



Programme d'appui à l'initiative

ENPARD

MÉDITERRANÉE

Programme Européen de Voisinage pour
l'Agriculture et le Développement Rural

Valorisation des produits agricoles
-
Séminaire sous régional Maghreb



Ce programme d'appui
est mis en oeuvre par le



Programme d'appui à l'initiative

ENPARD
MÉDITERRANÉE



Cette initiative est financée
par l'Union Européenne

CIHEAM Montpellier
ENPARD capitalisation

Note introductive

Séminaire sous régional Maghreb

Valorisation des produits agricoles :

Quelles mesures d'appui à la commercialisation des produits agricoles et à l'organisation des acteurs au Maghreb ?

I. L'accès aux marchés : un relevé des contraintes

1. Forte dépendance aux importations et instabilité des marchés internationaux

Les pays du Maghreb connaissent une évolution démographique relativement importante (croissance de 1 à 2 % par an) ce qui engendre des besoins alimentaires croissants dans un contexte fortement contraignant.

La rareté de l'eau et de la terre sont deux caractéristiques majeures dans ces pays où le développement de l'agriculture doit composer avec des contraintes naturelles extrêmement fortes, et qui vont s'amplifier dans le contexte actuel de changement climatique et de dégradation des ressources naturelles.

Ces pays doivent donc recourir largement aux marchés internationaux pour satisfaire les besoins alimentaires de leurs populations, des marchés caractérisés par leur instabilité, particulièrement depuis 2008 du fait de comportement spéculatifs croissants sur les produits alimentaires et sur les réserves foncières.

Alors qu'ils étaient restés relativement bas dans la période 1980-2000, les prix agricoles augmentent en tendance depuis le début du XXIème siècle. Cet accroissement se ressent sur la facture des Etats sud-méditerranéens dont la sécurité alimentaire repose en grande partie sur leur capacité à s'approvisionner sur les marchés extérieurs.

- Les viandes, les produits laitiers et les céréales forment le trinôme des produits agricoles les plus massivement importés. En 2012, la part des importations dans le

total de la consommation céréalière, aliment de base pour les populations des trois pays, était de plus de 70% en Algérie, de 60% en Tunisie et de 40% au Maroc.

- En matière de valeur, alors que la facture des importations agricoles algériennes se situait autour de 3 milliards de dollars, elle a fortement augmenté dans les années 2000, pour atteindre 9 milliards de dollars en 2015. Selon l'Organisation Mondiale du Commerce, le Maroc et la Tunisie suivent la même tendance avec, respectivement, 6 fois plus et 3 fois plus de valeur en denrées importées qu'exportées.

Le poids croissant des importations agricoles, lié à une demande accrue mais également au renchérissement des prix sur les marchés internationaux pèse fortement sur la sécurité alimentaire comme sur les budgets nationaux.

2. Principales contraintes à l'intégration des agricultures familiales sur les marchés

Les pays du Maghreb font face à un phénomène de pauvreté rurale qu'ils peinent à éradiquer malgré les différents programmes mis en œuvre. Selon le FIDA, 66%, 53% et 27% des populations pauvres vivent dans les zones rurales au Maroc, en Algérie et en Tunisie.

- Bien qu'une grande partie de ces populations rurales tirent leurs revenus de l'agriculture, ils ont souvent accès à des surfaces agricoles restreintes et rarement irriguées, dont le potentiel agricole est limité.

Sur les 3 millions d'exploitations agricoles que compte le Maghreb, les petites exploitations de moins de 5 ha sont les plus nombreuses (2 millions) et elles exploitent une faible part de la surface agricole utile (SAU) comparativement aux grosses exploitations, qui ne représentent que 1.5% des agriculteurs mais exploitent 22% de la SAU.

- Souvent isolés, ces petits producteurs se retrouvent régulièrement exclus des circuits de commercialisation, pratiquant une agriculture principalement familiale et vivrière.

L'accès au marché agricole pour les petits agriculteurs et les foyers les plus modestes se pose comme une contrainte majeure à l'amélioration de leur revenu et de leur niveau de vie. En ce sens, le développement de l'activité commerciale agricole est un préalable à la fois à la modernisation, à la professionnalisation des exploitations agricoles, à l'accroissement de leurs productions et à leur diversification vers des cultures à plus fortes valeur ajoutée.

- Sur les marchés, les petits producteurs sont souvent obligés de vendre leur production à bas prix et d'acheter des intrants à coûts élevés. Ils n'ont pas le choix des opérateurs avec qui réaliser leurs transactions, ni de marge de négociation sur les prix.

Les marchés agricoles d'écoulement de la production, comme d'approvisionnement en intrants, sont devenus de plus en plus difficiles d'accès pour les ménages les plus pauvres. *Avec l'objectif de réduire les dépenses publiques rattachées au soutien des prix agricoles et*

d'inciter à la modernisation et à la professionnalisation des exploitations, un ensemble de réformes relatives au commerce des produits agricoles sont introduites et se traduisent par une plus grande précarité des petits producteurs et exploitations.

- Les marchés se développent plus rapidement en proximité des centres urbains et dans les zones à fortes potentialités agricoles que dans les zones enclavées.

Les zones enclavées manquent encore d'infrastructures basiques et sont caractérisées par de fortes contraintes en matière de production, d'accès aux marchés et aux intrants notamment, ainsi que de commercialisation de leur production. L'autoconsommation y est plus importante qu'ailleurs.

- *Deux formes de marchés se sont développées et se côtoient.* Le marché formel avec un certain niveau de structuration, de contrôle, de suivi ainsi que de support technico-financier est rattaché aux circuits longs de commercialisation. Le marché informel, peu structuré, peu régulé ne fait que rarement l'objet de contrôles sanitaires ou phytosanitaires. Il est rattaché aux circuits courts comme longs de commercialisation.

Les marchés informels jouent un rôle spécifique auprès des marchés formels : ces derniers peuvent s'appuyer sur eux en cas de rupture d'approvisionnement par exemple ; les relations entre ces deux type de marchés, à la fois de complémentarité et de concurrence, sont assez mal connues, concernant les conditions d'accès, leur fonctionnement, les avantages et les contraintes spécifiques pour les différents types de producteurs.

- *Le cadre légal reste souvent peu clair, contraignant, peu incitatif et peu régulateur de relations contractuelles ou non, entre production, transformation et commercialisation.*

Dans ce contexte qui évolue rapidement, les stratégies politiques conçues par les gouvernements peinent à appuyer la structuration de la commercialisation et l'organisation des petits producteurs, nombreux, peu professionnalisés et plutôt atomisés.

3. Poids de l'environnement économique et de la libéralisation des échanges

Au niveau international, la mondialisation des flux de capitaux, de produits, de technologies et plus généralement d'échanges conduisent à d'importants changements dans les relations économiques et sociales au sein des pays.

- Les petits agriculteurs sont souvent les moins en mesure de participer au marché international et de se mettre à niveau concernant les normes sanitaires et phytosanitaires qui sont de fait des barrières beaucoup plus restrictives que les tarifs et les quotas.

L'environnement économique de ces pays est en évolution constante depuis la mise en œuvre du processus de libéralisation et les pays du Maghreb connaissant une transition économique et institutionnelle qui tend à accroître la vulnérabilité des petites exploitations.

- Les autorités reviennent sur la logique interventionniste au sein de laquelle les organisations professionnelles agricoles constituaient la représentation décentralisée de l'Etat.
- Elles adoptent la logique libérale dans laquelle les investissements du secteur privé concentrent la majorité des facteurs de production et des capitaux au bénéfice d'une minorité d'acteurs.
- Cette logique libérale prime sur la réorganisation large de la profession, ce qui dessert la situation et les perspectives des petits producteurs et de leurs organisations

Le modèle libéral entend fournir de nouvelles opportunités de croissance et engendrer des activités rémunératrices pour les ménages, il peut de fait ouvrir certaines opportunités pour des producteurs en mesure de valoriser leurs avantages comparatifs et de commercialiser certains produits ou savoir-faire spécifiques.

- *La capacité d'un ensemble de petits et moyens producteurs à tirer profit de ces avantages spécifiques est assez directement liée à leur mode d'organisation.* Leur capacité à conquérir des marchés de produits exportables sur lesquels se positionnent rapidement un petit nombre de spéculateurs nationaux ou internationaux dépend de l'organisation des producteurs et plus largement de l'organisation des acteurs au sein des filières comme dans les territoires de production et de commercialisation.

4 - Structuration des marchés et réglementation

- *La structure des marchés ruraux est caractérisée par une forte asymétrie des relations entre, d'un côté, un large nombre de petits producteurs et consommateurs, et d'un autre côté par une diversité relativement faible d'intermédiaires.*

Ces relations de marché sont à la fois non compétitives, imprévisibles et inéquitables. Les producteurs ruraux sont ainsi souvent dépendants des intermédiaires qui achètent leurs productions. Dans les zones enclavées notamment, un collecteur peut arriver trop tardivement ou ne pas venir du tout, ce qui implique que les producteurs, qui font face à des choix très restreints, acceptent plus facilement la première offre du premier intermédiaire venu.

- Malgré le développement de l'usage des outils de communication, de nombreux producteurs manquent de compétences pour analyser les mécanismes de marché et la variation des prix des productions. Ils manquent également de capacités de

Ce programme d'appui
est mis en oeuvre par le



Programme d'appui à l'initiative

ENPARD

MÉDITERRANÉE



Cette initiative est financée
par l'Union Européenne

négociation sur les marchés et ont une appréciation plutôt négative quant à leurs capacités à influencer les termes et les conditions d'échanges.

Cette situation de dépendance est renforcée dans la mesure où les intermédiaires constituent souvent la seule source d'information sur les prix et les marchés. Les producteurs n'ont d'ailleurs que très peu ou pas du tout d'informations sur les conditions d'échanges, sur les prix et sur la qualité des produits, et notamment des intrants notamment.

Avec une faible visibilité sur les marchés, peu d'informations et sans organisation, les agriculteurs n'ont pas de bases sur lesquelles planifier un système de production orienté en fonction du marché, ni pour négocier les tarifs et les conditions de commercialisation.

- Les formalités administratives en matière de développement des entreprises et de commercialisation des produits agricoles sur le marché national et international sont souvent jugées lourdes et lentes malgré les efforts réalisés ces dernières années.

L'harmonisation et l'assouplissement des réglementations et des procédures régissant les activités de commerce apparaissent comme un chantier à consolider entre les différentes administrations concernées. Ce point concerne également la coordination et l'action intersectorielle entre structures porteuses, dont les opérateurs privés.

Un système national d'appui à la commercialisation doit être cohérent, impliquer les différents ministères concernés en mutualisant les capacités, pour décloisonner les interventions et créer de nouvelles synergies.

- ***Réaliser une cartographie claire des outils, des législations et des organisations concourant à la valorisation des productions et à leur commercialisation sur les marchés nationaux et internationaux est un préalable à l'élaboration d'une stratégie claire et participative*** en la matière, fixant les objectifs à atteindre et déterminant les parties prenantes ainsi que les responsabilités de chacun.

Dans ce cadre, la quantification du potentiel des marchés nationaux, internationaux, l'étude des marchés porteurs, intéressants et accessibles peut permettre de positionner une offre sur des besoins identifiés et de consolider la position pour laquelle certains produits et services nationaux disposent d'atouts.

Ce point renvoie également au suivi des marchés et à l'accès aux informations sur les marchés pour les producteurs. La rentabilité des filières, le calcul de la balance des devises et la durabilité environnementale du marché permettent de disposer d'un diagnostic clair et complet, en faveur d'une vision globale ou de projets clairement identifiés.

II. Valorisation des potentialités nationales sur les marchés d'export au profit de territoires de producteurs

1. Valorisation de la qualité des produits

L'organisation sociale des acteurs au sein d'un territoire visant à mettre en avant des savoirs, des savoir-faire et des caractéristiques naturelles locales est une notion centrale à la valorisation de la qualité territoriale des produits. On parle alors de produits du terroir, une notion qui renvoie aux caractéristiques géographiques, techniques, climatiques, écologiques et sociales d'un territoire, ou d'une terre donnée. *En ce sens, la création d'une dynamique de développement des territoires ruraux est fondamentalement liée à l'idée de produit de terroir.*

- *Le développement des produits de terroir ou de qualité, s'inscrivent très souvent dans le cadre de stratégies promues au niveau central, n'impliquant pas suffisamment les acteurs locaux.*

La décentralisation n'en est bien souvent qu'au début de son processus et même si des institutions décentralisées sont mises en place, la population ne participe que faiblement et la gouvernance locale, participative, peine à émerger.

Il y a deux principales conditions à l'émergence de produits du terroir :

- *1. Les producteurs doivent être conscients du fait que leur produit a une valeur intrinsèque, une valeur commerciale, culturelle et patrimoniale très importante, avec une rente de monopole et une rente de situation.*

L'enjeu est ici que les producteurs s'impliquent dans le processus de qualification des ressources et des produits et qu'ils y contribuent. L'Etat ne doit pas être l'unique financeur de la démarche.

- *2. La seconde condition à l'émergence de produits de terroirs et à la valorisation de la qualité des produits agricoles, est l'organisation des professionnels du début à la fin de la filière.*

La mise en place de mécanismes appuyant l'organisation des acteurs est indispensable au processus de valorisation des produits avec une orientation économique et sociale, des objectifs d'augmentation des revenus, de développement des zones marginalisées ou de création d'emploi.

Les appellations, les indications géographiques et les labels soit l'ensemble des signes officiels de qualité donnent les preuves de la qualité et de l'importance non seulement des produits eux-mêmes, mais de leur retentissement en matière de développement local avec des avantages associés en matière économique, culturelle et patrimoniale. Ces signes sont

intimement liés au développement de territoires et ils permettent d'accroître la valeur ajoutée au bénéfice des producteurs. Cela peut passer par la transformation locale des produits.

2. Exportations et normes sanitaires

La mise en conformité des produits selon des normes internationales entraîne un coût pour le producteur : tout d'abord il y a un investissement de départ important dans l'appareil de production, puis des coûts récurrents de certification, de contrôle et de traçabilité. Les procédures de certifications ne sont pas conçues pour faire obstacle au commerce mais plutôt pour favoriser la protection du consommateur. Cependant, en pratique, lorsqu'il y a concurrence, les producteurs locaux du pays importateur sont souvent en meilleure position que leurs concurrents étrangers pour minimiser les coûts de mise en conformité.

- *Les normes sanitaires imposés dans les pays industrialisés peuvent restreindre les exportations des pays en développement, alors même que ces derniers espéraient accroître leur part de marché grâce à la réduction des droits de douane et en se tournant vers des produits à haute valeur ajoutée.*

En Europe par exemple, 85% des cargaisons de produits agroalimentaires sont rejetées par le système d'alerte sanitaire aux frontières. Les raisons les plus fréquentes sont la contamination par les mycotoxines (fruits secs et noix), la contamination par des résidus de produits vétérinaires (poissons et crevettes), des organismes pathogènes (céréales) et des résidus de pesticides (fruits et légumes).

Pour les produits risqués, l'UE diversifie ses pays exportateurs : elle préfère importer de petites quantités issues de nombreux pays et concentrer le gros de ses achats auprès de pays fiables.

En présence de risques sanitaires, un nouvel entrant a besoin de construire sa réputation, il commence à exporter de petites quantités, d'autant plus faibles que le produit est risqué, puis au fur et à mesure qu'il se révèle fiable, les quantités exportées vers l'Europe pourront augmenter. L'Union Européenne a donc une structure d'importation à deux vitesses : un petit nombre d'exportateurs dominants et une marge croissante de petits exportateurs.

Ainsi, l'accès aux marchés internationaux dépend désormais de nouveaux instruments aux effets moins transparents et plus incertains sur les flux d'échange, que les droits de douane ou les quotas d'importations classiques.

3. Lecture critique des accords régionaux : impacts sur les exportations

L'harmonisation des réglementations risque de créer ou de renforcer une structure de commerce de type « centre-périphérie », accroissant la dépendance des pays du Sud à l'égard des marchés du Nord et notamment de l'Union Européenne, ne profitant qu'à quelques gros

exportateurs et préjudiciable au développement des échanges Sud-Sud (voir encadré ci-dessous).

Les pays du Sud ont intérêt à aborder la question de l'harmonisation de manière stratégique. Dans les secteurs où le potentiel d'expansion en termes d'exportation se situe sur les marchés du Nord, une harmonisation rapide peut être la clef de leur accès croissant à ces marchés. En revanche, dans les secteurs où le potentiel d'expansion se situe sur les marchés du Sud, une reprise progressive et partielle des réglementations du Nord doit être privilégiée par les pays du Sud afin d'éviter les effets potentiellement négatifs.

Dans ce cadre, l'organisation des producteurs et plus généralement des acteurs du secteur paraît indispensable.

Encadré : impact des accords régionaux sur les exportations des pays du sud de la Méditerranée

Une étude de l'INRA a étudié l'impact des accords régionaux sur les exportations des pays du Sud pour le cas des accords de commerce Nord-Sud signés au cours de la période 1990-2006. L'augmentation des coûts de production consécutive à l'adoption des réglementations régionales telles que celles définies par l'Union européenne notamment, et qui sont plus strictes que les standards internationaux, renforcent les effets négatifs induits. En effet, lorsqu'un accord Nord-Sud stipule l'harmonisation des réglementations du Sud sur les standards internationaux et/ou en vigueur dans le Nord, les exportations Sud-Sud (d'un pays signataire de l'accord vers un pays tiers du Sud) subissent un choc négatif de compétitivité équivalent à une taxe à l'exportation de l'ordre de 10%. Selon l'INRA, cet effet s'explique par le fait que l'harmonisation a un coût et accroît le prix des produits exportés qui deviennent moins compétitifs et sont exclus des marchés du Sud. Cependant, cette baisse de flux d'échanges entre pays du Sud, peut être compensée par un accroissement des exportations vers le Nord, mais seulement si l'harmonisation se fait sur les standards internationaux. Si l'accord impose la reprise des réglementations régionales par le pays du Sud, alors le potentiel d'exportation des pays du Sud vers les marchés du Nord est également globalement réduit.

Le calcul de l'effet net de l'harmonisation des standards sur les exportations des pays du Sud est, pour l'INRA, en moyenne négatif. Pour obtenir un effet net positif, il faudrait que l'harmonisation des règlements techniques entre pays du Nord et du Sud soit réalisée sur la base des standards internationaux et que l'ampleur de l'effet positif de cette harmonisation sur les flux Nord-Sud soit plus élevée que son incidence négative sur les flux Sud-Sud.

III. Organisation de la profession : un diagnostic des coopératives agricoles de commercialisation

1. Généralités : fonctions des coopératives

Les dispositifs organisationnels tels que les groupements de producteurs, les coopératives, les marchés paysans, apparaissent dans le cadre des marchés nationaux et internationaux comme des leviers que la profession doit se réapproprier.

L'objectif des coopératives est tout à la fois de :

- *répondre aux attentes des consommateurs mais également des autorités sanitaires ou encore des institutions de certification en matière de pratiques agricoles et de savoir-faire,*
- *d'améliorer leur maîtrise des marchés,*
- *de renforcer l'organisation des circuits de distribution,*
- *et de porter d'une manière globale la parole des producteurs : défendre d'une manière globale les intérêts des producteurs.*

Dans le cadre des stratégies agricoles de nombreux pays, ces dispositifs décentralisés et gérés majoritairement en dehors des administrations publiques sont considérés comme centraux pour appuyer la régulation des marchés domestiques ou extérieurs, valoriser les produits de leurs membres et dégager une plus grande valeur ajoutée.

Afin de contribuer à l'essor durable de ces organisations professionnelles et d'appuyer la valorisation de la qualité de certains produits alimentaires, les politiques publiques sont aussi appelées à relever les enjeux de construction territoriale et de coordination des acteurs locaux. Les coopératives constituent en effet un moteur pour le développement local de l'agriculture.

A cette échelle, spécifiquement, le rôle des coopératives est de fournir à leurs membres des services de commercialisation, d'appui technique, des équipements et des intrants à des coûts aussi bas que possible et notamment par le jeu des économies d'échelle, des coûts inférieurs aux coûts qui seraient supportés si chaque agriculteur devait s'approvisionner lui-même.

Par ailleurs, dans le cas où la coopérative est utilisée pour la transformation et/ou la commercialisation des produits agricoles, son objectif est de transformer et/ou d'écouler au meilleur prix ces produits.

Enfin, les coopératives peuvent aussi approvisionner leurs sociétaires en biens de consommation, notamment dans les zones rurales isolées où les commerçants privés ont tendance à augmenter leurs prix.

2. Bilan sur les freins au développement des coopératives au Maghreb

Les récentes politiques de développement agricole fondent leurs stratégies sur l'organisation de la profession au sein des chambres d'agriculture ainsi que sur la relance du mouvement associatif. Pourtant, pour le moment, elles n'ont pas réussi à redonner un souffle neuf aux coopératives. *Cette notion de coopératives reste floue pour nombreux agriculteurs, voire pour l'ensemble des acteurs du monde agricole.*

Le système coopératif maghrébin est mis en difficulté par des contraintes parfois historiques qui ont largement contribué à dégrader l'image des coopératives parmi les producteurs. Certains freins au cœur du dysfonctionnement du système coopératif au Maghreb révèlent également un ensemble de contraintes et de difficultés de gestion liées à un manque de connaissances et d'expériences des acteurs en matière de coopération. On peut souligner ici :

- *Une compréhension difficile de la règle de souscription du capital social proportionnellement aux activités.* De nombreux agriculteurs refusent l'inégalité dans le nombre de parts sociales souscrites sous prétexte que "si un des membres de la coopérative détient plus de parts sociales que les autres, il va vouloir tout commander et empocher plus de bénéfices que les autres". Ce faisant les coopérateurs montrent qu'ils n'ont pas compris que la règle de souscription des parts sociales proportionnellement aux activités est destinée à exposer les membres aux risques de faillite proportionnellement aux activités qu'ils réalisent avec la coopérative. Et de nombreuses coopératives avaient finalement décidé de n'accorder qu'une seule part sociale par sociétaire.
- *Une incompréhension quant à la nature financière du capital social des coopératives.* Beaucoup de coopérateurs n'acceptent pas que la coopérative rémunère les parts sociales au taux d'intérêt du marché pour motiver les sociétaires à souscrire le plus de parts sociales possibles. Pourtant, il est dans l'intérêt des coopérateurs de disposer d'un maximum de capital pour développer leurs activités. De ce fait beaucoup de coopératives se sont trouvées sous-capitalisées.
- *Une distribution égalitaire de l'excédent annuel.* Les assemblées générales des coopératives prennent la décision de ristourner les excédents de la coopérative, non pas en fonction du montant du chiffre d'affaire réalisé avec la coopérative par chacun des sociétaires mais de façon égalitaire. Cela a comme conséquence de favoriser indûment les sociétaires qui n'utilisent que peu les services de la coopérative aux dépens de ceux qui l'utilisent davantage.
- *Une incompréhension des règles de vote dans les coopératives.* Beaucoup de coopérateurs ne veulent pas souscrire plusieurs parts sociales parce que cela ne leur donne pas plus de voix lors des votes. Cela indique qu'ils n'ont pas compris que la coopérative n'est pas une entreprise commerciale. De ce point de vue, la règle de la coopérative veut qu'un sociétaire ne dispose que d'une voix lors du vote afin de

maintenir un certain degré de démocratie dans son fonctionnement. On notera cependant que dans certains pays le droit de vote est proportionnel au chiffre d'affaire réalisé par la coopérative. Mais dans aucun pays le droit de vote n'est proportionnel au nombre de part sociales détenues.

- ***Des compétences et une formation des cadres dirigeants des coopératives, relativement faibles au regard de leurs attributions et responsabilités.*** Les gérants des coopératives ne possèdent pas souvent un niveau d'étude au-delà du secondaire. Des manques importants sont observés en matière de comptabilité, de formation dans la gestion des stocks, de gestion financière et de connaissance des placements d'argent en banque, ainsi que de compétences pour réaliser des études préliminaires aux investissements, ou en matière de textes réglementaires.
- ***Un faible niveau et une faible diversité de services rendus.*** Il est estimé que moins d'un quart des coopératives disposent de services de conseils agricoles et moins encore appuient la collecte et la commercialisation des productions agricoles. Par ailleurs, les intrants et équipements offerts sont peu diversifiés, les agriculteurs ont souvent un volume d'achats d'intrants trop faible pour que cela vaille la peine de se déplacer et d'y être sociétaire. Aucun travail collectif n'est entrepris.
- ***Une existence encore très modeste de l'activité de commercialisation de produits agricoles pour le compte des sociétaires et usagers.*** Cela s'explique pour certains produits par la persistance d'une situation d'offre largement inférieure à la demande et par l'intervention de l'Etat au travers des offices, garantissant un écoulement suffisamment rémunérateur. Cependant, même dans cette situation et pour ces produits, les agriculteurs auraient intérêt à se regrouper, et à plus fortes raisons pour les productions pour lesquelles les marchés sont les plus saturés. une difficulté inhérente aux coopératives concerne ici l'inconvénient que représenterait pour eux de divulguer à des tiers et notamment à l'Etat leurs prix et leur chiffre d'affaire. Ce point limite fortement un développement actif des coopératives de commercialisation.
- ***Une gouvernance peu participative et des règles de gestion non respectées.*** De nombreuses coopératives négligent de tenir les assemblées générales de sociétaires alors que les mêmes dirigeants sont durablement maintenus à leurs postes. Par ailleurs, les coopératives ont été créées ex-nihilo dans leur majorité : souvent constituées d'un petit nombre de coopérateurs, se connaissant bien et n'acceptant pas de nouvelles personnes, elles ne cherchent pas à accroître le nombre de leurs sociétaires. Enfin, les facilités de paiement ne sont offertes qu'à quelques clients privilégiés et de nombreuses coopératives déclarent ne pas donner la priorité à leurs sociétaires par rapport à leurs usagers en matière d'approvisionnement.
- ***Les unions entre coopératives sont inexistantes.*** Ces unions auraient pu leur permettre de regrouper leurs achats et de mieux négocier les prix avec les fournisseurs.

Ce programme d'appui
est mis en oeuvre par le



Programme d'appui à l'initiative

ENPARD
MÉDITERRANÉE



Cette initiative est financée
par l'Union Européenne

Dans certains cas, le système coopératif n'est plus être attractif pour les agriculteurs qui les perçoivent comme des comptoirs de services, vendant à des prix identiques à ceux pratiqués par les entreprises privées. Ils les perçoivent encore comme des émanations du pouvoir central et ont souvent perdu confiance en elles, car elles n'ont pas respecté pas la réglementation, ont refusé d'investir en faveur de la filière ou n'ont pas redistribué de bénéfices.

Le retrait global du système coopératif a ainsi favorisé le développement d'un secteur privé, souvent informel, et qui exercé un véritable monopole sur les services de collecte, de commercialisation, des intrants et de matériels.

Contacts :

Didier Berdagner, expert junior Algérie : berdagner@iamm.fr

Mélanie Requier-Desjardins (coordination), expert senior capitalisation : requier@iamm.fr