagadougou, Burkina Faso, INSD.

IRAG, 2000. Diagnostic de la filière des cossettes de manioc en Guinée, Foulaya-Kindia, Guinée, Irag, Programme technologie agroalimentaire, 50 p.

IRAM, 2006. L'analyse des filières et les enjeux actuels des politiques agricoles, Note thématique n° 2, 4 p., www.iram-fr.org/frame2.htm.

KABEER N., 2005. Intégration de la dimension genre à la lutte contre la pauvreté et objectifs du millénaire pour le développement, Manuel à l'intention des instances de décision et d'intervention, Ottawa, Canada, Les Presses de l'Université Laval/ CRDI, 336 p.

KANE A., NDIR B., SARR A.B., DIOP N., MANE Y. et DIACK T.S., 1991. « Occurrence de l'aflatoxine B1 dans les principales denrées alimentaires vendues sur les marchés sénégalais », in : LEMONNIER D., INGENBLEEK Y. et HENNART P. (Éds.), Alimentation et nutrition dans les pays en développement. 4^e journées spécifiques internationales du GERM, Paris, France, ACCT-Aupelf-Karthala, p. 143-148.

KORTEN D., 2006, L'intervention sociale comme processus d'apprentissage, Paris, Gret, 2006, Coopérer aujourd'hui, n° 48, 41 p.

KOUKAPI P.-I., 2001. Problématique de la pauvreté et inadéquation du système financier actuel : nécessité d'une approche novatrice, Séminaire sur la contribution du secteur financier à la lutte contre la pauvreté dans les États membres de l'UEMOA, Bamako, 9 et 10 juillet 2001, www.bceao.int.

LATOCHE S., 1998. L'autre Afrique : entre don et marché, Paris, France, Albin Michel, 247 p.

LAVIGNE DELVILLE P., 2000. Des groupes cibles aux groupes stratégiques : participation et exclusion, Paris, Gret, Les notes méthodologiques n° 2, 11 p., www.gret.org.

LAVIGNE DELVILLE P., 2004. « Conclusions », in : BROUILLET A.-S., LAVIGNE DELVILLE P., LEVY M., Comment luttons-nous contre la pauvreté, les inégalités et les exclusions ? Partager et mettre en débat nos approches, nos pratiques et nos savoir-faire. Actes du Séminaire interne, 27-28 août 2003, Gret, p. 41-52.

LAVIGNE DELVILLE P., NEU D., 2004, Communication au séminaire de Paris « Évaluation, capitalisation, appréciation de l'impact au service de la qualité des actions et du dialogue entre les acteurs de la coopération », Paris, les 9 et 10 décembre 2004, F3E/Concord/Coordination SUD, 8 p.

LE BIGOT C. et RIBIER V., 2004. Normes sanitaires et commerce international. Les cas des exportations des pays ACP vers l'Union européenne, Paris, France, Éditions du Gret, collection « Agridoc », 63 p.

LE MAGADOUX A. et BA C.O., 2006. La dimension genre dans les projets du Fida au Sénégal, Rome, Fida.

LEIMDORFER F., 1991. « Identité culturelle et identité sociale : maquis et restaurant à Abidjan », in : Grandes métropoles d'Afrique et d'Amérique Latine, Toulouse, CNRS (Cecod-LTMA).

LESEGO M., HULTQUIST I., ROGOSKI N., PYKE F., 2006. A guide for value chain analysis and upgrading. Developing service market and value chains. Synthèse en français, Les BDS (Business Development Services) : l'actualité des services aux entreprises, 12 : sous presse, www.gret.org/ressource/bds.asp.

LOPEZ E. et MUCHNIK J. (Éds.), 1997. Petites entreprises et grands enjeux : le développement agroalimentaire local, Tomes I et II, Paris, L'Harmattan, 362 et 356 p.

LOPEZ E., 1996. Organisations et stratégies des petites entreprises agroalimentaires à Maroua (Nord Cameroun), Thèse de doctorat de géographie hu-

maine, économique et régionale, sous la direction de Raison J.-P., Université de Paris X, Nanterre, 433 p.

LUND F. et NICOLSON J., 2003. Chains of production, ladders of protection. Social protection for workers in the informal economy, Durban, South Africa, University of Natal, School of Development Studies, 127 p., www.wiego.org/program_areas/social_protect.

LUZIETOSO N., 1999. Processus de standardisation alimentaire urbaine et organisation des activités agro-alimentaires : le cas des fufus et des kwangas à Kinshasa (République démocratique du Congo). Thèse de doctorat en Économie du développement agricole, agroalimentaire et rural ; sous la direction de Boisson J.-M. et Bricas N., Montpellier, Université de Montpellier I.

MAHIEU F.-R., 1991. Les fondements de la crise économique en Afrique, Paris, France, L'Harmattan, Logiques économiques, 197 p.

MAIZI P., 1993. Techniques féminines moose dans le Yatenga (Burkina Faso), Thèse de doctorat d'Anthropologie sociale et ethnologie, sous la direction de Olivier de Sardan J.-P., Aix-Marseille, École des hautes études en sciences sociales, 398 p.

MALASSIS L. et GHERSI G. (Éds.), 1992. Initiation à l'économie agroalimentaire, Paris, Hatier/Aupelf-Uref, 335 p.

MAXWELL D., LEVIN C., ARMAR-KLEMESU M., RUEL M., MORRIS S. et AHIADKEKE C., 2000. Urban livelihoods and food and nutrition security in greater Accra, Ghana, Washington D.C., États-Unis, Ifpri, 172 p.

MEAGHER K., 1995. Crisis, informalization and the urban informal sector in sub-Saharan Africa, *Development and change*, 26(2): 259-284.

MESTRES C., BASSA S., FAGBOHOUN E.G., NAGO M.-C., HELL K., VERNIER P., CHAMPIAT D., HOUNHOUGAN J. et CARDWELL K.F., 2004. Yamp chip food sub-sector : hazardous practices and presence of aflatoxins in Benin, *Journal of stored product research*, 40(5): 575-585.

MICHEL L., 2006. Conférence « La nouvelle déclaration de politique de développement et une stratégie européenne pour l'Afrique », Bruxelles, 2 février 2006, IIRI-KIIB www.irri-kiib.be/speechnotes/06/060202-UE-develop.Michel.htm.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES - DGCID, GRET, 2002. L'information pour le développement des petites entreprises. Les BDS (Business Development

Services) : l'actualité des services aux entreprises, n° 5, 50 p., www.gret.org/ressource/pdf/bds5.pdf.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES - DGCID, GRET, 2002. Modalités et dispositifs de financement des BDS. Les BDS (Business Development Services) : l'actualité des services aux entreprises, n° 2, Paris, 50 p., www.gret.org/ressource/bds.asp.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES - DGCID, 2002. Lutte contre la pauvreté, les inégalités et l'exclusion. Une contribution au débat, Paris, Ministère des Affaires étrangères, Direction générale de la coopération internationale et du développement, 30 p.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES, 2004. Orientation de la politique de développement et des instruments d'aide vers les OMD, efficacité de l'aide, Paris, Ministère des Affaires étrangères, <http://www.diplomatie.gouv.fr>.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES - DGCID, GRET, 2006. Développement pérenne du secteur privé en faveur des pauvres : quelles approches pour quels résultats ? Les BDS (Business Development Services) : l'actualité des services aux entreprises, n° 12 : sous presse, www.gret.org/ressource/bds.asp.

MINISTÈRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ET MICROFINANCE, 2003. Charte des petites et moyennes entreprises, Dakar, Sénégal, 28 p.

MOTTIN-SYLLA M.-H., 1987. L'argent et l'intérêt, tontines et autres pratiques féminines de mobilisation de moyens à Dakar, Dakar, Sénégal, Enda, 24 p.

NATIONS UNIES, 1985. Investir dans le développement : plan pratique pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement, New York, Nations Unies, 387 p.

NDIONE E.S. (Éd.), 1992. Le don et le recours, ressorts de l'économie urbaine, Dakar, Sénégal, Enda Graf Sahel, collection « Recherches populaires », 210 p.

NDIONE E.S., 1987. Dynamique urbaine d'une société en grappe : un cas, Dakar, Dakar, Sénégal, Enda-Éditions, 210 p.

NDIONE E.S., DE LEENER P., JACOLIN P., PÉRIER J.-P. et NDIAYE M., 1994. Réinventer le présent. Quelques jalons pour l'action, Dakar, Sénégal, Enda Graf Sahel, 131 p.

NEU D., 2005. Représenter la logique d'un projet pour mieux en débattre. Un outil pour faciliter la conception, la présentation et la conduite d'un pro-

jet. Les « tableaux logiques simplifiés », Tome 1, Paris, Les Éditions du Gret, série « Coopérer aujourd'hui », n° 43, 45 p., <http://www.gret.org/ressource/pdf/cooperer43.pdf>.

NEU D., 2006. Des outils pour programmer, suivre, évaluer et présenter ses projets : faciliter la mise en débat et se référer aux objectifs initiaux à chaque étape d'un projet. Les « tableaux logiques simplifiés », Tome 2, Paris, Les Éditions du Gret, série « Coopérer aujourd'hui », n° 47, 78 p., www.gret.org/ressource/pdf/07740.pdf.

NGONDI OWANA A.-F., 2000. « Rôle des institutions financières dans le développement des PEA : dispositifs financiers d'appui », in : BRIDIER B. et RAWSKI C. (Éds.), Organisations locales et appui aux petites entreprises agroalimentaires en Afrique de l'Ouest et du Centre, Actes de l'atelier, 30 novembre-3 décembre 1999, Dakar, Sénégal, Cirad, collection « Colloques », 216 p.

NYANGITO H.O., 2002. Post-Doha African challenges in the sanitary and phytosanitary and trade related intellectual property rights agreement, Nairobi, Kenya, Kenya Institute for Public Policy Analysis and Research, 24 p.

ODEYÉ M. et BRICAS N., 1985. « À propos de l'évolution des styles alimentaires à Dakar », in : BRICAS N., COURADE G., COUSSY J., HUGON P. et MUCHNIK J. (Éds.), Nourrir les villes en Afrique subsaharienne, Paris, France, L'Harmattan, collection « Villes et Entreprises », p. 179-195.

ODÉYÉ-FINZI M., 1985. Les associations dans les villes africaines : Dakar, Brazzaville, Paris, France, L'Harmattan, collection « Villes et Entreprises », 123 p.

OMC, 2004. Programme de travail de Doha - Décision adoptée par le Conseil général le 1^{er} août 2004, Document OMC WT/L/579 du 2 août 2004.

OMC, 2005. Programme de travail de Doha - Déclaration ministérielle adoptée le 18 décembre 2005, Document OMC WT/MIN(05)/DEC du 22 décembre 2005.

OTSUKI T., WILSON J.-S. et SEWADEH M., 2001. Saving two in a billion : quantifying the trade effects of European food safety standards on African exports, Food Policy, 26: 495-504.

OUATTARA O., 2005. L'assurance-maladie sociale dans les pays francophone au sud du Sahara :

situation et réformes en cours, International Conference on Social Health Insurance in Developing Countries, 5-7 décembre 2005, Berlin, www.shi-conference.de.

PENOUIL M., 1992. Secteur informel et crises africaines, Afrique contemporaine, (164): 70-80.

PIERRET D., 2003. L'expérimentation du crédit bail au sein du réseau RAMPE, Bulletin d'information du mardi (BIM), 8 juillet 2003, 4 p., <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2003/BIM-08-07-03.pdf>.

PIKETTY T., 2000. « Theories of persistent inequality and intergenerational mobility », in : ATKINSON A. et BOURGUIGNON F. (Éds.), Handbook of income distribution, Amsterdam, North Holland, p. 429-476.

PRADHAN M. et RAVALLION M., 2000. Measuring poverty using qualitative perceptions of consumption adequacy, Review of Economics and Statistics, 82(3): 462-471.

RAMPE, à paraître. Compte-rendu régional de validation de référentiels de la charte et de l'observatoire des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) ; 27-28 juin 2006, Dakar, Sénégal, www.rampe.org.

REARDON T., TIMMER C.P., BARRETT C.B. et BERDEGUÉ J., 2003. The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America. American Journal of Agricultural Economics, 85(5): 1147-1154.

REQUIER-DESJARDINS D., 1989. L'alimentation en Afrique. Manger ce qu'on peut produire, Paris, France - Abidjan, Côte d'Ivoire, Karthala-Pusaf, 166 p.

RICHTER J., BASLER A., FRANZEN H., 1996. Small-scale food processing contribution to food security. Proceeding of the international workshop, DSE, CTSAR, Bonn-Roettgen, 4-8 septembre 1995, 242 p.

ROUSSEAU S., 2003. « Capabilities, risques et vulnérabilité », in : DUBOIS J.-L., MONTAUD J.-M., LACHAUD J.-P. et POUILLE A. (Éds.), Pauvreté et développement socialement durable, Bordeaux, France, Presses Universitaires de Bordeaux, p. 11-22.

ROUYAT J., 2005. Financement des micro et petites entreprises agroalimentaires et place de l'objectif de lutte contre la pauvreté : état des lieux et recommandations, Document de travail pour l'étude Alpa, Dakar, Gret, 30 p.

SAIOU O., 1997. Du gari pour les citadins : l'exemple du Bénin, Aliments dans les villes (EC/21-97): 17.

SAUTIER D., ODEYÉ M., BRICAS N., FAURE J. et MUCHNIK J., 1989. Mil, maïs, sorgho. Techniques

et alimentation au Sahel, Paris, France, L'Harmattan, Alternatives Rurales, 171 p.

SCARDIGLI V., 1983. La consommation, culture du quotidien, Paris, France, Presses universitaires de France, collection « Sociologie d'aujourd'hui », 254 p.

SEIGNOBOS C., 2005. « Trente ans de bière de mil à Maroua : du saré à bilbil au bistrot », in : RAIMOND C., GARINE E. et LANGLOIS O. (Éds.), Ressources vivrières et choix alimentaires dans le bassin du lac Tchad, Paris, France, IRD Éditions et Prodig Éditions.

SEN A., 1982. Poverty and famines : an essay on entitlements and deprivation, Oxford, Clarendon Press, 257 p.

SICAREX, 2004. Contribution de l'artisanat alimentaire à la valeur ajoutée nationale et aux recettes publiques au niveau local et central au Burkina Faso, Étude de cas Alpha, Ouagadougou, Burkina faso, Sicarex, 43 p.

SINDZINGRE A., 1995. « Incertitude et institutions dans un contexte d'ajustement : l'exemple du Bénin », in : HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (Éds.), L'Afrique des incertitudes, Paris, France, Puf, p. 160-175.

SOKONA K., TANDIA A., BROUTIN C., FRANCOIS M., 2003. Le cas du sankhal (semoule de mil) produit par les petites entreprises de transformation de céréales locales au Sénégal, 2^e Atelier international, « Voies alimentaires d'amélioration de situations nutritionnelles en Afrique de l'Ouest : le rôle des technologues alimentaires et des nutritionnistes », 23-28 novembre 2003, Ouagadougou, Burkina Faso, IRD, Univ Ouagadougou, Univ Wageningen.

SOKONA K., TOURE B., NDOYE F., ABDOUL M., 2004. Le capital social : base de multiples stratégies pour le développement de l'artisanat alimentaire, Étude de cas Alpha, Dakar, Sénégal, Enda Graf, 46 p.

SOTOMEY M., ATEGBO E.A., MITCHIKPE E., GUTIERREZ M.-L. et NAGO M.-C., 2001. L'attiéké au Bénin, Montpellier, France, Cirad, collection « Alimentation, savoir-faire et innovation en Afrique de l'Ouest (Alisa) ».

Teutscher F. (Éd.), 1992. Proceedings of the symposium on post-harvest fish technology, Cairo, Egypt, 21-22 October 1990, Compte-rendu du Colloque sur la technologie du poisson après capture, Le Caire, Égypte, 21-22 octobre 1990, Rome, FAO, 117 p.

TOURÉ A., 1981. La civilisation quotidienne en Côte d'Ivoire. Procès d'occidentalisation, Paris, France, Karthala, 279 p.

TOURÉ A., 1992. La perception et le marché des produits transformés du mil à Dakar, Mémoire de DESS de gestion et marketing, sous la direction de Bricas N., Sokona K. et Broutin C., Montpellier, Université Montpellier 1, 120 p.

TREILLON R., 1992. L'innovation technologique dans les pays du Sud. Le cas de l'agroalimentaire. Paris, France, Wageningen, Pays-Bas, ACCT-CTA-Karthala, 226 p.

TSITSIKALIS A., 2006. Le Gret et l'appui aux petites entreprises. Étude de capitalisation des expériences, Paris, Gret, document interne.

UNITED NATIONS - Departement of Economic and Social Affairs - Population Division, 2002. World urbanization prospects. The 2001 revision, New York, États-Unis, United Nations, 182 p.

VEREZ J.-C., 1995. « L'informel régulateur et les programmes d'ajustement structurel : le cas du Niger », in : HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (Éds.), L'Afrique des incertitudes, Paris, France, Puf, p. 142-159.

VERNIER P. et DOSSOU R., 2001. Quelques aspects de l'évolution de la culture de l'igname au Bénin, Eight Triennial Symposium, 12-16 novembre, Ibadan, Nigeria, IITA.

VUARIN R., 1994. L'argent et l'entregent, Cahiers des Sciences Humaines : Marchés et développement, 30(1-2): 255-273.

WALTHER R., FILIPIAK E. et UHDER C., 2006. La formation professionnelle en secteur informel, Rapport sur l'enquête terrain Sénégal, Paris, France, AFD, 47 p.

WALTHER, 2006. Apprendre pour vivre et travailler : contribution du Gepod au rapport sur le développement dans le monde 2007 de la Banque mondiale, Paris, AFD, document de travail n° 14, 19 p.

WAMPLER B., 2002. Financer l'investissement à moyen terme : exemples et enseignements des expériences de leasing des Cecam (Madagascar) et de l'Aned (Bolivie), Bulletin d'information du mardi (BIM), 11 juin 2002, <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2002/BIM-11-06-02.pdf>.

WINARNO F.G. et ALLAIN A., 1991. Street food in developing countries : lessons from Asia. Food, Nutrition and Agriculture, 1. ■

Déroulement de l'étude

Cette étude a été coordonnée par Nicolas Bricas du Cirad et Cécile Broutin du Gret. Elle a mobilisé tout d'abord Nadia Ben Taleb, contractée au Gret pour le démarrage de cette étude pendant six mois, puis Julien Rouyat du Gret Sénégal, ainsi que diverses personnes au travers d'un comité scientifique, d'un comité de pilotage et d'études de cas sur le terrain réalisées par différentes équipes africaines.

● Réunion du comité scientifique

Un comité scientifique s'est réuni au démarrage de l'étude le 15 avril 2003. Il était composé de Jacques Charmes et Jean-Luc Dubois de l'Université Versailles-Saint-Quentin (UMR C3ED), Jean-Claude Galandrin de l'AFD, Abigail Fallot du Cirad, Anne-Sophie Jouanneau (secrétariat du Réseau Impact) et Philippe Lavigne Delville du Gret, et Claude Torre du MAE.

L'atelier a été animé par Nadia Ben Taleb, Cécile Broutin et Nicolas Bricas. Son objectif était de discuter les hypothèses de travail et la méthodologie de cette étude. Il s'agissait notamment de discuter et de sélectionner des indicateurs sur les points particuliers suivants :

- la typologie des différents types d'activités artisanales agroalimentaires (activités de « sur-vie » ou « d'occupation », micro-entreprises, petites entreprises, PME, groupements, etc.) ;
- la contribution de l'artisanat agroalimentaire à la sécurité alimentaire des ruraux et des urbains ;
- la contribution de l'artisanat agroalimentaire à la création d'emplois et de revenus ;

- la contribution de l'artisanat agroalimentaire à la réduction des disparités ;
- le rôle de l'artisanat agroalimentaire dans la reconnaissance sociale et l'insertion dans les réseaux.

● Réunions d'un comité de pilotage autour de l'étude

L'avancement du travail et les résultats provisoires ont ensuite été discutés par un comité de pilotage qui s'est réuni quatre fois au cours de l'étude (18 avril 2003, 11 juillet 2003, 20 octobre 2003 et 6 mai 2004).

Le comité de pilotage était composé de Gilles Béville, Joël Dine, Claude Torre puis Michel Pré du MAE, Georges d'Andiau et Philippe Coquart de l'AFD, Philippe Lavigne Delville du Gret, Vincent Ribier du Cirad et Michel Pernot-Dubreuil du CIDR.

● Réalisation d'études de cas

Il a été retenu de confier à trois stagiaires et à quatre consultants africains la réalisation de ces études de cas et/ou de collecte de données complémentaires.

Un atelier s'est tenu à Dakar au Sénégal en novembre 2003 avec les partenaires africains chargés de réaliser les études de cas. Celles-ci ont été réalisées par :

- Zacharie Badini du Bureau Sicarex au Burkina Faso ;
- Bio Goura Soulé, Rafiou Bello, Abdoulaye B. M. Orou, Moussa Gibigaye du Lares au Bénin ;

- Khanata Sokona, Babacar Touré, Fatou Ndoye, Mouhamadou Abdoul de Enda Graf Sahel au Sénégal.

Ces études comprenaient :

- ◆ **analyse rapide du contexte général**
 - panorama des principaux produits des MPEA ;
 - statut des MPEA, état des lieux de la législation et de la fiscalité ;
 - état des lieux des politiques publiques ;
 - structuration professionnelle ;
 - panorama des principaux projets et interventions dans ce secteur.

- ◆ **analyse des données sur la consommation**

- ◆ **analyse des prix à la consommation**

- ◆ **analyse de projets à partir d'une grille commune**

Les projets retenus dans chaque pays sont :

- le projet de développement de la filière manioc (PDFM) financé par l'État, le programme de développement des plantes à racines et tubercules (PDRT) financé par le Fida, le programme d'appui au développement du secteur agricole (PADSA) financé par la coopération danoise au Bénin ;
- le projet d'appui aux filières bio-alimentaires (PAF) financé par la coopération canadienne, le projet national karité (PNK) financé par l'État, le Projet d'appui aux micro-entreprises rurales (PAMER) financé par le Fida, le projet karité de l'ONG Ceci (Centre canadien d'études et de coopération internationale) et le projet d'appui à l'environnement institutionnel et au développement du secteur privé (EUIDEV) financé par la coopération française au Burkina Faso ;
- le projet de promotion des céréales locales (PPCL) financé par l'Union européenne, et le projet de promotion des micro-entreprises rurales (Promer) financé par le Fida au Sénégal.

- ◆ **étude d'un thème spécifique par pays**

- la contribution de l'artisanat alimentaire à la valeur ajoutée nationale et aux recettes publiques au niveau central et local au Burkina Faso ;
- le capital social : base de multiples stratégies pour le développement de l'artisanat alimentaire au Sénégal ;
- la recherche agroalimentaire au Bénin.

Trois stages ont été réalisés par :

- Charlotte Fontan, étudiante de l'Université de Bordeaux qui a réalisé une étude de cas en Guinée

où elle a bénéficié d'un appui de Sébastien Subsol et Yves Guémard du MAE (Projet Dynafiv) ;

- Bérénice Getenet, étudiante du Cnearc (Montpellier) a mené une étude de cas au Sénégal en collaboration avec le Gret et Enda Graf ;
- Marie-Joëlle Kodjovi, étudiante à l'École nationale supérieure agronomique et à l'Université Montpellier 1, a mené une étude de cas au Ghana où elle a bénéficié d'un appui de Abigail Fallot du Cirad.

Rapports de stage produits

- Getenet B., 2005, Comment les consommateurs perçoivent-ils l'industrialisation alimentaire ? Les cas des produits céréaliers et laitiers à Dakar. Mémoire (Diplôme d'ingénieur en agronomie tropicale), Option Valor, sous la direction de Bricas N. et Broutin C., Montpellier, Cnearc, 109 p.
- Kodjovi M.-J., 2003, Micro et petites entreprises agroalimentaires, sécurité alimentaire et lutte contre la pauvreté et les inégalités : étude de cas au Ghana. Mémoire (DEA Économie du développement agricole, agroalimentaire et rural), sous la direction de Broutin C. et Bricas N., Montpellier, Ensam, Université Montpellier 1, 105 p.
- Fontan C., 2003, Impact du volet des technologies post-récolte du projet Dynafiv (Guinée Bissau) sur la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté, 45 p.

● **Rédaction de synthèses thématiques et de l'étude**

Nadia Ben Taleb au Gret Paris a collecté et analysé une abondante littérature et préparé plusieurs synthèses. Julien Rouyat au Gret Sénégal a réalisé une étude « Financement des micro et petites entreprises agroalimentaires et place de l'objectif de lutte contre la pauvreté : état des lieux et recommandations ».

L'étude a été rédigée par Nicolas Bricas du Cirad et Cécile Broutin du Gret. Diverses personnes ont apporté leur contribution sur des points particuliers et notamment Sandra Barlet, Christian Baron, Bénédicte Hermelin, Marie-Christine Lebret, Anne-Sophie Brouillet et Marc Levy du Gret, Benoît Daviron, Sandrine Dury et Isabelle Vagneron du Cirad.

Le travail éditorial a été assuré par Danièle Ribier et Hélène Gay du Gret. L'ensemble des travaux a bénéficié du soutien organisationnel de Mariana Vincenti, assistante au Gret. ■

Ébauche de nomenclature des micro et petites entreprises agroalimentaires

Cette ébauche de nomenclature des micro et petites entreprises agroalimentaires a été réalisée à partir des activités recensées dans les différents pays de l'Afrique subsaharienne, des métiers retenus dans les textes réglementaires de l'artisanat de certains pays (Bénin⁵¹ entre autres) et de la nomenclature internationale des métiers. Une telle nomenclature permet une harmonisation et une simplification des terminologies

par l'utilisation de codes dans les traitements informatiques des données d'enquête sur ce secteur d'activités et une prise en compte dans la comptabilité nationale.

Contrairement à la nomenclature en usage au Bénin, nous proposons de séparer les corps de métiers qui ont trait à des activités de production de ceux qui ont trait aux activités de service.

Activités de production

Corps de métiers : transformation d'amylacés (céréales, tubercules et bananes) et légumineuses

Définition : Activités de transformation commerciale des céréales (riz, mil, sorgho, maïs, fonio, teff, éléusine), légumineuses (niébé, soja, pois divers), racines et tubercules (manioc, igname, patate douce, taro, macabo, pommes de terre, etc.) et bananes à cuire (banane plantain, ensète) (sauf boissons).

Exemples de métiers pour les céréales et légumineuses :

- Fabricant(e)s de grains décortiqués nettoyés (riz, mil, sorgho, fonio).

- Fabricant(e)s de grains étuvés (riz, fonio).
- Fabricant(e)s de farines « pures » ou composées et semoules tamisées.
- Fabricant(e)s de couscous et autres produits roulés, précuits ou non.
- Fabricant(e)s de pâtes fermentées plus ou moins liquides (mawé, akassa, ablo, akpan, gowé de maïs du Bénin, etc.).
- Fabricant(e)s de galettes et beignets (mil, maïs, niébé, etc.).
- Boulangers/ères.
- Pâtisseries.
- Fabricant(e)s de gâteaux, de biscuits.

Exemples de métiers pour les racines et tubercules :

- Fabricant(e)s de cossettes de manioc ou d'igname séchées.

⁵¹ Décret n° 2003-569 du 29 décembre 2003 portant approbation de la nomenclature des métiers de l'artisanat au Bénin.

- Fabricant(e)s de farine de cossettes (type fofou de manioc).
- Fabricant(e)s de semoule (type gari de manioc), ou de granules (type attiéké de manioc).
- Fabricant(e)s de pâte fermentée façonnée en « bâton » (type bibolo ou miondo au Cameroun, chikwangue ou kwanga au Congo et en République démocratique du Congo).
- Fabricant(e)s de pâte pilée séchée.
- Fabricant(e)s de chips frites.

Corps de métiers : fabrication de boissons à base d'amylacés

Définition : Activités de préparation commerciale de boissons, fermentées (et donc alcoolisées) ou non, à base de riz, mil, sorgho, maïs, légumineuses (souchet), manioc, patate douce, taro, macabo, banane plantain.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s de boissons non alcoolisées (orchata au Burkina Faso, marula en Afrique du Sud et Namibie).
- Fabricant(e)s de boissons alcoolisées (dolo de sorgho au Burkina Faso, de chapalo de maïs au Bénin, de bil bil au Tchad, de « bières » de manioc ou de banane au Rwanda).
- Fabricant(e)s d'alcools (avec une opération de distillation) : sodabi au Bénin.

Corps de métiers : fabrication de boissons, sirops, confitures et marmelades, sorbets et autres produits à base de fruits, miel, sève

Définition : Activités de transformation commerciale des fruits, fleurs, miel, sève et racines aromatiques en boissons fermentées ou non, alcoolisées ou non, en sirops, confitures, en sorbets, en morceaux séchés, confits, etc.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s de jus de fruits, boissons et sirops.
- Fabricant(e)s de marmelades, gelées et confitures.
- Fabricant(e)s de morceaux de fruits séchés ou confits.
- Fabricant(e)s d'hydromel ou de tejj.
- Fabricant(e)s de vin de palme.
- Fabricant(e)s de sorbets.

Corps de métiers : apiculture

Définition : activités de production de miel et d'autres produits issus du travail des abeilles.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s de miel.
- Fabricant(e)s de cire.

Corps de métiers : fabrication de corps gras d'origine végétale

Définition : Activités à but commercial d'extraction de matières grasses, raffinées ou non, à partir de graines végétales ou de fruits.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s d'huile de palme, de palmiste, de coco, d'arachide, de karité, de sésame, de balanites, de safou, d'avocat, de soja, etc.
- Fabricant(e)s de pâte d'arachide.

Corps de métiers : fabrication de légumes et condiments préparés et de sel

Définition : Activités à but commercial de transformation de tout produit végétal, agricole ou de cueillette, conduisant à la préparation de condiments alimentaires.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s de pâte de néré fermenté et salé (type soubala ou nététou).
- Fabricante de concentré de tomate.
- Fabricant(e)s de poudres condimentaires à base de graines, de feuilles (poudre de la sauce bongo et pâte de djansang au Cameroun).
- Fabricant(e)s d'achards et de pickles.
- Fabricant(e)s de lamelles ou de poudre de légumes séchés (oignons, tomates, piments, gombos, etc.).
- Fabricant(e)s de sel.

Corps de métiers : fabrication de produits laitiers et glaces

Définition : activités de transformation du lait (vache, brebis, chèvre), cru ou en poudre, en produits pasteurisés, caillés, fermentés frais, en fromages, en beurre, en glaces.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s de lait pasteurisé, lait caillé et fermenté (y compris yaourt), beurre et tout produit laitier frais.
- Fabricant(e)s de fromages (wagashi au Bénin).
- Fabricant(e)s de beurre cuit (ou huile de beurre).
- Fabricantes de crèmes fraîches et mûrées (féné du Mali).
- Fabricant(e)s de crèmes et glaces à sucer.
- Fabricant(e)s de glaces alimentaires.

Corps de métiers : abattage et transformation de viande, de poisson et de crustacés, coquillages

Définition : activités d'abattage et de découpe d'animaux, de préparation à la cuisson ou de transformations plus élaborées de produits à base de viandes, poissons et crustacés, coquillages.

Exemples de métiers :

- Bouchers.
- Charcutiers.
- Transformateurs/trices de viande, autres qu'en charcuterie (lamelles de viande séchée kilishi, bil-tong, de viande boucanée, séchée, fumée).
- Transformateurs/trices de poissons et crustacés (poissons et mollusques salés et/ou fermentés et/ou pressés et/ou séchés et/ou fumés).

Corps de métiers : confiserie, produits de grignotage et friandises

Définition : activité de préparation à but commercial de divers produits de grignotage et de friandises.

Exemples de métiers :

- Fabricant(e)s d'arachides grillées et de friandises à base d'arachide.
- Fabricant(e) de noix de cajou grillées.
- Fabricant(e)s de friandises à base de sucre caramélé.
- Fabricant(e)s d'autres produits de la confiserie.

Corps de métiers : restauration

Définition : activités à but commercial de préparations culinaires et de service permettant une prise de repas.

Exemples de métiers :

- Restaurateurs/trices (gargotiers/ières, gargotes, maquis, cantinier) : producteurs(trices)-vendeurs(ses) fixes dans un local.
- Vendeur(e)s, ambulants ou fixes, dans la rue d'aliments préparés sur place (petit déjeuner comme les tangana au Sénégal, vendeurs de brochettes, viandes rôties, etc.).
- Services traiteurs.

Activités de service

Corps de métiers : meuniers et équivalents

Définition : prestataires de service assurant la fragmentation de matières alimentaires (grains, racines et tubercules) contre rémunération en espèces ou en nature (en gardant une partie de la matière transformée).

Exemples de métiers :

- Prestataires fixes ou ambulants de service de décorticage du riz, du mil ou autres céréales.
- Prestataires fixes ou ambulants de service de concassage, broyage ou mouture de grains (meuniers) et de cossettes.

- Prestataires fixes ou ambulants de service de râpage de manioc ou autres racines et tubercules.

Corps de métiers : presseurs et équivalents

Définition : prestataires de service assurant l'extraction de matières alimentaires contre rémunération monétaire ou en gardant une partie de la matière extraite.

Exemples de métiers :

- Prestataires fixes ou ambulants de service de pressage des huiles.
- Prestataires fixes ou ambulants de service de pressage des jus de canne ou de fruits. ■

Sigles et acronymes

ACDI	Agence canadienne de développement international	Attesta	Atelier énergie solaire et technologie appropriée (Burkina Faso)
Acep	Agence de crédit pour l'entreprise privée (Sénégal)	Aval	Actions de valorisation des savoir-faire locaux (projet)
ACM	Association de caution mutuelle (Guinée Conakry)	BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
ACP	Afrique Caraïbes Pacifique	BIT	Bureau international du travail (Nations unies)
Adefi	Action pour le développement et le financement des micro-entreprises (Madagascar)	BTS	Brevet de technicien supérieur
Adop	Appui direct aux opérateurs privés (projet Burkina Faso)	CAE	Commission économique pour l'Afrique
AFD	Agence française de développement (France)	CAES	Centre écologique Albert Schweitzer (Suisse)
AGR	Activité génératrice de revenus	CCIA	Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture
ALPA	Artisanat agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne	CDE	Centre de développement de l'entreprise
APE	Accords de partenariat économique	Ceci	Centre d'études et de coopération internationale (Canada)
Aprofa	Agence pour la promotion des filières agricoles (Burkina faso)	CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
Aprofes	Association pour la promotion de la femme sénégalaise	Cemac	Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale
Asacase	Association sénégalaise pour l'appui à la création d'activités socio-économiques	Cepepe	Centre de promotion et d'encadrement des petites et moyennes entreprises (Bénin)
ASC	Agro-Services Conseils (Bénin)	CFC	Common Fund for Commodities (fonds commun pour les produits de base) (Nations unies)
ASS	Afrique subsaharienne	CGU	Contribution globale unique (Sénégal)
ATCB	Association des transformateurs de céréales du Burkina Faso		

CIDR	Centre international de développement et de recherche (France)	Fida	Fonds international de développement agricole
Cirad	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (France)	FIT	Farm Implements and Tools (projet, Bénin)
Cite	Centre d'information technique et économique (Madagascar)	FMI	Fonds monétaire international
CMS	Crédit mutuel du Sénégal	FNAM	Fédération nationale des artisans du Mali
CNCR	Conseil national de concertation des ruraux (Sénégal)	Formivak	Projet de formation des artisans du Vakinakaratra (Madagascar)
Cnearc	Centre national d'études agronomiques des régions chaudes (France)	FRI	Food Research Institute (USA)
CNRST	Centre national de recherche scientifique et technologique (Burkina Faso)	FSP	Fonds de solidarité prioritaire
Cnuced	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement	GCIAR	Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale
CRDI	Centre de recherches pour le développement international (Canada)	Germe	Gérez mieux son entreprise (programme du BIT)
CRG	Crédit rural de Guinée	GIS	Groupement d'intérêt scientifique
CSI	Contribution du secteur informel (Burkina Faso)	GMP	Good Manufacturing Practices
DFID	Department For International Development (Royaume Uni)	Gret	Groupe de recherche et d'échanges technologiques (France)
DSRP	Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté	GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (coopération allemande)
Dynafiv	Projet de dynamisation des filières vivrières (Guinée Conakry)	HACCP	Hazard Analysis Critical Control Points
Eidev	Projet appui à l'environnement institutionnel et au développement du secteur privé (Burkina Faso)	HCCI	Haut Conseil de la coopération internationale (France)
Enda Graf	Enda - Groupes recherches actions formations (Sénégal)	IBIC	Impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (Burkina Faso)
EQJA	Éducation qualifiante des jeunes et des adultes	IER	Institut d'économie rurale (Mali)
Esop	Entreprise de services aux organisations de producteurs	Ifpri	International Food Policy Research Institute (USA)
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations	IMF	Institution de microfinance
FCFA	Franc de la communauté financière d'Afrique	IMFPIC	Impôt minimum forfaitaire sur les professions industrielles et commerciales (Burkina Faso)
Fenafils	Fédération des acteurs de la filière lait au Sénégal	Impact	Réseau Appui aux politiques publiques de réduction de la pauvreté et des inégalités (France)
Fiab	Fédération des industries agroalimentaires du Burkina	Infoconseil	Projet d'accès à l'information et au conseil pour les MPEA au Sénégal
		Irag	Institut de recherche agronomique de Guinée (Guinée)
		Iredec	Institut de recherche et d'application de méthodes de développement communautaire (Madagascar)

ISR	Impôt sur le revenu (Sénégal)	PDM	Programme de développement municipal
Isra	Institut sénégalais de recherches agricoles (Sénégal)	PED	Pays en développement
Lares	Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale (Bénin)	PIB	Produit intérieur brut
LCPI	Lutte contre la pauvreté et les inégalités	PLN	Projet laitier de N'Djamena (Tchad)
MAE	Ministère français des Affaires étrangères	PMA	Pays les moins avancés
MPE	Micro et petites entreprises	PME	Petite et moyenne entreprise
MPEA	Micro et petites entreprises agroalimentaires	PNB	Produit national brut
MRA	Ministère des Ressources animales (Burkina Faso)	PPAM	Projet de promotion des artisans métal (Sénégal)
MRE	Maison régionale de l'entrepreneur	PPCL	Projet de promotion des céréales locales (Sénégal)
MSS	Mécanisme de sauvegarde spécial	Promer	Projet de promotion des micro-entreprises rurales (Sénégal)
NRI	Natural Resources Institute (Royaume Uni)	PS	Produits « spéciaux »
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique	R&D	Recherche-développement
OMC	Organisation mondiale du commerce	SA	Sécurité alimentaire
OMS	Organisation mondiale de la santé	SFD	Systèmes financiers décentralisés
ONG	Organisation non gouvernementale	Sismar	Société industrielle sahélienne de mécaniques, de matériels agricoles et de représentations (Sénégal)
Onudi	Organisation des Nations unies pour le développement industriel	STEP	Stratégie et technique contre l'exclusion sociale et la pauvreté (BIT)
Padme	Projet d'appui au développement des micro-entreprises (Bénin)	Syal	Systèmes agroalimentaires localisés
Paf	Projet d'appui aux filières bio-alimentaires (Burkina Faso)	TEC	Tarif extérieur commun (UEMOA)
Pamecas	Partenariat pour la mobilisation de l'épargne et du crédit au Sénégal	TPA	Taxe patronale et d'apprentissage (Burkina Faso)
Pamer	Projet d'appui aux micro-entreprises rurales (Burkina Faso)	TPA	Technologies et partenariats en agroalimentaire
PAOA	Projet d'appui aux opérateurs/trices de l'agroalimentaire (Sénégal)	TPE	Très petite entreprise
Papes	Projet d'appui aux petites entreprises du Sénégal	Transfruleg	Association des transformateurs de fruits et légumes (Sénégal)
Papme	Agence pour la promotion et l'appui aux petites et moyennes entreprises (Bénin)	TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
Papme	Programme d'appui aux petites et moyennes entreprises (Burkina Faso)	UEMOA	Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest
Pasal	Programme d'appui à la sécurité alimentaire (Guinée)	Unesco	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Agence des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture)
		UTA	Unité de travail/année
		WALTPS	West Africa Long Term Perspective Study
		Wiego	Women in informal employment : globalizing and organizing



Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne

Le rôle des micro et petites entreprises

Sécurité alimentaire et lutte contre la pauvreté et les inégalités sont deux objectifs primordiaux de la coopération internationale pour le développement en Afrique subsaharienne. Les interventions qui en relèvent tiennent peu compte du rôle et du potentiel que représentent les micro et petites entreprises agroalimentaires. Or, ces activités marchandes individuelles ou collectives, rurales et urbaines, se sont considérablement développées dans toutes les filières alimentaires pour approvisionner les marchés urbains nationaux, voire régionaux. Elles fournissent aux citoyens, en particulier ceux à faible revenu, des produits adaptés à leur pouvoir d'achat, à leurs habitudes alimentaires et à leurs modes de vie. Elles représentent des milliers d'emplois, surtout pour les femmes qui y valorisent leur savoir-faire. Leur contribution aux revenus et aux capacités des ménages les plus pauvres est importante.

À partir d'une typologie du secteur et d'une grille d'analyse originales, les auteurs étudient le rôle et les contraintes de ces entreprises. La sécurité alimentaire est abordée au travers des disponibilités alimentaires, de la qualité sanitaire et nutritionnelle des aliments et de leur accessibilité, de la construction des identités alimentaires contemporaines. La lutte contre la pauvreté ne se limite pas à la génération de revenus. Elle intègre les contributions à l'augmentation des ressources relationnelles et cognitives, à la réduction des risques et des inégalités et à l'équilibrage des pouvoirs. De nombreux exemples illustrent ces analyses.

Cette étude formule des propositions pour une prise en compte de ce secteur très mal reconnu, et pour une meilleure valorisation de son potentiel pour la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté et des inégalités : amélioration de l'environnement réglementaire et des infrastructures, dispositifs de formation, recherche, financement et information plus adaptés aux spécificités de ces entreprises. Enfin, cette étude propose des démarches, méthodes et indicateurs pour rendre plus explicites les critères de lutte contre la pauvreté dans les projets qui tendent encore trop souvent à n'y contribuer.



GRET

Groupe de recherche et d'échanges technologiques
211-213 rue La Fayette 75010 Paris, France
Tél : 33 (0)1 40 05 61 61 - Fax : 33 (0)1 40 05 61 10
Site Internet : www.gret.org

ISBN : 2 - 86844 - 165-3
ISSN : 1264 - 3351
Prix : 18 euros

emplacement
code barre

Avec le soutien
du ministère des Affaires étrangères



LIBERTÉ • ÉGALITÉ • FRATERNITÉ
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES