

### Table des matières

<b>Accords de libre-échange ACP</b>	<b>2</b>
Le Bénin profite de la politique commerciale agricole du Nigeria	2
<b>Accords de partenariat économique</b>	<b>4</b>
Quelle que soit l'issue des négociations, il y aura des coûts liés à l'APE	4
Implications pour l'APE de la simplification par l'UE de ses mécanismes de défense commerciale	5
<b>Commerce régional ACP</b>	<b>7</b>
La recherche agricole africaine s'intensifie mais est encore inégale et trop faible	7
<b>Sécurité des denrées alimentaires</b>	<b>8</b>
Le Royaume-Uni adopte le plein recouvrement des coûts pour les inspections SPS, mais encore aucun accord au niveau de l'UE	8
<b>Secteur de la banane</b>	<b>11</b>
Examen par la FAO des développements relatifs aux entreprises dans le commerce international de la banane	11
La Fondation Fairtrade préconise une action réglementaire pour promouvoir la production durable de bananes	13
<b>Secteur du cacao</b>	<b>15</b>
De nouvelles perspectives pour le marché du chocolat utilisant le cacao d'origine unique	15
<b>Secteur du café</b>	<b>16</b>
La politique jamaïcaine en matière de café est à l'examen vu le déclin de la production malgré les opportunités de marché	16
<b>Secteur des céréales</b>	<b>18</b>
La politique du secteur des céréales de la République dominicaine pourrait-elle être porteuse de leçons pour le Nigeria ?	18
Le Nigeria va-t-il abandonner sa politique de mélange du manioc ?	20
<b>Secteur du coton</b>	<b>21</b>
Le Bénin est confronté à de sérieux défis pour relancer le secteur du coton	21
La demande des consommateurs européens influence les investissements des entreprises dans la production de coton biologique en Éthiopie	22
<b>Secteur des oléagineux</b>	<b>24</b>
Publication du premier rapport de performance d'une entreprise sur la conformité aux exigences de durabilité plus strictes pour l'huile de palme	24
L'approvisionnement durable d'huile de palme s'avère moins coûteux qu'une mauvaise publicité pour les fabricants de produits de consommation de l'OCDE	26
<b>Secteur des produits laitiers</b>	<b>28</b>
La hausse des prix mondiaux du lait en poudre est ressentie en Jamaïque	28
Le Conseil laitier kényan entend réguler les prix du lait payés aux producteurs	30
Les agriculteurs de l'UE appellent à un assouplissement des quotas laitiers au cours de la dernière année de mise en œuvre	31
<b>Secteur du riz</b>	<b>33</b>
Développements du secteur du riz dans certains pays ouest-africains	33

...///

<b>Secteur du sucre</b>	<b>35</b>
American Sugar Refiners signe le retour des exportateurs de sucre de la République dominicaine sur le marché sucrier de l'UE	35
L'UE s'impose en tant que principal moteur des marchés sucriers mondiaux	37
Le débat s'intensifie sur l'élargissement des exigences d'indication du pays d'origine à d'autres produits	38
<b>Secteur du thé</b>	<b>40</b>
Le Kenya entend introduire de nouveaux processus de production pour le thé en vue de faciliter la diversification de marché	40
<b>Secteur de la viande bovine</b>	<b>42</b>
Développements mondiaux du secteur de la viande de bœuf	42
<b>Secteur de la volaille</b>	<b>44</b>
Perspectives 2014 de la FAO relatives aux développements du secteur mondial de la volaille	44

## Accords de libre-échange ACP

### Le Bénin profite de la politique commerciale agricole du Nigeria

Un examen de la situation agricole au Bénin réalisé par l'USDA, publié en mars 2014, affirme que le « Bénin sert de corridor de transport pour l'Afrique de l'Ouest, desservant plus de 100 millions de personnes dans les pays enclavés tels que le Niger, le Mali, le Burkina Faso, le Tchad et les États du nord du Nigeria ». L'USDA note que « les services portuaires relativement efficaces et les politiques commerciales du Bénin font de lui un rouage essentiel du commerce régional vers les pays voisins ». Le rapport relève des améliorations dans les opérations portuaires du pays ainsi que certaines petites améliorations dans la facilité de faire des affaires sur ces trois dernières années. Le Bénin applique le tarif extérieur commun (TEC) de l'UEMOA, avec quatre bandes tarifaires (zéro, 5 %, 10 % et 20 %) sans aucune restriction quantitative.

L'examen indique que « le commerce informel entre le Nigeria et le Bénin est substantiel ». Les principaux produits impliqués dans ce commerce informel sont le riz, les produits de la volaille, le sucre raffiné et toute une série d'autres produits alimentaires et agricoles. Le rapport relaie les estimations de sources commerciales selon lesquelles « plus de 85 pour cent de ces types de produits expédiés au Bénin sont destinés à la revente au Nigeria via des activités de commerce informel transfrontalier ». Ce commerce pose des problèmes particuliers dans les secteurs de la volaille et du riz.

Le Bénin a un secteur de la viande de volaille très restreint (13 000 tonnes), la production étant à présent largement axée sur les œufs. Cependant, le Bénin est un « grand importateur de viande de volaille », les importations avoisinant les 160 000 tonnes (environ 6 500 conteneurs de 40 pieds), pour un montant de 450 millions \$US (même si certains négociants suggèrent que ce chiffre pourrait atteindre pas moins de 300 000 tonnes). Le commerce informel vers les marchés nigériens procure des bénéfices très importants aux négociants béninois, plusieurs importateurs de poisson abandonnant l'utilisation de leurs installations frigorifiques au profit de l'importation de volaille et élargissant même leur capacité de stockage frigorifique pour les importations de volaille.

Ce commerce semble être mu par « l'interdiction d'importations légales de volaille congelée » imposée par le gouvernement du Nigeria, une mesure visant à protéger les producteurs de volaille locaux nigériens.

Les producteurs de volaille du Bénin souhaitent pour leur part que le gouvernement nigérian « retire son interdiction d'importation sur la viande de volaille afin qu'ils aient un libre accès à l'énorme marché du Nigeria ». Il semble que cela encouragerait l'investissement dans la production de volaille pour les marchés d'exportation et national.

Dans le secteur du riz, d'après l'examen de l'USDA, les négociants du Bénin peuvent vendre un sac de riz de 50 kg au Nigeria à des prix supérieurs de 75 % à ce qu'ils peuvent obtenir du côté béninois de la frontière. D'après l'USDA, afin d'éviter des taxes nigérianes élevées, les négociants nigériens avaient pour habitude de rediriger leurs lots de riz vers des ports dans les pays voisins, « où ils sont dédouanés et renvoyés vers le marché nigérian via des activités de commerce informel ». D'après la presse, le contrôleur général des douanes au Nigeria a « identifié le faible droit de douane dans les pays voisins comme étant l'un des principaux facteurs contribuant à la contrebande de riz dans le pays ».

La dynamique commerciale le long de la frontière Bénin-Nigeria doit être envisagée dans le contexte de l'introduction du TEC de la CEDEAO prévue pour le 1<sup>er</sup> janvier 2015, une initiative qui devrait mettre fin à la réexportation. Le directeur général de la Chambre de commerce et d'industrie de Lagos a souligné que l'introduction du TEC devra inclure l'abolition des listes d'interdiction des importations et exportations, « l'abrogation des exemptions aux droits de douane, l'abrogation des taxes à l'importation et la perte de l'autorité souveraine sur la politique tarifaire ».

## Sources

USDA, « Benin: Agricultural situation », *GAIN Report*, 20 mars 2014

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Agricultural%20Situation\\_Lagos\\_Benin\\_3-20-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Agricultural%20Situation_Lagos_Benin_3-20-2014.pdf)

USDA, « Nigeria: Grain and feed annual report 2014 », 13 mars 2014

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Lagos\\_Nigeria\\_3-13-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Lagos_Nigeria_3-13-2014.pdf)

*Premium Times*, « 8,000 bags of rice smuggled into Nigeria daily – Agriculture Minister », 28 mars 2014

<http://allafrica.com/stories/201403280324.html>

*Leadership*, « CET: Is Nigeria ready for ECOWAS common market? », 24 mars 2014

<http://www.tralac.org/news/article/5675-cet-is-nigeria-ready-for-ecowas-common-market.html>

## Commentaire

La situation commerciale entre le Bénin et le Nigeria met en lumière les défis rencontrés dans la mise en œuvre du TEC de la CEDEAO et la nécessité d'une harmonisation politique plus générale, si l'on veut supprimer l'incitatif économique au commerce informel à grande échelle, qui a un impact direct sur les décisions d'investissement du secteur formel.

Bien que cela soit une question interne devant être résolue au sein de la CEDEAO, il existe une dimension extérieure de l'UE, les exportations européennes de morceaux de volaille étant redirigées vers ce commerce de réexportation (voir article Agritrade « [Une croissance ininterrompue des exportations de viande de volaille de l'UE vers l'Afrique est prévue](#) », 24 novembre 2013, et « [Croissance continue des exportations de viande de volaille de l'UE ciblant certains marchés africains](#) », 3 mars 2014) et présentant ainsi des menaces sérieuses pour la santé des consommateurs à la fin de la chaîne. (La contrebande sape complètement l'intégrité de la chaîne du froid, les produits étant ultérieurement recongelés dès livraison au Nigeria).

Dans le secteur du riz, les derniers développements au Nigeria suggèrent qu'il est nécessaire de réduire sensiblement l'écart entre les droits de douane appliqués au Nigeria et dans les pays ouest-africains si l'on veut contrer le problème de la contrebande, qui compromet la mise en

œuvre de la politique nationale (voir article Agritrade « [Hésitations vis-à-vis de la politique commerciale du Nigeria sur le riz](#) », 18 mai 2014). Il s'agit là aussi d'une question capitale pour la crédibilité du TEC de la CEDEAO, qui serait minée par l'usage continu et répandu de mesures non tarifaires parallèlement au TEC.

## Accords de partenariat économique

### Quelle que soit l'issue des négociations, il y aura des coûts liés à l'APE

D'après certains articles de presse, le monde des affaires ghanéen reste divisé quant au bien-fondé de la ratification de l'APE par le Ghana. Les exportateurs vers l'UE (par ex. les transformateurs de thon et de fruits) sont favorables à la signature, tandis que les fabricants ciblant les marchés nationaux et sous-régionaux s'opposent à l'accord. Lors d'une réunion tenue en avril dernier pour discuter de l'APE, un certain nombre de représentants du monde des entreprises ont affirmé que leurs industries risquaient l'effondrement en cas de non-conclusion de l'APE, puisque leurs opérations étaient « généralement dépendantes du marché de l'UE ».

Malgré cela, l'Association des industries du Ghana (AGI) s'est opposée à l'APE « après des discussions houleuses ».

S'exprimant dans une émission d'actualités, le ministre du commerce et de l'industrie ghanéen a reconnu qu'il y aura des coûts, que l'APE soit signé ou non. M. Haruna Iddrisu a affirmé que la perte de l'accès en franchise de droits au marché de l'UE pourrait avoir des « conséquences désastreuses », puisque 49 % des exportations seraient affectées. Le ministre a estimé que « la crainte de perdre le marché de l'UE » et les investissements associés « fait qu'il est obligatoire d'avoir un arrangement de ce type ». Néanmoins, la signature d'un accord « inciterait le Ghana à renforcer sa compétitivité, à accroître la capacité des industries locales et à augmenter [les exportations en vue] de tirer profit de cette opportunité ».

Le débat sur l'APE au Ghana devient partiellement politique, le Parti de la convention populaire prétendant que la signature de l'APE pourrait coûter au Ghana « entre 1,12 milliard \$US et 5,23 milliards \$US sur une période de 14 ans » et que cela pourrait « remettre 43 000 emplois locaux en question ». Le Parti de la convention populaire a prévenu qu'avec l'APE le gouvernement « perdrait la possibilité d'utiliser les droits de douane et le mécanisme des prix en tant que moyen de protéger (...) les industries locales et de gérer (...) le déficit de la balance des paiements ». Le Parti de la convention populaire a déclaré que l'APE risque également « d'affaiblir l'intégration régionale ».

Cependant, certains ministres du gouvernement ghanéen se sont dits convaincus que ce dont le pays a besoin au niveau régional est un engagement plus fort des gouvernements de la CEDEAO envers la mise en œuvre du Schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO, et ils considèrent qu'un APE serait utile à cet égard.

Au Nigeria, les organes de la société civile craignent également les implications en termes de revenus, d'emploi et d'investissement de l'APE. D'après certaines informations de presse, le Professeur Ademola Oyejide, vice-président du National Focal Point Committee, et M. Ken Ukaoha, président de la National Association of Nigerian Traders (NANTS), ont tous deux affirmé que le secteur privé était « totalement opposé à la signature de l'accord dans sa mouture actuelle ». M. Ukaoha a indiqué que « le Nigeria ne doit pas craindre les délais fixés par l'UE, puisqu'il y a déjà eu plusieurs délais fixés par le passé ».

### Sources

Ghana News/Spyghana.com, « EPA debate causes stir », 23 avril 2014  
<http://www.bilaterals.org/?epa-debate-causes-stir>

*Myjoyonline.com*, « Signing EPA or not will come with a cost, Haruna Iddrisu stresses », 12 avril 2014  
<http://www.myjoyonline.com/business/2014/April-12th/signing-epa-or-not-will-come-with-a-cost-haruna-iddrisu-stresses.php>

*Ghanaweb*, « EPAs could cost Ghana US\$5b, 43k jobs – CPP warns », 5 mai 2014  
<http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/NewsArchive/artikel.php?ID=308298>

*This Day*, « FG may lose \$1.3tn to EU over trade accord », 25 avril 2014  
<http://www.thisdaylive.com/articles/fg-may-lose-1-3tn-to-eu-over-trade-accord/176957/>

## Commentaire

Ne bénéficiant pas du règlement d'accès au marché de l'UE transitoire (RAM 1528/2007), qui arrivera à échéance le 1<sup>er</sup> octobre 2014, le Nigeria ne sera pas affecté par l'expiration de la mesure après cette date. L'expiration de cette mesure implique cependant que les exportateurs nigériens d'un certain nombre de produits agroalimentaires continueront de faire face à des droits d'importation de l'UE.

De la même manière, les pays les moins avancés (PMA) ouest-africains ne seront pas touchés, puisqu'ils bénéficient d'un accès en franchise de droits et de contingents au titre de l'initiative Tout sauf les armes (TSA) de l'UE.

Cependant, le Ghana et la Côte d'Ivoire, tous deux non PMA, ont bénéficié du RAM 1528/2007 et, en l'absence d'un accord alternatif à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2014, ils se verraient imposer des droits d'importation sur une série de produits du secteur agroalimentaire. Cela affecterait sérieusement la compétitivité de leurs exportations de bananes, ainsi que les exportations de produits horticoles et de produits transformés à base de cacao.

En revanche, si un APE régional était conclu, le gouvernement nigérien devrait repenser son utilisation actuelle de certains instruments de politique commerciale (tels que les licences d'importation conditionnelles, les interdictions d'importation et les prélèvements supplémentaires élevés). Mais une réforme de cette utilisation est déjà nécessaire du fait des engagements consentis par le gouvernement nigérien dans le cadre du processus de tarif extérieur commun (TEC) de la CEDEAO. Les débats dans la presse nigérienne suggèrent qu'une telle réforme de l'utilisation actuelle de ces instruments serait déjà en cours (voir articles Agritrade « [Hésitations vis-à-vis de la politique commerciale du Nigeria sur le riz](#) », 18 mai 2014, et « [Le Nigeria va-t-il abandonner sa politique de mélange du manioc ?](#) », 23 mai 2014).

Au Ghana, un APE régional pourrait également limiter l'utilisation potentielle des instruments de politique commerciale agricole dans le contexte de la mise en place d'une Commission ghanéenne du commerce international visant à améliorer la politique commerciale du gouvernement (voir article Agritrade « [Le Ghana envisage de créer une Commission du commerce international](#) », 24 avril 2014).

## Implications pour l'APE de la simplification par l'UE de ses mécanismes de défense commerciale

Le Parlement européen et le Conseil ont tous deux approuvé (le 2 avril et le 8 mai respectivement) un nouveau cadre juridique au titre duquel la Commission européenne peut amender le régime commercial européen pour des pays spécifiques, « afin de mieux appliquer les droits de l'UE ». Pour l'essentiel, le régime permettra à la Commission de retirer des bénéfices commerciaux d'un partenaire en vertu de n'importe quel accord incluant un règlement des différends, tel que l'OMC ou les APE.

La Commission peut utiliser ses pouvoirs dans trois cas spécifiques, à savoir :

- « des sanctions commerciales de l'UE lorsqu'un pays ne se conforme pas à une décision d'arbitrage statuant dans le cadre des règles multilatérales ou bilatérales en matière de règlement des différends » ;
- « une action pour défendre les intérêts de l'UE lorsque les pays tiers adoptent des mesures de sauvegarde bilatérales/régionales limitant indûment les échanges commerciaux de l'UE » ;
- « la suspension des avantages commerciaux accordés à un membre de l'OMC qui modifierait ses concessions à l'UE en vertu de l'article XXVIII du GATT de 1994 sans fournir une compensation à l'UE ».

Le nouveau cadre – qui est une version amendée d'une proposition faite par la Commission en décembre 2012 – a été rendu nécessaire par le Traité de Lisbonne, qui divise les pouvoirs législatifs et exécutifs entre les institutions de l'UE. Conformément au Traité de Lisbonne, « il revient au Conseil et au Parlement européen d'établir un cadre clair et stable pour la mise en œuvre de la politique commerciale commune », que la Commission met ensuite en œuvre. L'objectif du nouvel accord juridique est de fournir un cadre au sein duquel la Commission peut « réagir rapidement et efficacement », en évitant un long processus impliquant les trois institutions européennes dans des cas spécifiques.

## Sources

Commission européenne, « L'Union européenne adopte des règles plus strictes pour mieux défendre ses droits au titre des accords commerciaux conclus », IP/14/531, 8 mai 2014

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-531\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-531_en.htm)

CE, « Proposal for new enforcement framework for international trade rules », MEMO/12/1006, 18 décembre 2012

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-12-1006\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-1006_en.htm)

## Commentaire

De nombreuses (mais pas toutes) dispositions de règlement des différends contenues dans les accords commerciaux auxquels l'UE est partie incluent une disposition pour les cas où une contestation est lancée et qu'une partie « perd » mais ne prend aucune des mesures correctives recommandées par les organes d'arbitrage. Et les recommandations des organes d'arbitrage permettent souvent à la partie plaignante de prendre des mesures de représailles compensatoires pour réduire proportionnellement les bénéfices de l'accord pour la partie jugée en tort. Le nouveau cadre juridique permet à la Commission d'appliquer rapidement les mesures « compensatoires » qu'elle juge opportunes.

Les pays ACP pourraient être affectés s'ils sont partie à un accord commercial avec règlement des différends auquel l'UE participe elle aussi – comme l'OMC. Mais il est sans doute plus probable qu'ils soient affectés dans le contexte des APE. Les APE incluent une série d'obligations pour les deux parties. Certaines des obligations sont assez transparentes (par ex. réduire les droits de douane spécifiques) et d'autres sont opaques, dans le sens où il peut y avoir un désaccord sur ce qui doit réellement être fait (par exemple, dans le cas de l'exigence de l'élimination progressive des taxes sur les importations qui ont le même effet qu'un droit de douane, il peut y avoir un désaccord sur le fait qu'un prélèvement particulier relève de cette catégorie). Dans certains APE de pays ACP, bon nombre de ces « taxes supplémentaires » sont appliquées aux importations agricoles.

Il ne fait aucun doute que de nombreux désaccords seront résolus par des négociations. Mais si aucune ne mène à un règlement du différend et si la partie ACP est perdante, elle pourrait ressentir les effets de cette procédure « simplifiée » de l'UE.



## Commerce régional ACP

### La recherche agricole africaine s'intensifie mais est encore inégale et trop faible

Dans son rapport annuel sur la politique alimentaire mondiale, l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI) note que les dépenses en matière de recherche agricole ont augmenté en termes réels de plus d'un tiers au cours de la période 2000-2011. Mais le gros des dépenses était concentré dans quelques pays et est encore trop faible par rapport à l'importance de l'agriculture en Afrique. Le Nigeria et l'Ouganda représentaient près de la moitié de cette croissance, le Ghana, le Kenya et la Tanzanie contribuant chacun entre 5 % et 9 % du total.

En revanche, sept des 28 pays d'Afrique subsaharienne pour lesquels des données sont disponibles ont enregistré une baisse des dépenses consacrées à la recherche agricole, et sept autres pays pratiquement aucune augmentation. En 2011, seuls 10 pays ont atteint l'objectif du NEPAD qui veut que l'investissement dans la recherche agricole soit au moins égal à 1 % de la valeur de la production. En réalité, « l'Afrique subsaharienne dans son ensemble a investi 0,51 \$ pour chaque 100 \$ de production agricole ». Durant les dix années écoulées depuis l'adoption du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA), « l'Afrique dans son ensemble n'a pas satisfait aux objectifs du PDDAA d'augmenter les dépenses agricoles annuelles d'au moins 6 pour cent et d'engager au moins 10 pour cent des budgets nationaux pour le développement agricole ». Cela signifie que la dépendance croissante à l'égard des importations alimentaires est peu susceptible d'être renversée.

Deux rapports ont été publiés par le Club Déméter : un sur les marchés céréaliers ouest-africains et le problème de la dépendance à l'égard des importations, et le second sur le maïs en Afrique orientale et australe. Le premier pointe la dépendance croissante à l'égard des importations, due à un déclin de la production nationale, afin de satisfaire une demande croissante, tandis qu'en Afrique orientale et australe (à l'exception de l'Afrique du Sud) les rendements moyens du maïs ne sont que de 1,5 tonne par hectare, affirme le second rapport. Tant cette analyse sur le marché du maïs que le rapport de l'IFPRI soulignent l'importance de l'Afrique du Sud en tant que principal contributeur à la production africaine. Les prévisions de l'USDA pour 2014/15 anticipent que la production de maïs d'Afrique du Sud dépassera les 12 millions de tonnes aussi bien en 2013/14 qu'en 2014/15. Mais la tendance à la baisse des surfaces plantées en blé se poursuivra, de sorte que les importations de blé du pays devraient atteindre environ 1,7 million de tonnes.

Le rapport de l'IFPRI note que l'investissement dans la recherche prend généralement du temps pour générer des bénéfices plus élevés, par conséquent, même si les dépenses devaient se rapprocher des niveaux du PDDAA et du NEPAD, plusieurs pays dans la région resteraient dépendants des importations pour une part importante de leur approvisionnement alimentaire.

Cependant, il convient de garder à l'esprit que c'est la qualité de la recherche qui compte. L'IFPRI affirme que le pool de chercheurs vieillit rapidement dans certains pays du fait des restrictions imposées au recrutement dans le secteur public. « Comme plusieurs chercheurs expérimentés approchent de l'âge de la retraite, des chercheurs de niveau moyen pouvant occuper des postes à responsabilité et parrainer les jeunes chercheurs font souvent défaut. » Dans une certaine mesure, ces contraintes peuvent être surmontées en développant la recherche du secteur privé. Celle-ci se développe rapidement en Afrique, partant d'une base plutôt modeste, et principalement en Afrique du Sud. L'IFPRI prévoit qu'à l'avenir la recherche du secteur privé croîtra plus vite que la recherche du secteur public.

## Sources

International Food Policy Research Institute (IFPRI), « 2013 global food policy report », rapport complet, mars 2014

<http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/gfpr2013.pdf>

Club Déméter, « Marchés céréaliers ouest-africains : Vers une dépendance croissante aux importations ou une souveraineté alimentaire régionale ? », par R. Blein et B. Goura Soulé, *Déméter* 2014, mars 2014

[http://www.clubdemeter.com/pdf/ledemeter/2014/marches\\_cerealiers\\_ouest\\_africains\\_vers\\_une\\_dependance\\_croissante\\_aux\\_importations\\_ou\\_une\\_souverainete\\_alimentaire\\_regionale.pdf](http://www.clubdemeter.com/pdf/ledemeter/2014/marches_cerealiers_ouest_africains_vers_une_dependance_croissante_aux_importations_ou_une_souverainete_alimentaire_regionale.pdf)

Club Déméter, « Maïs en Afrique de l'Est et australe : la sécurité alimentaire régionale liée à l'amélioration du fonctionnement des marchés », par M. Douillet, *Déméter* 2014, mars 2014

[http://www.clubdemeter.com/pdf/ledemeter/2014/mais\\_en\\_afrique\\_de\\_l\\_est\\_et\\_australe\\_la\\_securite\\_alimentaire\\_regionale\\_liee\\_a\\_l\\_amelioration\\_du\\_fonctionnement\\_des\\_marches](http://www.clubdemeter.com/pdf/ledemeter/2014/mais_en_afrique_de_l_est_et_australe_la_securite_alimentaire_regionale_liee_a_l_amelioration_du_fonctionnement_des_marches)

USDA, « South Africa: Grain and feed annual », *GAIN Report*, 14 mars 2014

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Pretoria\\_South%20Africa%20-%20Republic%20of\\_3-14-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Pretoria_South%20Africa%20-%20Republic%20of_3-14-2014.pdf)

## Commentaire

Le problème fondamental sous-tendant bon nombre des obstacles à l'intégration régionale africaine et la dépendance croissante à l'égard des importations alimentaires est l'échec de la production agricole nationale à suivre la demande. Sur les 10 pays mentionnés dans le rapport de l'IFPRI comme ayant les pires indices de la faim dans le monde, huit sont en Afrique. Bien qu'il soit politiquement difficile pour les gouvernements de pays ayant des récoltes relativement meilleures d'autoriser l'exportation d'une partie de la production nationale, les restrictions imposées au commerce avec les pays voisins compromettent la réalisation des objectifs d'intégration régionale. Les préoccupations concernant la sécurité des approvisionnements régionaux, en revanche, augmentent la probabilité que les pays les plus vulnérables considèrent le commerce extra-régional comme une source d'approvisionnement plus sûre lors des mauvaises années.

Ces tensions ont été modérées, car ces dernières années l'approvisionnement alimentaire mondial était plus en phase avec la demande. L'IFPRI relaie la constatation de la FAO selon laquelle le prix moyen des denrées alimentaires en 2013 était à son niveau le plus bas de ces trois dernières années et que les prix étaient relativement stables. Cependant, il se peut que ce soit le calme avant la tempête puisqu'un autre déficit d'approvisionnement alimentaire semble se dessiner, la question étant davantage de savoir quand il se produira plutôt que s'il se produira réellement. Les éléments disponibles à ce jour sur la recherche agricole en Afrique suggèrent que des investissements plus conséquents seront nécessaires si l'Afrique veut être mieux placée pour affronter la prochaine flambée des prix.

## Sécurité des denrées alimentaires

### Le Royaume-Uni adopte le plein recouvrement des coûts pour les inspections SPS, mais encore aucun accord au niveau de l'UE

Le 6 avril 2014, de nouvelles redevances pour les inspections phytosanitaires ont été introduites au Royaume-Uni pour toutes les importations exigeant un certificat phytosanitaire. Ces redevances sont définies dans le règlement britannique sur les redevances phytosanitaires 2014 n° 601.



Une comparaison avec les redevances précédentes montre qu'entre le 1<sup>er</sup> janvier 2011 et le 6 avril 2014 les redevances standard ont augmenté d'environ 235 %. Ceci s'applique à la fois aux redevances d'inspection pour le « travail en journée » et pour le « travail hors journée ».

## Redevances d'inspection phytosanitaire au Royaume-Uni pour les fleurs coupées et les fruits et légumes frais (en £)

	1 <sup>er</sup> janvier 2011	6 avril 2012	6 avril 2013	6 avril 2014	Variation 2011/2014 (%)
<b>Fleurs coupées</b>					
<b>Jusqu'à 20 000 tiges</b>					
Journée	14,28	46,98	49,66	47,87	+ 235,2
Hors journée	21,42	70,47	74,50	71,80	+ 235,2
<b>Par tranche de 1 000 tiges supplémentaires</b>					
Journée	0,11	0,36	0,38	0,37	+ 236,4
Jusqu'à max. de	114,24	375,84	397,31	382,92	
Hors journée	0,16	0,54	0,57	0,55	+ 243,8
Jusqu'à max. de	171,36	563,76	595,97	574,38	
<b>Fruits et légumes frais</b>					
<b>Jusqu'à 25 tonnes</b>					
Journée	14,28	46,98	49,66	47,87	+ 235,2
Hors journée	21,42	70,47	74,50	71,80	+ 235,2
<b>Chaque tonne supplémentaire</b>					
Journée	0,57	1,88	1,98	1,91	+ 235,1
Hors journée	0,85	2,81	2,97	2,87	+ 237,6

Source : extrait de Plant Health (Fees) (England) Regulations (divers – voir ci-dessous).

Le tableau 2 du règlement n° 601 définit les taux réduits applicables aux combinaisons de pays et de produits pour lesquels les taux ont été réduits à la suite des évaluations des risques. Par exemple, les redevances d'inspection réduites applicables à certains produits en provenance de pays est-africains spécifiques ont également augmenté d'environ 236 %. Cependant, pour certains pays, les taux réduits ont augmenté de manière plus substantielle, par exemple pour les roses éthiopiennes et tanzaniennes.

Les propositions de la CE visant à introduire un recouvrement obligatoire de la totalité des coûts d'inspection sur toutes les chaînes d'approvisionnement des denrées alimentaires et des aliments pour animaux de l'UE, avec une exonération spéciale pour les micro-entreprises, n'ont pas encore été approuvées par le Conseil de l'UE et le Parlement européen. D'après une mise à jour de l'Agence des normes alimentaires du Royaume-Uni, « le 16 avril 2014, le Parlement européen a voté pour approuver sa position sur les articles contenus dans la proposition. [Le premier des deux] amendements clés approuvés [était] : la flexibilité au niveau de l'imposition et de l'exemption des petites entreprises conformément à la position de négociation du Royaume-Uni ».

Cela signifie que ni le recouvrement total des coûts obligatoire ni « l'exonération obligatoire pour les micro-entreprises » n'ont été approuvés, et que les deux ont été laissés à la discrétion des gouvernements des États membres. Le débat autour des propositions de la CE se poursuit, en particulier dans « les domaines où une clarté est toujours requise ou les domaines où il peut encore y avoir des conséquences indésirables ».

## Redevances d'inspection phytosanitaire pour les roses des pays est-africains sélectionnés (en £ par 20 000 tiges)

	1 <sup>er</sup> janvier 2011	6 avril 2012	6 avril 2013	6 avril 2014	Variation 2011/2014 (%)
<b>Kenya</b>					
Journée	0,71	2,35	2,48	2,39	+ 236,6
Hors journée	1,06	3,52	3,72	3,59	+ 238,7
<b>Zambie</b>					
Journée	3,57	11,74	12,42	11,96	+ 235,0
Hors journée	5,35	17,62	18,62	17,95	+ 235,5
<b>Ouganda</b>					
Journée	3,57	11,74	12,42	Non disponible	
Hors journée	5,35	17,62	18,62	Non disponible	
<b>Tanzanie</b>					
Journée	1,42	4,70	4,96	7,18	+ 505,6
Hors journée	2,13	7,05	7,42	10,77	+ 505,6
<b>Éthiopie</b>					
Journée	0,71	2,35	4,96	4,78	+ 598,6
Hors journée	1,06	3,52	7,41	7,18	+ 577,4

Source : extrait de Plant Health (Fees) (England) Regulations (divers – voir ci-dessous).

### Sources

Plant Health England, « The Plant Health (Import Inspection Fees) (England) Regulations 2010, no. 2693 », 4 novembre 2010

[http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2010/2693/pdfs/ukxi\\_20102693\\_en.pdf](http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2010/2693/pdfs/ukxi_20102693_en.pdf)

Plant Health England, « The Plant Health (Import Inspection Fees) (England) Regulations 2012, no. 745 », 6 mars 2012

[http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2012/745/pdfs/ukxi\\_20120745\\_en.pdf](http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2012/745/pdfs/ukxi_20120745_en.pdf)

Plant Health England, « The Plant Health (Import Inspection Fees) (England) Regulations 2013, no. 494 », 4 mars 2013

[http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2013/494/pdfs/ukxi\\_20130494\\_en.pdf](http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2013/494/pdfs/ukxi_20130494_en.pdf)

Plant Health England, « The Plant Health (Fees) (England) Regulations 2014, No 601 », 11 mars 2014

[http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2014/601/pdfs/ukxi\\_20140601\\_en.pdf](http://www.legislation.gov.uk/ukxi/2014/601/pdfs/ukxi_20140601_en.pdf)

Food Standards Agency, « Proposed changes to EU Regulation 882/2004 », 29 avril 2014

<http://www.food.gov.uk/enforcement/regulation/europeleg/feedandfood/882-proposals/#.U28dkPmSzhA>

### Commentaire

Depuis 2011, le Royaume-Uni a adopté le recouvrement total des coûts pour toutes les inspections officielles des importations exigeant un certificat phytosanitaire. Malgré le léger ajustement à la baisse des redevances en avril 2014 pour mieux refléter les coûts réels des contrôles, l'initiative a généré une augmentation significative des redevances prélevées.

Outre l'augmentation des redevances, le service d'inspection du Royaume-Uni a introduit des mesures pour augmenter la fréquence des inspections conformément aux exigences de l'UE. On estime que la fréquence des inspections a été quasiment doublée, chacune des inspections se

voyant appliquer la redevance la plus élevée. En moyenne, les coûts des inspections ont pratiquement été multipliés par six depuis le premier trimestre de 2012.

Même les redevances précédemment réduites du fait d'un risque jugé moindre ont été augmentées par la suite. Pour les importations de combinaisons de pays/de produits à moindre risque, pour lesquels des évaluations de risques ont été menées et pour lesquels le risque a été jugé faible, l'impact des hausses de redevances a été atténué par la fréquence réduite des inspections. Toutefois, pour les pays ne disposant pas d'antécédents d'exportation vers l'UE bien établis (c'est-à-dire des pays qui n'ont pas exporté plus de 200 lots par an sur trois ans), aucune évaluation des risques de ce type n'est possible, et dès lors tous les lots sont inspectés. Dans ce cas, le fardeau des hausses de redevances est encore plus important. Cela vaut pour des exportateurs ACP désireux de développer les exportations non traditionnelles vers le marché de l'UE.

La transition vers le plein recouvrement des coûts au Royaume-Uni a engendré une hausse à la fois des redevances et de la fréquence des inspections des importations. Mais, en raison de la nature discrétionnaire du processus, aucune mesure similaire de recouvrement des coûts n'a été adoptée vis-à-vis des producteurs nationaux de produits concurrents, et les coûts des inspections SPS pour les producteurs nationaux sont couverts par les deniers publics.

L'expérience au Royaume-Uni offre un point de référence pour évaluer l'impact potentiel de la décision finale sur les propositions de la CE visant à adopter le recouvrement total des coûts pour tous les contrôles officiels effectués sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement de l'UE.

## Secteur de la banane

### Examen par la FAO des développements relatifs aux entreprises dans le commerce international de la banane

Une note d'information de la FAO, « The changing role of multinational companies in the global banana trade » (Le nouveau visage du commerce mondial de bananes), publiée par le Groupe intergouvernemental sur les bananes et les fruits tropicaux de la FAO, montre que la part de marché combinée des trois principales sociétés mondiales dans le secteur de la banane a chuté de 65,3 % dans les années 1980 à 36,6 % en 2013. De la même manière, la part des cinq plus grandes entreprises est passée de 70 % en 2002 à 44,4 % en 2013. D'après les économistes de la FAO, si « la concurrence est acharnée entre les pays producteurs de bananes », nombre d'entre eux luttant pour demeurer compétitifs, « le marché offre également de nouveaux débouchés car il n'est plus dominé par les protagonistes – et de nouveaux acheteurs font leur entrée sur le marché ».

La note d'information de la FAO fait observer que « le champ d'action des multinationales a également subi de profonds changements, se détournant de la propriété des plantations et de la production pour s'orienter davantage vers la logistique postproduction, notamment les achats aux producteurs, le transport, les installations de mûrissement des fruits et la commercialisation ». Un bon exemple est la société Fyffes, qui « possédait ses propres plantations en Jamaïque, au Belize et dans les îles Windward, mais qui s'est retirée de la production pour se diriger vers l'achat de ses bananes par le biais de contrats avec les producteurs ».

Ces dernières années, les chaînes de supermarchés ont joué un rôle de plus en plus important dans le commerce international de la banane : la note de la FAO fait remarquer qu'elles dominent « le marché de détail dans les principaux pays consommateurs et achètent également de plus en plus auprès de plus petits grossistes ou directement aux cultivateurs ». « Cette transition des grandes marques de bananes vers les distributeurs a été facilitée par la mise en place de services

de conteneurs maritimes des régions productrices aux principaux marchés de destination ». Cela a permis de réduire les coûts d'entrée dans le commerce international de la banane. Cela a conduit à une « fragmentation croissante des marchés des bananes et l'entrée en lice de nouveaux acteurs ». Plus fondamentalement, d'après la FAO, cela a provoqué une « transition du pouvoir de marché des principales marques de la banane vers les détaillants ».

S'agissant des fusions récentes de Fyffes et de Chiquita, la note d'information de la FAO considère qu'il est « peu probable que le nouveau groupe soit en mesure d'exercer une pression sur le marché de la banane en influençant les prix à la production ou l'importation/vente de gros », mais on ne sait pas pour l'heure si la fusion « impliquera des changements à la structure du commerce de la banane ».

D'après le secrétaire du Groupe intergouvernemental de la FAO, « afin de saisir les opportunités existantes dans un marché de plus en plus compétitif, les producteurs doivent être mieux informés et mieux préparés, notamment les petits producteurs et les coopératives ou autres organisations les représentant ». Dans le contexte de la structure de marché en pleine évolution, M. Chang a considéré qu'il est « vital que les petits exploitants, ainsi que les organisations de producteurs, reçoivent une aide dans tous ces domaines », « en maintenant de bonnes pratiques culturelles, en prévenant et en luttant contre les maladies des plantes, en renforçant les organisations de producteurs et en développant des stratégies de commercialisation à la fois nationales et internationales ».

## Sources

*Trust.org*, « The changing face of global banana trade », 24 avril 2014

<http://www.freshplaza.com/article/120206/The-changing-face-of-global-banana-trade>

FAO, « Le nouveau visage du commerce mondial de bananes », 2014

<http://www.fao.org/docrep/019/i3746e/i3746e.pdf>

*Freshplaza.com*, « UN warns that banana yellow leaf disease is spreading beyond Asia », 17 avril 2014

<http://www.freshplaza.com/article/120002/UN-warns-that-banana-yellow-leaf-disease-is-spreading-beyond-Asia>

*Freshfruitportal.com*, « Belgian lab a diverse safeguard against "bananageddon" », 9 avril 2014

<http://www.freshfruitportal.com/2014/04/09/belgian-lab-a-diverse-safeguard-against-bananageddon/>

*Freshfruitportal.com*, « Talks underway in Panama Disease-hit Mozambique », 24 avril 2014

<http://www.freshfruitportal.com/2014/04/24/talks-underway-in-panama-disease-hit-mozambique/>

## Commentaire

La FAO soulignant l'importance d'aider les petits exploitants à s'organiser pour « saisir les opportunités » dans les marchés en pleine évolution et d'établir des systèmes de vulgarisation efficaces qui encouragent de bonnes pratiques de culture et permettent de prévenir et contenir la propagation des maladies, on peut s'interroger sur le rôle que les gouvernements ACP doivent jouer dans ces efforts.

Dans un contexte ACP-UE, une question connexe se pose quant à la nécessité de mieux cibler les mesures d'accompagnement du secteur de la banane de l'UE pour aider les petits agriculteurs à relever ces défis.

Un autre domaine d'action conjointe pour les pays ACP a trait au soutien qu'ils pourraient apporter aux appels de la Fondation Fairtrade pour le lancement d'une enquête à l'échelle de l'UE sur les pratiques de fixation des prix dans le secteur de la banane à travers l'Europe et la création d'un médiateur (semblable au « Groceries Code Adjudicator » du Royaume-Uni) pour réglementer le pouvoir des acheteurs dans le secteur de la banane et d'autres secteurs présentant un intérêt pour les exportateurs ACP, où l'on retrouve des abus de position

dominante (voir article Agritrade « [La Fondation Fairtrade appelle à une mesure réglementaire pour promouvoir une production de bananes plus durable](#) », 2 juin 2014).

## La Fondation Fairtrade préconise une action réglementaire pour promouvoir la production durable de bananes

La Fondation Fairtrade a publié un rapport soulignant l'impact des « guerres de la banane » entre détaillants britanniques sur les producteurs de bananes. Au cours de la dernière décennie, le Royaume-Uni a été à l'avant-garde d'un mouvement des consommateurs vers les bananes du commerce équitable – 35 % de toutes les bananes vendues au Royaume-Uni sont maintenant certifiées comme équitables. La même période a également connu des guerres des prix constantes entre les détaillants, qui ont entraîné un déclin de 40 % du « prix de vente au détail des bananes au Royaume-Uni », lequel est passé de 1,08 £/kg en 2002 à 0,68 £/kg en 2013, dans le contexte d'un doublement des coûts des intrants pour les producteurs. Ceci contraste avec l'augmentation de 4 % du prix de vente au détail des bananes en Italie, de 7 % en Allemagne et de 10 % en France au cours de la même période.

Le rapport tente d'analyser le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement de la banane du Royaume-Uni et « d'évaluer à quel point la chute des prix de vente au détail est problématique pour les producteurs ».

Au Royaume-Uni, sept grands détaillants contrôlent plus de 80 % de toutes les ventes de bananes. Certains détaillants affirment qu'il n'y a pas de lien direct entre les coûts qu'ils supportent pour acheter les bananes et le prix qu'ils réclament aux consommateurs. Cependant, la Fondation Fairtrade considère qu'il existe « une corrélation à long terme évidente entre les prix de détail et les prix payés dans les pays producteurs de bananes ». Cela est basé sur une évaluation des prix moyens à l'importation de bananes, en tenant compte de l'inflation.

Selon le rapport, la recherche de la Fondation Fairtrade montre que « la baisse de la valeur du prix d'exportation conjuguée à une hausse du coût de la vie n'a pas permis aux travailleurs d'augmenter leurs revenus ». En outre, cette recherche fait apparaître que « les petits agriculteurs sont sous pression pour aligner leurs prix sur les prix payés aux grandes plantations ». Elle affirme que « les prix moyens dans les pays qui approvisionnent le marché de la banane britannique n'arrivent pas à suivre le rythme des coûts d'une production durable », et que « la pression sur les prix a engendré une tendance à (...) la marginalisation des petits producteurs ».

Le rapport estime que le prix minimum du commerce équitable (c'est-à-dire le prix en dessous duquel les prix ne devraient jamais descendre) est généralement considéré comme un prix de référence plutôt que comme le prix minimum absolu qu'il devait être à l'origine. D'après la Fondation Fairtrade, « la pression exercée pour baisser les prix (...) signifie que personne dans la chaîne d'approvisionnement – détaillants, compagnies bananières ou producteurs – n'est en mesure de réinvestir les bénéfices dans l'amélioration de la durabilité de l'industrie de la banane ».

À la lumière de ces constatations, la Fondation Fairtrade appelle les détaillants à :

- « ne pas prendre leurs responsabilités éthiques à la légère », à résister à la pression « pour faire baisser les prix quel qu'en soit le coût » et à s'engager à payer un prix équitable pour les bananes couvrant les coûts d'une production durable ;
- adopter des politiques visant à garantir une place pour la production des petits exploitants sur les marchés britanniques de la banane.

Elle appelle le gouvernement britannique à :



- amender le code d'usages « Groceries Supply Code of Practice » afin qu'il couvre les producteurs étrangers qui approvisionnent les principaux détaillants britanniques via des tierces parties ;
- « investiguer le marché de détail britannique des bananes et son impact sur la durabilité de la chaîne d'approvisionnement des bananes et la situation des producteurs et travailleurs du secteur de la banane ».

Elle appelle l'UE à :

- « examiner les pratiques de fixation des prix des détaillants à travers l'Europe » et « évaluer l'impact des faibles prix de détail sur les intérêts à long terme des producteurs de bananes et des consommateurs européens » – et s'engager à agir sur ces conclusions ;
- promouvoir la création d'un « médiateur similaire au Groceries Code Adjudicator du Royaume-Uni afin de réguler le pouvoir d'achat dans la vente de détail, à commencer par les bananes ».

La Fondation appelle également les gouvernements des pays producteurs de bananes à :

- définir des niveaux de salaire minimums dans le secteur de la banane ; et
- reconnaître le rôle des syndicats dans la négociation collective dans le secteur de la banane.

## Sources

Fairtrade Foundation, « Bruising banana wars: Why cheap bananas threaten farmers' futures », février 2014

[http://www.fairtrade.org.uk/includes/documents/cm\\_docs/2014/B/Banana%20Policy%20Report%20LoRes.pdf](http://www.fairtrade.org.uk/includes/documents/cm_docs/2014/B/Banana%20Policy%20Report%20LoRes.pdf)

## Commentaire

Il a été reconnu ces dernières années que l'inégalité dans les relations de pouvoir le long des chaînes d'approvisionnement peut potentiellement donner lieu à des pratiques abusives pouvant miner la base de l'agriculture (voir article Agritrade « [La CE propose une action pour améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire](#) », 9 décembre 2009). Cela a débouché sur l'élaboration de mesures politiques pour prévenir l'émergence de telles pratiques. Dans le secteur sucrier, les accords interprofessionnels entre les cultivateurs de betterave sucrière et les broyeurs ont été rendus obligatoires. Dans le secteur laitier, on a laissé le soin aux autorités nationales de décider si une approche obligatoire ou volontaire des contrats d'approvisionnement laitier devait être adoptée.

Au Royaume-Uni, à l'échelle nationale, étant donné la structure du secteur de la vente de détail, et vu la forte concentration des ventes au travers de multiples détaillants, ces préoccupations ont abouti à l'élaboration du code d'usages « Groceries Supply Code of Practice » et sur la création du poste de « Groceries Code Adjudicator » du Royaume-Uni.

Les conclusions et recommandations du rapport de la Fondation Fairtrade sont un aspect politique important devant faire l'objet d'un dialogue ACP-UE, dans toute une série de secteurs où la valeur des préférences traditionnelles est érodée, plus particulièrement dans les secteurs de la banane, du sucre et de l'horticulture. Certains s'interrogent sur la pertinence d'un appel des gouvernements ACP :

- à l'élargissement du code d'usages « Groceries Supply Code of Practice » pour couvrir les producteurs étrangers ;
- à ce que cette approche soit généralisée à travers l'UE ;

- à ce que la question soit abordée dans les forums de dialogue conjoints ACP-UE sur les questions commerciales.

Cela semble tout à fait indiqué, puisque la manière dont les chaînes d'approvisionnement fonctionnent au sein des marchés sucrier et de la banane de l'UE moins réglementés est susceptible d'avoir des répercussions importantes sur les bénéfices en termes de commerce et de développement dérivés de l'accès préférentiel futur au marché de l'UE dans ces secteurs.

## Secteur du cacao

### De nouvelles perspectives pour le marché du chocolat utilisant le cacao d'origine unique

Barry Callebaut a lancé un assortiment haut de gamme de chocolats d'origine unique sous la marque « Origin », et affirme que le produit peut également être utilisé dans une série de confiseries, desserts ou pâtisseries. Le marketing de ce chocolat d'origine met en exergue les saveurs uniques du cacao de divers pays, qui sont le fruit de « la combinaison du terroir, d'espèces botaniques et des soins prodigués par les agriculteurs locaux » pour produire des fèves de qualité supérieure et garantir que la technique de torréfaction à faible température préserve le « caractère et la complexité sensorielle » des fèves de cacao spécifiques utilisées.

Sous la marque Origin, Barry Callebaut a lancé des chocolats fabriqués à partir de cacaos d'origine unique provenant de sept pays. Quatre de ces sources de cacao d'origine unique sont des pays ACP : Cameroun, République dominicaine, Papouasie-Nouvelle-Guinée et Tanzanie.

Ce développement corrobore une analyse d'un autre acteur de l'industrie. À la fin de 2013, le directeur de la qualité et de la R&D de la chocolaterie française Cémoi prévoyait que le marché du chocolat serait de plus en plus divisé entre « des produits meilleur marché de qualité inférieure et des produits haut de gamme utilisant des mélanges de cacao permettant aux consommateurs de distinguer des notes aromatiques comme dans une dégustation de vin ». Il a reconnu que le marché pour les produits haut de gamme serait le plus petit des deux segments de marché – « mais avec une plus forte valeur ajoutée ».

#### Sources

Barry Callebaut, « Make a journey to the world's most exciting chocolate flavors: Origin », non daté  
[http://www.barry-callebaut.com/origin/?utm\\_source=WRBM&utm\\_medium=Text\\_Ad&utm\\_content=Middle\\_1&utm\\_campaign=CN\\_Newsletter\\_Week\\_19\\_2014#santo](http://www.barry-callebaut.com/origin/?utm_source=WRBM&utm_medium=Text_Ad&utm_content=Middle_1&utm_campaign=CN_Newsletter_Week_19_2014#santo)

Confectionerynews.com, « Chocolate to evolve like wine: Aromatics the future for premium sector – CEMOI RD chief », 20 décembre 2013  
<http://www.confectionerynews.com/R-D/Chocolate-to-evolve-like-wine-Aromatics-the-future-for-premium-sector-Cemoi-R-D-chief>

#### Commentaire

Le développement d'une gamme de chocolats d'origine unique par la plus grande entreprise de transformation de cacao du monde, destinée à être utilisée par des fabricants de produits de consommation, souligne la croissance de la demande pour des chocolats différenciés. Il fait également apparaître la possibilité d'obtenir des retours supplémentaires sur les investissements dans les systèmes de traçabilité, qui sont introduits dans le cadre de la transition vers un approvisionnement plus durable des fèves de cacao.

L'initiative de Barry Callebaut met en lumière la possibilité pour les petits producteurs de cacao ACP de poursuivre des stratégies de commercialisation basées sur l'origine unique pour leur

cacao et les produits à base de cacao, dans le cadre de stratégies plus générales visant à améliorer les revenus issus de la production de cacao différencié en termes de qualité.

Les producteurs ACP individuels de cacao fin peuvent être confrontés à des difficultés pour poursuivre ces stratégies, étant donné leurs ressources financières et humaines limitées. Le problème de la taille pourrait, cependant, être surmonté par des initiatives ACP conjointes pour promouvoir la différenciation des fèves de cacao sur la base de la qualité.

Cela pourrait potentiellement se fonder sur le format des initiatives régionales conduites par les parties prenantes pour promouvoir la différenciation des produits sur la base de la qualité et qui ont rencontré un certain succès, comme le Programme en faveur du rhum authentique des Caraïbes.

Une action collective entreprise par les secteurs ACP du cacao fin pourrait éventuellement contribuer à obtenir des prix plus élevés pour les fèves de cacao d'origine unique de qualité supérieure, par le biais d'un partage des expériences en matière de commercialisation de cacao d'origine unique.

Au final, une telle action pourrait même encourager une approche conjointe des producteurs de cacao fin pour négocier avec les grandes multinationales de transformation du cacao sur la répartition des primes sur les prix le long de la chaîne d'approvisionnement, au vu des valeurs plus élevées qui peuvent être obtenues de la vente de produits du cacao d'origine unique.

## Secteur du café

### La politique jamaïcaine en matière de café est à l'examen vu le déclin de la production malgré les opportunités de marché

La contribution du secteur du café aux recettes d'exportation en devises a chuté de moitié au cours de ces 10 dernières années. Le gouvernement jamaïcain organise des consultations avec les parties prenantes pour voir comment cette situation peut être inversée. Roger Clarke, le ministre de l'agriculture, a annoncé en février que le gouvernement « envisageait la possibilité d'appliquer un impôt sur le café importé, qui serait utilisé pour le développement de l'industrie locale ».

Cela intervient dans le contexte d'une hausse des importations de café : entre 2008 et 2012, le volume des importations de café a augmenté de 23 %. John Minott, le président de la Jamaica Coffee Growers Association (JCGA), a décrit la récolte de café jamaïcain de 2013 comme « la pire (...) en 20 ans ». D'après certaines informations de presse, « les effets de la maladie de la rouille, ainsi que les ouragans et l'abandon des fermes, ont réduit les arbres disponibles et par conséquent la production depuis l'avènement de la crise financière occidentale en 2008 ». La mauvaise récolte en 2013 faisait suite à une chute de la valeur des exportations en 2012, à 17,3 millions \$US, alors que la récolte rapportait généralement environ 25 millions \$US avant 2008.

D'après John Minott, « la production de café Jamaica Blue Mountain (JBM) et Jamaica High Mountain (JHM) devrait chuter à environ 130 000 caisses et 31 000 caisses respectivement pour la récolte 2013/14 », ce qui représente une baisse de 40 % (JBM) et de 27 % (JHM) par rapport aux niveaux de 2012/13. M. Minott a préconisé « une autorisation des importations pendant laquelle il conviendrait de replanter des caféiers ». Le régime d'importation actuel de la Jamaïque pour le café implique la soumission d'une demande d'importation au Coffee Industry Board (CIB), la décision revenant au ministre de l'agriculture, sur la base des recommandations du CIB. Le président du CIB a appelé à une politique d'importation claire de façon à ce que « les parties prenantes puissent comprendre les règles du jeu ». Le ministre de l'agriculture a reconnu la nécessité d'élaborer une politique claire « pour éviter les importations informelles ».

Pour l'heure, les pénuries de café sur le marché local ont « permis aux petits agriculteurs d'obtenir des prix records ». Certains ont appelé à un assouplissement des restrictions à l'importation, mais les transformateurs de café locaux ont demandé à ce que le café instantané soit exclu de cet assouplissement.

Sur le marché d'exportation, JBM et JHM sont les deux grandes marques dominantes, pratiquant des prix de 50 \$US/livre et 30 \$US/livre respectivement, et certains distributeurs ont signalé une hausse de la demande pour ces cafés haut de gamme. Les parties prenantes à la réunion de février ont également discuté du problème des rendements : les rendements du café Blue Mountain n'atteignaient que 30 à 40 % du niveau requis pour la rentabilité, tandis que les rendements du café High Mountain avoisinaient les 70 %.

Également en février, Coffee Roasters of Jamaica a annoncé qu'il était maintenant conforme à la loi américaine sur la sécurité des denrées alimentaires et la modernisation, et que cela lui permettrait d'augmenter ses exportations vers l'UE.

## Sources

Ministère de l'agriculture de la Jamaïque, « Agriculture Ministry considers applying cess to imported coffee », 18 février 2014

[http://www.moa.gov.jm/News/2014/2014-02-18-Agriculture\\_Ministry\\_considers\\_applying\\_cess\\_to\\_imported\\_coffee.php](http://www.moa.gov.jm/News/2014/2014-02-18-Agriculture_Ministry_considers_applying_cess_to_imported_coffee.php)

*Jamaica Observer*, « Coffee imports rising to cover plunge in local production », 19 février 2014

[http://www.jamaicaobserver.com/business/Coffee-imports-rising-to-cover-plunge-in-local-production\\_16082678](http://www.jamaicaobserver.com/business/Coffee-imports-rising-to-cover-plunge-in-local-production_16082678)

*Jamaica Observer*, « Compliant with US food laws, Coffee Roasters expects export boost », 19 février 2014

[http://www.jamaicaobserver.com/business/Compliant-with-US-food-laws--Coffee-Roasters-expects-export-boost\\_16083445](http://www.jamaicaobserver.com/business/Compliant-with-US-food-laws--Coffee-Roasters-expects-export-boost_16083445)

*Jamaica Observer*, « "Allow more coffee import, but not instant" – Salada », 26 février 2014

[http://www.jamaicaobserver.com/business/-Allow-more-coffee-import-but-not-instant---Salada\\_16137660](http://www.jamaicaobserver.com/business/-Allow-more-coffee-import-but-not-instant---Salada_16137660)

## Commentaire

Bien que le gouvernement de la Jamaïque reste un acteur impliqué dans secteur du café, le processus de désengagement du gouvernement des activités commerciales et la réforme institutionnelle sont maintenant bel et bien en cours. En 2013, le gouvernement a vendu Wallenford Coffee Company (WCC) à AIC International Investments Limited (AIIL). À l'instar d'autres secteurs, le contrat de vente incluait des engagements clairs à consentir de nouveaux investissements, AIIL s'engageant dans un programme d'investissement sur quatre ans pour un montant total de 23,5 millions \$US, afin d'améliorer la qualité des fèves vertes et de renforcer la marque Wallenford en diversifiant la gamme des produits proposés sur les marchés existants et nouveaux.

Au sein des exploitations, cela implique de moderniser les équipements et les installations, d'améliorer les services de vulgarisation et d'augmenter les surfaces consacrées à la culture du café. En termes de développement de produits, l'industrie du café à boire se développe à grand rythme, avec toute une série de nouveaux mélanges, produits du café, percolateurs et services qui sont introduits sur le marché de manière étonnamment rapide. Cependant, pour l'heure, le café à plus forte valeur ajoutée reste un segment relativement modeste en Jamaïque. On ne sait pas vraiment dans quelle mesure AIIL envisage de se lancer plus avant dans la transformation à plus forte valeur ajoutée.

Outre la volonté d'appliquer une taxe sur le café importé, le gouvernement jamaïcain entend rationaliser les accords institutionnels pour la production et l'exportation de certaines denrées (y

compris le café), et envisage la création d'une nouvelle autorité réglementaire pour les denrées agricoles (ACRA).

Plus généralement, le fait que le café haut de gamme Blue Mountain, mondialement réputé, ait vu sa production diminuer de moitié en dix ans est extrêmement préoccupant. Bien que cela soit dû aux risques opérationnels traditionnels de l'activité agricole dans les Caraïbes (dégâts causés par les ouragans, épidémies), l'absence de stratégies efficaces pour contrôler les maladies des caféiers et réduire les effets adverses des ouragans pour ce produit coûteux et très prisé suggère qu'il est nécessaire d'intensifier les efforts pour combattre les maladies des caféiers et d'identifier les moyens de minimiser les dégâts causés par les ouragans ou de les réparer rapidement, si l'on veut assurer une reprise durable du secteur du café.

## Secteur des céréales

### La politique du secteur des céréales de la République dominicaine pourrait-elle être porteuse de leçons pour le Nigeria ?

D'après un rapport récent publié par le département américain de l'agriculture (USDA), la République dominicaine (RD) possède une industrie minotière importante basée exclusivement sur les importations, puisqu'elle n'a aucune production de blé nationale. L'industrie minotière de la RD a une capacité quotidienne de 3 320 tonnes avec un taux d'utilisation moyen actuel de 52 %. Outre le fait de desservir le marché national, l'industrie minotière locale a connu un essor considérable du fait du tremblement de terre dévastateur en Haïti, qui a créé du jour au lendemain un marché pour 200 000 tonnes d'équivalent farine de blé. Cela s'est traduit par une croissance de 40 à 50 % de l'industrie dominicaine locale de la minoterie. Toutefois, avec la reconstruction et la réactivation de la minoterie de blé d'Haïti, les importations de blé pour les minoteries de la RD ont accusé une baisse de 10 % en 2013.

#### Importations, exportations et consommation de blé et de produits à base de blé en République dominicaine, 2008-2013 (en tonnes)

	Importations	Production	Exportations	Consommation apparente
2008	380 924	0	48 528	332 396
2009	399 369	0	57 512	341 857
2010	584 935	0	152 894	432 041
2011	582 183	0	188 718	393 465
2012	560 001	0	129 760	430 241
2013	480 243	0	142 951	337 292

Source : USDA, « Dominican Republic », 1<sup>er</sup> avril 2014 (voir ci-dessous), p. 5.

Les efforts pour développer les exportations de produits à base de blé vers le Venezuela, les États-Unis et d'autres marchés de la région n'ont remporté qu'un succès limité comparé à l'importance des exportations vers le marché haïtien depuis 2010. En 2013, Haïti a importé 115 000 tonnes sur les 142 951 tonnes de produits du blé officiellement exportées par la RD – soit 80 % du total.

Les États-Unis fournissent 98 % des besoins d'importation de blé de la RD en flux tendu (c'est-à-dire livré dans un délai qui ne requiert que peu d'investissement dans la capacité de stockage locale).

Dans le secteur du maïs, la production nationale équivaut à 3 % à peine des importations. Le maïs est principalement utilisé pour l'alimentation animale, pour la production de volaille et de porc,



avec 75 % de l'offre de maïs consommée dans le secteur de la volaille et 20 % dans le secteur du porc. Bien que les États-Unis aient toujours été le principal fournisseur, des préoccupations en matière de qualité ont incité les importateurs à se tourner vers les fournisseurs sud-américains.

S'agissant de la politique commerciale du secteur du blé, « la RD n'applique aucun droit de douane à l'importation de blé, mais il y a des droits de douane sur la farine de blé (5,6 %) et les pâtes (...) (8 %), ainsi qu'une taxe sur la valeur ajoutée (...) de 18 % sur ces dernières ».

Le rapport de l'USDA note qu'en termes de politique commerciale du secteur du maïs la RD maintient un droit à l'importation standard de 40 %. Toutefois, le contingent tarifaire de 1 091 000 tonnes tient pleinement compte des besoins d'importation de maïs, offrant *de facto* un accès en franchise de droits. Cela semble nécessaire, puisque le maïs est principalement un intrant dans le secteur du bétail. La politique publique, cependant, exige que chaque importateur de maïs agréé « achète du sorgho produit localement » à concurrence de « 5 % de la production nationale de sorgho en échange de l'importation de maïs ».

## Sources

USDA, « Dominican Republic: Grain and feed annual 2014 », *GAIN Report*, 1<sup>er</sup> avril 2014  
[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Santo%20Domingo\\_Dominican%20Republic\\_4-1-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Santo%20Domingo_Dominican%20Republic_4-1-2014.pdf)

## Commentaire

Il existe deux domaines où l'expérience politique en République dominicaine pourrait être porteuse de leçons pour le Nigeria.

Le premier a trait à l'utilisation des licences d'importation pour le maïs afin de créer des marchés pour le sorgho produit localement. Les importations de maïs se font effectivement en franchise de droits, mais ne peuvent avoir lieu que via des importateurs agréés qui, en sollicitant une licence, s'engagent contractuellement à acheter une proportion définie de la production de sorgho nationale. Il revient alors au secteur privé de fournir les débouchés commerciaux pour les produits à base de sorgho. Cette expérience pourrait être instructive s'agissant des efforts du gouvernement nigérian pour créer des débouchés commerciaux à la production locale de manioc.

Le second concerne la transformation du blé en produits à plus forte valeur ajoutée pour desservir les marchés régionaux. L'USDA a régulièrement conseillé au gouvernement nigérian d'abandonner sa politique de mélange du manioc et les droits de douane punitifs afférents sur les importations de blé en faveur d'une politique axée sur le développement des industries de produits du blé à plus forte valeur ajoutée ciblant les marchés régionaux.

L'expérience en RD depuis 2010 souligne à la fois les avantages et les écueils d'une telle politique. La hausse soudaine de la demande découlant de la fermeture de la minoterie de blé haïtienne après le tremblement de terre de 2010 a créé un boom pour l'industrie minotière du blé de la RD. Toutefois, lorsque la capacité minotière locale en Haïti est revenue à son niveau d'antan, les exportations ont chuté, ce qui a engendré une situation de sous-utilisation sévère de la capacité installée.

Cela suggère que, pour développer une industrie de produits à base de blé à plus forte valeur ajoutée orientée vers les exportations, celle-ci doit être basée sur des avantages de transformation concurrentiels si l'on veut éviter que les développements dans les marchés cibles ne débouchent sur une perte de marchés et une surcapacité. Les aspects de la compétitivité sous-jacente doivent être constamment gardés à l'esprit au moment de développer des activités de transformation à plus forte valeur ajoutée orientées vers les exportations.

## Le Nigeria va-t-il abandonner sa politique de mélange du manioc ?

Un article de la presse nigériane indique que le gouvernement prévoirait d'abandonner sa politique de mélange du manioc, suite à une série de retards ayant affecté le processus de développement de la capacité de transformation du manioc en farine de haute qualité conformément aux objectifs gouvernementaux (pour plus de détails sur les objectifs gouvernementaux, voir article Agritrade « [Le débat sur l'utilisation de la farine de manioc dans le pain s'intensifie au Nigeria](#) », 6 août 2012). Une source du ministère fédéral de l'agriculture et du développement rural aurait déclaré aux médias locaux que « le bien-fondé de cette politique est reconnu de tous mais qu'elle aura aussi des répercussions sur la rentabilité d'un grand nombre d'importateurs et de transformateurs de blé du pays ».

De leur côté, les transformateurs locaux de blé ont fait observer que, « si cette politique semble très bien sur papier », elle est, dès le départ, « vouée à l'échec », étant donné que « le pain et les pâtisseries réalisés à partir du mélange de [farine] de blé et de manioc [ne sont] tout simplement pas bons ». Selon les meuniers, « le pain issu de la farine composite a une faible durée de conservation, un goût médiocre et (...) la qualité est irrégulière ».

Selon l'article, la source émanant du ministère a laissé entendre que la politique actuelle sur le mélange du manioc fera « probablement long feu ».

### Sources

*This Day*, « Nigeria: [Federal Government] abandons cassava, wheat composite flour policy », 1<sup>er</sup> avril 2014

<http://allafrica.com/stories/201404010742.html>

### Commentaire

Il semble que l'article de presse ne reflète pas la politique gouvernementale qui a été annoncée. Lors d'une réunion des parties prenantes qui s'est tenue le 10 avril 2014, le responsable de l'équipe pour l'initiative de développement de la filière manioc au sein du ministère fédéral de l'agriculture et du développement a réfuté l'article et les autres informations similaires et annoncé la finalisation d'un projet de loi présenté par l'exécutif visant à institutionnaliser la politique de mélange du manioc. Une fois adoptée, la loi introduira des amendes et autres mesures punitives contre tout boulanger contrevenant aux exigences en matière de mélange (allant d'une amende de 100 000 nairas – environ 450 € – à cinq années de suspension de la licence d'exercice de l'activité). La loi prévoirait également l'introduction de mesures fiscales spéciales en tant qu'incitatifs pour encourager le mélange de farine de manioc et de blé.

Même si le cadre juridique peut contribuer à traiter certains problèmes de départ qu'a connus l'initiative, relatifs à l'étiquetage et à l'investissement, il reste à savoir si des mesures législatives punitives pourront permettre de surmonter les obstacles à une mise en œuvre efficace de la politique gouvernementale de mélange du manioc.

Il conviendra de veiller tout particulièrement à :

- aider les meuniers et les boulangers à se doter de la technologie appropriée ;
- préparer les meuniers à l'usage efficace des nouvelles technologies aux fins de produire une farine composite de qualité supérieure et régulière ;
- préparer les boulangers pour qu'ils travaillent efficacement avec la farine composite afin de fabriquer du pain que les consommateurs seront désireux d'acheter.

L'importance potentielle de l'initiative pour stimuler la production agricole locale est aujourd'hui reconnue – dans la mesure où elle peut être mise en œuvre avec succès. Mais, plus de deux ans après l'annonce, peu d'éléments sur le terrain prouvent que les boulangeries du pays disposent

de l'équipement nécessaire et du personnel compétent pour la mise en œuvre d'une telle politique.

## Secteur du coton

### Le Bénin est confronté à de sérieux défis pour relancer le secteur du coton

Un examen de l'USDA de la situation agricole au Bénin a mis en lumière les défis rencontrés dans le secteur du coton, qui représente « près de 40 % du PIB et environ 80 % des recettes d'exportation officielles ». D'après l'USDA, le Bénin, qui était le principal producteur mondial de coton entre 2004 et 2006, a connu depuis « une chute très nette de sa production et de ses exportations et n'a pas été en mesure de revenir à ses anciens niveaux de production ». La production en 2010/11 a atteint « moins d'un tiers de la capacité de filage installée de 620 000 tonnes », tandis que « la production de fibre de coton s'élevait à moins de la moitié du niveau enregistré en 2004/2005 ».

D'après l'USDA, la production de coton en 2011/2012 a atteint 174 052 tonnes. En 2012/13, « le gouvernement a fixé le prix du coton payé aux producteurs à 260 francs CFA (0,51 \$US) par kg (...), soit une hausse par rapport aux 250 CFA/kg de la dernière saison et 200 CFA/kg la saison d'avant, dans l'objectif de stimuler davantage la plantation ». Le développement des plantations lors de la campagne 2012/13 devait générer une augmentation de 50 % de la production. Cependant, le début de la campagne 2012/13 a été retardé par des problèmes d'approvisionnement en intrants. D'après l'USDA, « les premiers rapports annonçaient 225 000 tonnes de coton (...) égrené à partir de la production de coton estimée pour la campagne 2012/2013 », soit une augmentation de 29,3 % par rapport à la production de 2011/12. Les problèmes d'approvisionnement en intrants ont persisté durant la campagne 2013/14, incitant le FMI à attirer l'attention du gouvernement sur « la nécessité d'un système de gestion de la transformation du coton qui soit plus réactif aux conditions de marché ».

Le Bénin est maintenant en voie d'établir un nouveau cadre politique pour le secteur du coton. Dans ce contexte, à la mi-2013, l'Association interprofessionnelle du coton a perdu son rôle de principal fournisseur d'intrants et de facilitateur de crédit. Le nouveau cadre cherche à établir « de nouvelles conditions pour les partenariats public-privé ». À ce jour, les réformes engagées ont « veillé à ce que les producteurs/agriculteurs soient totalement rémunérés pour la récolte de l'année précédente, en consolidant les organisations [d'agriculteurs], en créant des coopératives de village, en renforçant la capacité des petits producteurs, et en fortifiant les comités d'intrants pour atteindre l'objectif de 600 000 tonnes de production de graines de coton dans les cinq prochaines années ».

Le gouvernement du Bénin a également repris l'exportation de coton et de graines de coton et paie maintenant aux égreneurs « un prix fixe de 50 CFA/kg pour transformation ». Toutefois, comme les égreneurs souhaitaient le double de ce montant et qu'ils traitaient précédemment toutes les exportations, cela a perturbé le fonctionnement normal des relations commerciales dans ce secteur. En conséquence, d'après l'USDA, « le gouvernement doit maintenant relever le défi de la relance de la production et des exportations avec une industrie de l'égrenage mécontente ».

Les craintes que ces difficultés puissent être aggravées par les développements dans les marchés mondiaux du coton commencent peut-être à s'apaiser aujourd'hui. On s'attendait à ce que l'annonce tant attendue faite en janvier 2014 par les autorités chinoises que « l'État ne soutiendra plus une réserve stratégique de coton » ait des répercussions sur les marchés mondiaux du coton. Cependant, les autorités chinoises sont fermement déterminées à introduire un changement politique ordonné, et aucune chute drastique des prix n'est survenue à ce jour. En

effet, il semble que les gains de prix depuis novembre 2012 se sont poursuivis en 2014, malgré une contraction de 4 % prévue du commerce mondial de coton du fait de la baisse de la demande chinoise à l'importation.

## Sources

USDA, « Benin: Agricultural situation », 20 mars 2014

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Agricultural%20Situation Lagos Benin 3-20-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Agricultural%20Situation%20Lagos%20Benin%2020-2014.pdf)

Cottongrower.com, « New China cotton policy will create shifts and changes, but should stabilize long-term price », 24 janvier 2014

<http://www.cottongrower.com/cotton-news/new-china-cotton-policy-will-create-shifts-and-changes-but-should-stabilize-long-term-price/>

ICTSD, « Cotton trade: China shift on stockpiling policy sparks questions », *Bridges Weekly Trade News Digest*, vol.18, n° 2, 23 janvier 2013

<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/182592/>

USDA, « World stocks continue to climb », *Cotton: World Markets and Trade*, mars 2014

<http://www.cottonusa.org/files/economicData/CottonWMT-MAR-2014.pdf>

Indexmundi.com, « Cotton monthly price – US cents per pound: Mar 2009 - Feb 2014 », non daté

<http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=cotton&months=60>

## Commentaire

Garantir un fonctionnement efficace de la chaîne d'approvisionnement du secteur du coton au Bénin s'est avéré être un défi considérable ces dernières années. Le contrat-cadre, qui a délégué au secteur privé une série de fonctions liées à l'approvisionnement en intrants, à la transformation et à la commercialisation, a maintenant été suspendu, l'État assumant à nouveau ces fonctions.

La suspension du contrat-cadre a perturbé à la fois le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement des intrants et le début des activités d'égrenage. Le mécontentement des égreneurs face aux modalités de paiement proposées par le gouvernement a retardé la transformation, ce dernier intervenant en réquisitionnant un certain nombre d'usines/unités de transformation et le personnel de la Sodeco. Cela pourrait engendrer des pertes de production considérables, étant donné les sérieuses lacunes du pays en termes d'infrastructures de stockage, et devrait en outre décourager tout investissement futur dans l'égrenage du coton.

Après une période difficile, la production a maintenant repris mais les résultats seront probablement inférieurs aux niveaux escomptés. Cela est regrettable, étant donné l'expansion de la production, qui est passée de 175 000 tonnes en 2011/12 à 250 000 tonnes en 2012/13, avec 300 000 tonnes prévues pour 2013/14. Ces résultats sont partiellement dus au prix payé aux producteurs, l'un des plus attractifs de la région (265 FCFA/kg pour 2013/2014). Cela a réellement motivé les agriculteurs à augmenter les surfaces consacrées à la culture du coton.

Les perturbations organisationnelles récentes dans le secteur, cependant, font que la production de coton au Bénin reste inférieure à son potentiel.

## La demande des consommateurs européens influence les investissements des entreprises dans la production de coton biologique en Éthiopie

À la fin mars 2014, Aycoom Agricultural Development Plc, une entreprise conjointe entre Ayka Addis Textile & Investment Group (actionnaire à 55 %) et Omo Valley Agricultural Development Plc (45 %), a annoncé le lancement d'un projet visant à développer 10 000 ha de production de coton biologique en Éthiopie. Le projet envisagé devrait coûter quelque 815 millions de birrs (soit environ 30,4 millions € au 4 juin 2014).

Le projet à grande échelle, appuyé par l'État, intervient à l'heure d'une demande croissante pour du coton biologique sur le marché européen et d'un processus « complexe et coûteux » de certification des producteurs de coton à petite échelle. Actuellement, Ayka Addis Textile & Investment Group doit importer du coton biologique – ce qui a coûté à l'entreprise 72,5 millions de birrs (environ 2,7 millions €) en 2013. Le nouveau projet permettra au groupe Ayka de devenir un producteur intégré « de bout en bout » de produits textiles en coton biologique.

S'exprimant sur les développements de l'entreprise, Yared Mesfin, directeur du marketing pour le coton et le textile à l'Institut éthiopien du développement de l'industrie du textile, a fait observer que les vêtements fabriqués à partir de coton biologique faisaient l'objet d'une demande plus importante sur les marchés mondiaux et recevaient donc un meilleur prix. La tendance à la hausse est confirmée par le rapport sur le marché du coton biologique de 2012 de Textile Exchange, qui met en lumière l'engagement croissant des détaillants dans le coton biologique et l'approvisionnement durable de fibres, dans le contexte de volumes de production plutôt stables de fibre de coton biologique. Toutefois, le rapport de Textile Exchange souligne également que les utilisateurs finaux sont soucieux d'autres considérations socio-économiques et environnementales (par ex. le commerce équitable et la durabilité au sens large) qui vont au-delà des formes de production agricole simplement biologiques et qui informent également les décisions d'approvisionnement.

L'analyse de la presse suggère qu'une nouvelle tendance se dessine, à savoir que des grandes entreprises de textile investissent dans la culture de coton en Éthiopie afin de garantir leurs approvisionnements. D'après l'Association des producteurs, égreneurs et exportateurs de coton éthiopiens, 55 000 ha étaient consacrés à la culture de coton en 2012/13, avec 35 000 tonnes de coton récoltées. Vingt mille tonnes supplémentaires de coton ont été importées.

## Sources

*Addis Fortune*, « Ethiopia: Weaving a new path with Ethiopia's first certified organic cotton cultivation », 30 mars 2014

<http://allafrica.com/stories/201404010493.html>

Textile Exchange, « 2012 organic cotton market report », 2013

<http://textileexchange.org/publications/2012-organic-cotton-market-report>

## Commentaire

Le marché du coton biologique est dans une situation paradoxale. Alors que la demande en coton biologique est en hausse – plusieurs grandes entreprises mondiales comme H&M, Nike, Puma et Inditex affichant leur volonté de développer la part du coton biologique dans leurs produits – la production de coton biologique chute depuis 2011, après 10 ans de croissance. À des éléments conjoncturels, comme la sécheresse, s'ajoutent des éléments plus structurels tels que le manque de semences certifiées et d'encadrement, la contamination par le coton OGM, et surtout des cotonculteurs dont la situation économique ne s'améliore pas, voire se détériore.

Premier détaillant utilisateur de coton biologique en 2012 (selon le rapport 2012 de Textile Exchange), avec 39 % de ses produits en coton bio en 2013, C&A s'est alarmé début avril de cette situation, l'estimant critique, avec des menaces pesant sur les investissements à long terme.

Si les marques et les détaillants peuvent vendre plus chers leurs produits, les bénéfices ne semblent pas être partagés avec les petits producteurs. Faiblement intégrés à la chaîne de valeur, ils ne parviennent souvent pas à bénéficier de la prime, vendant leur coton biologique au prix du coton conventionnel, alors même que les rendements sont plus faibles. Pour le coton bio, les producteurs ne peuvent accéder à ce marché que s'ils sont certifiés, mais il n'y a aucune garantie qu'ils soient effectivement en mesure de vendre leur coton bio, d'une part, et qu'ils reçoivent une prime par rapport au coton conventionnel, d'autre part. La difficulté de vendre leur coton bio avec une prime est une des raisons de la baisse des superficies en coton bio. De plus, si une prime



est effectivement versée, il n'est pas certain qu'elle couvre des rendements moindres et le coût de la certification. Le coton bio, comme celui conventionnel, est vulnérable aux fluctuations de l'offre et de la demande, et les producteurs subissent la volatilité des prix. Accéder à la chaîne d'approvisionnement et sécuriser des contrats d'achat à moyen terme avec les marques et les détaillants semblent être des conditions indispensables pour garantir une production et des revenus aux producteurs.

Si la production de coton bio recule, ainsi que celle de coton Fairtrade – la seule initiative à garantir un prix minimum et une prime au producteur –, l'initiative Better Cotton Initiative (BCI), rencontre un vif succès. En 2013, plus de 800 000 tonnes de coton certifié BCI ont été produites contre 140 000 tonnes pour le coton bio en 2011/12. Avec des critères moins exigeants, BCI implique tous les acteurs de la filière coton pour rendre le processus de production « plus durable et plus responsable ». L'Inde, qui était devenue le premier producteur mondial de coton biologique, a vu sa production décliner de près de 50 % en 2010/11, pour ensuite se stabiliser à ce niveau. Elle se tournerait vers le coton BCI, moins coûteux, moins contraignant et qui n'exclut pas les OGM.

Ce sont là des considérations pertinentes pour les pays africains producteurs de coton – la grande question étant la nécessité de répondre à la demande mondiale croissante de coton biologique tout en veillant à ce que les petits producteurs soient correctement rémunérés, afin qu'ils ne soient pas marginalisés au sein des chaînes d'approvisionnement de coton biologique.

## Secteur des oléagineux

### Publication du premier rapport de performance d'une entreprise sur la conformité aux exigences de durabilité plus strictes pour l'huile de palme

En 2013, le Palm Oil Innovation Group (POIG), une initiative multi-parties prenantes pour la durabilité de l'huile de palme, a été lancé par « un groupe d'entreprises d'huile de palme progressistes avec des ONG environnementales et sociales ». L'initiative POIG est née du mécontentement suscité par la révision en 2013 des principes et critères de la Table ronde sur l'huile de palme durable (RSPO), qui, a-t-on considéré, « aurait pu être plus novatrice, en particulier sur les questions de la déforestation, des stocks de carbone, de la biodiversité et des relations sociales ». Le POIG « s'engage à renforcer et à améliorer les principes et critères RSPO » en préconisant le respect de normes plus strictes que celles actuellement en vigueur dans le système RSPO.

D'après Greenpeace, la Charte POIG va plus loin que les exigences RSPO et « aborde la déforestation, le développement des tourbières, les émissions de gaz à effet de serre, les pesticides, la responsabilité vis-à-vis de l'eau, le consentement libre, informé et préalable des peuples autochtones et des communautés locales, la sécurité alimentaire (...), la transparence et la corruption, et la traçabilité ».

Seuls les producteurs ayant des antécédents avérés de production d'huile de palme se conformant aux normes de durabilité les plus strictes peuvent adhérer au POIG. Plus précisément, pour devenir un « membre producteur » du groupe, les entreprises d'huile de palme doivent « avoir atteint au moins 50 % de certification RSPO (...) et doivent s'engager à atteindre 100 % de certification dans les deux années à compter de l'adhésion ».

Le plus grand producteur d'huile de palme ACP, New Britain Palm Oil Limited (NBPOL), était une des deux entreprises impliquées dans le lancement de l'initiative POIG. D'après le Rapport sur la durabilité 2012/13 de NBPOL, elle s'est engagée dans l'initiative POIG pour répondre aux préoccupations des parties prenantes sur les exigences de durabilité, en vue de satisfaire aux « attentes des plus grands détracteurs de la production d'huile de palme ».

D'après le Rapport sur la durabilité 2012/13 de NBPOL, l'entreprise a d'abord atteint la pleine certification RSPO en 2008, pour ses activités en Papouasie-Nouvelle-Guinée (PNG), dans les îles Salomon et au Royaume-Uni, et sa certification a été élargie avec succès à ses nouvelles opérations en 2012, avec notamment la certification de la durabilité pour tous les petits producteurs d'huile de palme de l'entreprise. NBPOL affirme qu'elle est maintenant le « principal fournisseur d'huile de palme durable, traçable et ségréguée dans le monde ».

NBPOL indique qu'elle continue à investir dans la capture du méthane présent dans les effluents des usines d'huile de palme, dans le cadre d'un engagement plus général pour « zéro nouvelles émissions de carbone ». L'entreprise signale également qu'elle tente de répercuter sur les petits producteurs les primes sur les prix gagnées grâce à la certification de la durabilité. En 2013, NBPOL a déclaré qu'elle payait une prime équivalente à 8,72 \$US/tonne d'huile de palme brute pour la production certifiée durable des petits exploitants, tandis que les certificats GreenPalm « book and claim » recevaient un prix bien inférieur, de 2,76 \$US/tonne.

Le Rapport sur la durabilité 2012/13 de NBPOL offre une évaluation des performances de l'entreprise par rapport aux critères POIG plus stricts plutôt qu'aux normes RSPO standard.

## Sources

New Britain Palm Oil Ltd, « Sustainability report 2012/13 », 2014  
<http://www.nbpol.com.pg/wp-content/uploads/downloads/2014/04/New-Britain-Palm-Oil-Limited-NBPOL-Sustainability-Report-2012-13.pdf>

World Wide Fund for Nature (WWF), « Palm Oil Innovation Group », page web  
[http://www.panda.org/what\\_we\\_do/footprint/agriculture/palm\\_oil/solutions/palm\\_oil\\_innovation\\_group/](http://www.panda.org/what_we_do/footprint/agriculture/palm_oil/solutions/palm_oil_innovation_group/)

Palm Oil Innovation Group (POIG), « Palm oil companies join NGOs to find palm oil solutions », 28 juin 2013  
[http://awsassets.panda.org/downloads/palm\\_oil\\_innovators\\_group\\_poig\\_launch\\_statement\\_june2013.pdf](http://awsassets.panda.org/downloads/palm_oil_innovators_group_poig_launch_statement_june2013.pdf)

## Commentaire

Avec la production d'huile de palme en PNG et dans les îles Salomon, et des raffineries au Royaume-Uni et en PNG, NBPOL a joué un rôle prépondérant dans le développement de principes et critères de durabilité plus stricts en réponse aux préoccupations changeantes des consommateurs. Ceci place NBPOL, une entreprise basée dans les ACP, en première ligne des débats autour des exigences de durabilité.

Mais le principal objectif de l'initiative POIG reste de créer de « la valeur ajoutée pour des producteurs novateurs et modernes au travers d'une meilleure reconnaissance sur le marché et d'une demande pour les produits à base d'huile de palme issue de pratiques novatrices et améliorées ». Ceci peut être considéré comme un développement crucial dans le débat sur la durabilité, puisqu'on cherche à garantir que les utilisateurs finaux attribuent une valeur commerciale au respect de normes de durabilité, au bénéfice des producteurs primaires.

Il s'agit là d'une question centrale pour les pays ACP dans le débat sur la durabilité au sein des pays de l'OCDE. Obtenir des primes sur les prix (« une meilleure reconnaissance sur le marché ») pour des denrées durablement produites est jugé essentiel pour maintenir une production durable en des temps de développements adverses du marché ou de niveaux de production affectés par les conditions météorologiques.

L'expérience de la NBPOL suggère qu'il existe, au sein des pays ACP, une expérience dont on pourrait s'inspirer, renforçant ainsi l'engagement ACP collectif dans les grands débats politiques autour de questions telles que les normes de durabilité du secteur privé et la question essentielle de la répartition des coûts et bénéfices de la certification de la durabilité le long de la chaîne

d'approvisionnement (voir rapport spécial Agritrade, « [Les pays ACP et les demandes croissantes du secteur privé en matière de certification de la durabilité](#) », 26 mai 2014).

## L'approvisionnement durable d'huile de palme s'avère moins coûteux qu'une mauvaise publicité pour les fabricants de produits de consommation de l'OCDE

D'après Euromonitor International, « le coût de la transition vers une huile de palme traçable et durable est marginal comparé aux effets à long terme d'une mauvaise publicité ». Par exemple, « en 2013, des groupes de consommateurs ont tourné le dos à Kellogg's, après que des informations de presse eurent affirmé que son fournisseur (...) l'avait approvisionné avec de l'huile de palme illégale d'Indonésie ». D'après un analyste alimentaire d'Euromonitor, si la déforestation et les préoccupations environnementales ont incité « à peine 1 % des consommateurs de Kellogg's (...) à arrêter d'acheter ses produits, les ventes de l'entreprise pourraient chuter de 200 millions \$US ». Bien qu'il n'y ait eu aucune menace imminente d'un boycott des consommateurs, Kellogg's a par la suite annoncé « son intention d'approvisionner une huile de palme durable et traçable ».

Euromonitor affirme que « la pression des groupes environnementaux et des consommateurs "verts" a contraint les fabricants alimentaires mondiaux à renforcer leurs politiques éthiques sur l'huile de palme face aux préoccupations croissantes en matière de déforestation et de durabilité ». Il note que « la plupart des grandes marques, notamment Nestlé, Pepsico, Danone et Unilever, se sont fixé des "objectifs durables" consistant à approvisionner 100 % de leur huile de palme via la Table ronde sur l'huile de palme durable – RSPO (pour plus d'informations, voir Agritrade, « [Note de synthèse – mise à jour 2013 : Secteur des oléagineux](#) », 20 décembre 2013). Euromonitor relève que Kellogg's « s'est fixé ses propres objectifs et n'acceptera que de l'huile de palme totalement traçable ».

Euromonitor fait observer que, sur « les 50 millions de tonnes d'huile de palme récoltées, seules 15 % sont certifiées par la RSPO », et que « les plantations illégales sont un énorme problème (...) du fait des systèmes de surveillance locaux défaillants, qui rendent la traçabilité difficile ». Sur la base de cette analyse, Euromonitor affirme que les entreprises qui tardent à adopter l'huile de palme durable pourraient être confrontées à de sérieux problèmes pour garantir leurs approvisionnements.

Dans de nombreux produits alimentaires transformés, le volume d'huile de palme utilisé est relativement faible, allant de 1 % dans le pain à 2 % dans les plats cuisinés, 4 % dans le chocolat et 14 % dans les biscuits. Dans ce contexte, avoir à faire face à un éventuel retour des consommateurs vers un approvisionnement non durable est de plus en plus considéré comme un risque inutile.

Dans le même ordre d'idées, en avril 2014, la RSPO a signalé une augmentation de 49 % de « l'adoption de l'huile de palme certifiée durable (CSPO) », de 340 668 tonnes à 506 586 tonnes au premier trimestre de 2014 comparé à la période équivalente en 2013. Les ventes d'huile « CSPO physique » se font par le biais de trois systèmes de certification : les chaînes d'approvisionnement Identité préservée (IP), Ségréguée (SG) et Bilan massique (BM).

Par ailleurs, les ventes de certificats GreenPalm ont augmenté de 54 %, passant de 555 906 tonnes à 853 338 tonnes au premier trimestre 2014, comparé au premier trimestre 2013. GreenPalm, un programme de certification pour l'huile de palme durablement produite, utilise un système « book and claim », et fournit un soutien financier direct à la production d'huile de palme durable.

Commentant les déclarations de la RSPO sur les résultats du premier trimestre, le directeur exécutif d'UTZ Certified a affirmé que « la transparence, l'information, la clarté et l'efficacité dans

le commerce physique d'huile CSPO et de ses fractions le long de la chaîne d'approvisionnement sont de plus en plus importantes pour toutes les parties prenantes ».

D'après le directeur technique de la RSPO, de plus en plus d'entreprises s'engagent à acheter toute l'huile de palme dont elles ont besoin auprès de sources certifiées RSPO, nombre d'entre elles s'étant fixé 2015 comme échéance pour la réalisation de leur engagement.

Parmi les pays ACP, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, les îles Salomon et la Côte d'Ivoire ont une production d'huile de palme certifiée comme durable par la RSPO.

Par ailleurs, 27 entreprises alimentaires et organisations suédoises ont adhéré au Dialogue suédois sur le soja, une initiative qui entend garantir que « 100 % du soja utilisé pour la production de denrées alimentaires soit durable d'un point de vue social et environnemental d'ici 2015 ». Un objectif intermédiaire de 60 % d'approvisionnement durable a été fixé pour la fin 2014.

## Sources

*Foodnavigator.com*, « Sustainable palm oil shift is cheaper than ban publicity impact », 15 avril 2014  
<http://www.foodnavigator.com/Market-Trends/Sustainable-palm-oil-shift-is-cheaper-than-ban-publicity-impact>

RSPO, « RSPOs certified sustainable palm oil hits record sales for Q1 2014 », 8 avril 2014  
[http://www.rspo.org/news\\_details.php?nid=206](http://www.rspo.org/news_details.php?nid=206)

Euromonitor International, « Palm oil to create winners and losers in packaged food », 6 avril 2014  
<http://blog.euromonitor.com/2014/04/palm-oil-to-create-winners-and-losers-in-packaged-food.html>

*Foodnavigator.com*, « Swedish firms commit to 100% responsible soy in 2015 », 24 avril 2014  
<http://www.foodnavigator.com/Market-Trends/Swedish-firms-commit-to-100-responsible-soy-by-2015>

## Commentaire

Il convient de noter que 62,75 % de l'huile de palme durable approvisionnée au cours du premier trimestre de 2014 utilisaient le système de certification « book and claim ». Celui-ci permet aux fabricants de compenser leur utilisation d'huile de palme, d'huile de palmiste et de produits de la pression de la noix de palme en achetant des certificats GreenPalm auprès des cultivateurs, représentant un volume équivalent produit conformément aux principes et critères RSPO. Cependant, ce système de certification est de plus en plus critiqué par les ONG environnementales comme permettant aux producteurs non durables de profiter d'un marché en plein essor.

Compte tenu de la sensibilité des fabricants de produits de consommation aux pressions exercées par les consommateurs finaux pour des raisons éthiques, les pressions devraient se faire plus intenses au fil du temps pour approvisionner de l'huile de palme totalement ségréguée, de façon à ce que seule l'huile de palme physiquement certifiée comme durable soit intégrée dans les chaînes d'approvisionnement des entreprises engagées dans l'approvisionnement en huile 100 % durable.

Ces éléments suggèrent que les exportateurs d'huile de palme ACP devront de plus en plus investir dans la production, la transformation, le transport, le stockage et la livraison aux consommateurs finaux d'huile de palme certifiée, totalement traçable et ségréguée. En effet, vu les nouvelles préoccupations environnementales liées aux sous-produits de la transformation de l'huile de palme (voir article Agritrade « [Appels à davantage d'actions sur la durabilité de l'huile de palme](#) », 11 avril 2014), des investissements supplémentaires pourraient bien être requis en matière de gestion des eaux usées à mesure que les exigences de durabilité seront approfondies.

Ceci soulève des questions de politique publique dans toute une série de domaines, depuis le dialogue avec l'UE sur les exigences d'étiquetage de la durabilité jusqu'à la politique publique sur la vente d'électricité cogénérée découlant des investissements dans la capture du méthane

produit lors de la transformation, en passant par le soutien à une certification de la durabilité rentable dans le cadre des systèmes de production des petits exploitants.

## Secteur des produits laitiers

### La hausse des prix mondiaux du lait en poudre est ressentie en Jamaïque

D'après certaines informations de presse parues en Jamaïque, « les coûts du lait en poudre ont dépassé le prix du lait frais produit au niveau local de 23 % », du fait de la hausse des prix mondiaux. D'après le Dairy Development Board de la Jamaïque, « les prix payés aux producteurs pour le lait frais oscillent entre 62 \$ et 70 \$ par litre [environ 0,56-0,63 \$US], contre 76 \$ par litre [0,69 \$US] pour le lait en poudre reconstitué ». En 2009, « les prix du lait entier en poudre avoisinaient les 2 000 \$US par tonne », avec une hausse « de 3 000 \$US à 4 000 \$US par tonne » au cours de la période 2010-2012. En 2013, les prix oscillaient entre 3 000 \$US et 5 000 \$US par tonne.

Cette évolution des prix doit être envisagée dans le contexte d'une baisse de la production de lait frais en Jamaïque, qui est passée de 38 millions de litres dans les années 1990 à 12,5 millions de litres en 2011, suivie par une légère reprise à 12,85 millions de litres en 2012, avant de retomber à 12,34 millions de litres en 2013. La Jamaïque a mis en place un programme de revitalisation du secteur laitier dès 2008, mais il a eu peu d'effet durable à ce jour. L'objectif du gouvernement est d'augmenter la production locale de lait à 55 millions de litres d'ici 2017, c'est-à-dire environ 47,4 % de la consommation de lait nationale actuelle.

Pour l'heure, « la Jamaïque importe 90 % du lait et des produits laitiers » dont elle a besoin. Les produits laitiers incluent « quelque 7 millions de litres de yaourt par an, environ 1 million de litres de crème glacée et près de 1 million de litres de crème fouettée ». Il apparaît que ces produits à plus forte valeur ajoutée pourraient être produits localement.

Les prix actuellement élevés du lait en poudre sur le marché mondial semblent offrir des opportunités pour le développement de la production de lait locale. Mais, d'après le Dairy Development Board, si les producteurs locaux de lait ne peuvent répondre par une augmentation de la production, les consommateurs jamaïcains seront confrontés à une hausse des prix des produits laitiers, ce qui présentera un risque pour la sécurité alimentaire.

La hausse des prix du lait en poudre s'explique par une demande en pleine croissance de la Chine et de l'Inde, du fait de l'urbanisation, de l'essor de la classe moyenne et du changement des habitudes alimentaires. Mais, malgré une nette augmentation de l'indice des prix alimentaires de la FAO en mars 2014, les prix des produits laitiers ont en réalité chuté de 2,5 % « avec la baisse des achats de la Chine ».

#### Estimations de Rabobank relatives aux prix du lait entier en poudre et du lait écrémé en poudre pour la région d'Océanie du 1<sup>er</sup> trimestre 2014 au 1<sup>er</sup> trimestre 2015 (en \$US/tonne)

	T1 2014	T2 2014	T3 2014	T4 2014	T1 2015
Lait entier en poudre	5 000	4 600	4 500	4 300	4 200
Lait écrémé en poudre	4 850	4 400	4 300	4 150	4 050

Source : Agrimoney.com, « Dairy rally... », 21 mars 2014 (voir ci-dessous).

Le site web d'analyses sur les produits de base Agrimoney a indiqué en mars dernier que la croissance de la demande chinoise pour les importations laitières reste soutenue, et il prévoit qu'elle atteindra « 25 % au cours du premier semestre de l'année » avant de retomber « à 15 % au second semestre de 2014 » avec le redressement de la production de lait chinoise. On s'attend à ce que les exportateurs augmentent les volumes afin d'« exploiter les prix élevés », l'offre disponible devant croître de 20 % au cours du premier semestre 2015, soit une hausse



« équivalente à 5 milliards de litres supplémentaires en équivalent lait ». Rabobank prévoit que les prix du lait écrémé en poudre chuteront à nouveau à 4 050 \$US/tonne au cours du premier trimestre de 2015, notant que « le niveau de la réduction des prix sera limité par les contraintes structurelles sur les fournisseurs ».

## Sources

*Jamaica Gleaner*, « Fresh milk a cheaper option for consumers – But not enough being produced locally », 30 mars 2014

<http://jamaica-gleaner.com/gleaner/20140330/business/business1.html>

FAO, « Forte hausse de l'Indice FAO des prix alimentaires », 3 avril 2014

<http://www.fao.org/news/story/en/item/218975/icode/>

*Agrimoney.com*, « Dairy rally about to reverse as China buying wanes », 21 mars 2014

<http://www.agrimoney.com/news/dairy-rally-about-to-reverse-as-china-buying-wanes--6904.html>

## Commentaire

Les informations de marché suggèrent un affaiblissement des prix mondiaux du lait en poudre à mesure que les pays exportateurs répondront aux opportunités de marché découlant de l'expansion majeure de la demande chinoise à l'importation. Une hausse substantielle de la production de lait dans des régions connaissant une croissance rapide de la demande est également prévue. Cependant, étant donné que la tendance à la hausse de la demande est peu susceptible d'être inversée, les prévisions de la CE affirment que les prix du lait entier en poudre et du lait écrémé en poudre sont susceptibles d'augmenter de 6 % et 15 % respectivement entre 2013 et 2023 (voir article Agritrade « [Bonnes perspectives pour les exportations laitières de l'UE mais la concurrence s'intensifie](#) », 3 mars 2014).

L'expérience de la Jamaïque depuis 2008 dans ses efforts pour revitaliser son secteur laitier laisse penser que des obstacles majeurs seront rencontrés pour tirer profit des conditions changeantes du marché laitier. Les rendements actuels par vache dans le pays suggèrent la nécessité d'interventions énergiques axées sur la productivité, en particulier en termes d'amélioration du stock génétique. Les efforts pour améliorer la qualité du cheptel sur une base régulière depuis le milieu des années 1970 n'ont pas été très concluants, ceci contribuant au manque de succès relatif du programme de développement du secteur laitier à ce jour.

Vu l'évolution de la demande en Jamaïque, cette expérience souligne l'importance pour les pays caribéens de décoder le marché pour les exportations stratégiques et le remplacement des importations de produits agroalimentaires, et d'élaborer des plans de développement stratégiques à long terme pour la survie de l'industrie et la croissance. Les fluctuations sur les marchés mondiaux pour les principales denrées présentant un intérêt pour les producteurs caribéens se poursuivront, et le test décisif de la résilience de l'industrie sera sa capacité à « surfer sur les vagues des prix ».

L'impact de la volatilité mondiale des prix sur la base de l'agriculture est un problème que l'UE a tenté de résoudre depuis 2008 par le développement de nouveaux cadres politiques pour renforcer le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement de produits laitiers et par une redéfinition de l'utilisation des instruments traditionnels de politique commerciale agricole. Il serait peut-être utile d'examiner la pertinence du nouveau cadre politique de l'UE par rapport aux efforts caribéens pour relancer la production locale à la lumière des prix du marché mondial élevés mais volatils.

## Le Conseil laitier kényan entend réguler les prix du lait payés aux producteurs

Selon des informations de presse, le Conseil laitier kényan (KDB) envisagerait de réguler les prix du lait payés aux producteurs afin d'éliminer les variations saisonnières des prix du lait brut et « de protéger les agriculteurs contre l'exploitation par les transformateurs ». Le KDB a lancé des « consultations avec les producteurs laitiers du pays (...) sur la manière de réaliser cette transition politique ». Cette initiative vise à répondre aux appels lancés par les agriculteurs au KDB pour établir les prix du lait brut dans un contexte où les fluctuations des prix font que leurs niveaux sont souvent trop faibles pour couvrir les coûts de production des agriculteurs.

À la fin mars 2014, la New Kenya Co-operative Creameries (New KCC) « a emboîté le pas de Brookside [Dairies] en baissant le prix du lait payé aux producteurs », d'environ 12,5 %. Il semblerait également que l'entreprise « retardait les paiements aux agriculteurs sur les stocks invendus ». Le directeur général de New KCC, Kipkirui Langat, a déclaré que « les stocks importants de produits de longue durée de conservation que nous détenons nous mettent sous pression », laissant entendre que les stocks invendus de lait de longue durée de conservation créent des difficultés de trésorerie pour les entreprises concernées.

Au début du mois de mars, Brookside a réduit les prix du lait brut de 15,6 %. L'entreprise a prétendu que « des pluies anormales pour la saison ont amélioré l'offre de fourrage lors d'une saison normalement sèche », générant une offre de lait plus élevée que la normale à cette époque de l'année.

Brookside Dairies et New KCC représentent 44 % et 20,8 % respectivement du marché du lait transformé au Kenya.

D'après Samuel Njoroge, président de la Kenya Dairy Traders Association (KDTA), « il existe un réseau commercial fiable pouvant soutenir un prix stable pour le lait des producteurs », ce qui rend cette intervention inutile. Un point de vue similaire a été exprimé par le président de New KCC, Matu Wamae, qui attribue les chutes de prix à des excédents périodiques découlant d'un manque de capacité de transformation permettant de gérer les pics de production laitière. Il a appelé à ce qu'un soutien soit fourni « aux coopératives laitières dynamiques » pour mettre en commun, gérer et transformer le lait de première qualité dans des conditions hygiéniques, l'ajout de valeur se faisant par production de produits laitiers multiples.

Après avoir passé en revue les politiques dans d'autres pays, le directeur du KDB, Machira Gichohi, a conclu qu'actuellement « la plupart de nos politiques sont en contradiction avec notre objectif stratégique consistant à améliorer les revenus des agriculteurs en utilisant le secteur laitier comme vecteur de création de richesses ».

Cependant, l'initiative du KDB a été dénoncée dans des articles de presse comme étant une ingérence dans le fonctionnement du marché. Un des articles affirme qu'il faut davantage investir dans la dessiccation du lait et la production de lait de longue durée de conservation pour réduire les fluctuations saisonnières de l'offre, parallèlement aux efforts pour développer les marchés nationaux et régionaux pour les produits laitiers. Il considère que « la chaîne de production s'est développée plus vite que la chaîne de commercialisation », alors que l'investissement « dans les pratiques modernes d'élevage (...) n'a pas été complété par le même investissement dans le secteur de la transformation laitière ». La clé du développement du secteur laitier semble donc être l'investissement, afin de corriger les défaillances de la chaîne d'approvisionnement.

### Sources

*Businessdailyafrica.com*, « Kenya Dairy Board plans to regulate raw milk prices », 30 mars 2014  
<http://www.businessdailyafrica.com/Corporate-News/Kenya-Dairy-Board-plans-to-regulate-raw-milk-prices/-/539550/2263354/-/11isv2rz/-/index.html>

*Businessdailyafrica.com*, « Milk price cut, controls are not the solution », 31 mars 2014  
<http://www.businessdailyafrica.com/Opinion-and-Analysis/Milk-price-cut--controls-are-not-the-solution-/539548/2264448/-/10tv74k/-/index.html>

*Businessdailyafrica.com*, « New KCC cuts raw milk prices », 30 mars 2014  
<http://www.businessdailyafrica.com/New-KCC-cuts-raw-milk-prices-/539546/2263486/-/79te2s/-/index.html>

*Business Daily*, « Milk prices at farms drop as supply grows », 2 mars 2014  
<http://www.businessdailyafrica.com/Milk-prices-at-farms-drop-as-supply-grows-/539546/2228028/-/145bfyy/-/index.html>

*Business Daily*, « Farmers want dairy board to set prices of raw milk », 27 février 2014  
<http://www.businessdailyafrica.com/Corporate-News/Farmers-want-dairy-board-to-set-prices-of-raw-milk-/539550/2224552/-/t5ls7sz/-/index.html>

## Commentaire

Le fait que deux entreprises représentent ensemble 64,8 % du marché du lait transformé au Kenya laisse supposer un niveau élevé de contrôle oligopolistique dans le secteur laitier, et la récente tendance des coopératives laitières détenues par les agriculteurs à être rachetées par des grandes entreprises du secteur privé est susceptible d'exacerber cette situation. Il convient de noter que, malgré l'excédent laitier, il n'y a pas eu de baisse des prix à la consommation pour le lait du secteur formel, le lait restant inabordable pour la plupart des ménages pauvres ruraux et urbains. Ceci soulève la question de la consolidation d'une demande locale effective pour les produits laitiers.

Certains ont réclamé des organisations d'agriculteurs plus puissantes et un soutien public pour un financement à des conditions abordables et un accès à la technologie, afin de permettre aux coopératives d'agriculteurs de développer leurs activités de transformation laitière. Au minimum, il conviendrait d'avoir des organisations d'agriculteurs plus puissantes pour renforcer la position de ces derniers dans les négociations avec les grandes laiteries, la politique publique jouant potentiellement un rôle dans le cadre du renforcement du fonctionnement des chaînes d'approvisionnement laitières locales.

L'adoption de contrôles formels des prix fait cependant l'objet d'un vif débat, certains craignant que les bénéfices obtenus du développement structurel du secteur laitier depuis la libéralisation puissent être remis en cause.

Cependant, toute évolution vers la mise en place d'un cadre réglementaire pour les négociations des prix dépendra fondamentalement de l'efficacité des organisations d'agriculteurs et des normes minimales établies pour faciliter la mise en commun du lait. En outre, tout cadre politique favorable plus général devra inclure des mesures pour stimuler l'investissement dans l'infrastructure de base de transformation et de stockage, ainsi que l'investissement dans le développement de chaînes de commercialisation efficaces pour toute une série de produits laitiers.

Cela soulève des questions importantes sur les politiques commerciales du secteur laitier, depuis la régulation des importations d'intrants (poudres de lait) et de produits laitiers jusqu'à la mise en place de normes laitières régionales et la régulation régionale effective de l'utilisation des mesures non tarifaires dans le secteur du lait.

## Les agriculteurs de l'UE appellent à un assouplissement des quotas laitiers au cours de la dernière année de mise en œuvre

Les agriculteurs de l'UE appellent la CE à réduire la pression sur les producteurs laitiers durant la dernière année contingente afin d'aider les producteurs de l'UE à tirer profit des opportunités de marché croissantes sur les marchés étrangers tels que la Chine et l'Inde.

L'organisation des agriculteurs de l'UE Copa-Cogeca a publié une lettre qu'elle a envoyée à la CE et aux États membres, dans laquelle elle affirme que, bien que les producteurs de l'UE essaient de tirer profit de la demande mondiale croissante, le système de super-prélèvements sur le lait en cas de surproduction les pénalise. Dans la lettre, le Copa-Cogeca appelle donc à faire en sorte que le « super-prélèvement pour 2015/2015 revienne au secteur ». L'organisation demande que des mesures soient mises en place « pour faire face à la hausse potentielle de la volatilité des prix lors de l'expiration du système de quotas en 2015 ».

En avril 2014, la CE a annoncé le lancement d'un Observatoire du marché du lait, dans le but de « renforcer la capacité de la Commission à suivre le marché du lait et des produits laitiers et d'aider le secteur à s'adapter à son nouvel environnement », au terme d'une trentaine d'années sous le régime des quotas laitiers. L'observatoire vise à accroître la transparence et à fournir des données sur le marché d'une grande précision, de manière à ce que les acteurs de la chaîne d'approvisionnement en lait « puissent prendre des décisions commerciales et la Commission des décisions politiques, en se basant sur de bonnes informations ». L'observatoire fournira des données actuelles et sera chargé d'« analyser les tendances passées et présentes sur les marchés de l'UE et mondiaux du lait et des produits laitiers, la production, l'équilibre entre l'offre et la demande, les coûts de production, les perspectives commerciales, etc. ».

L'observatoire sera ouvert à tous les membres de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'aux décideurs politiques nationaux et de la CE. Les rapports des réunions de l'Observatoire du marché du lait seront également compilés et mis à la disposition du public.

En termes de développements du marché, après une succession de hausses de prix en 2013 et deux autres hausses de prix début 2014, les laiteries européennes ont commencé à baisser les prix payés aux producteurs en avril 2014, Arla emboîtant le pas de FrieslandCampina pour annoncer les réductions de prix. Celles-ci se justifiaient par « une tendance négative importante sur les marchés des denrées de base », les prix de référence aux enchères de Fonterra accusant une baisse de 20 % depuis le niveau record de février 2014. Les baisses de prix ont été attribuées en partie « au démarrage en force de la saison de production dans l'hémisphère Nord (...) les producteurs ayant maximisé la production pour exploiter des prix qui restent à des niveaux historiquement élevés ».

## Prix mensuels moyens de l'UE-28 et du marché mondial, mars 2014 (par tonne) et évolution depuis mars 2013

	UE-28		Monde		
	€	Variation mars 2013-mars 2014 (%)	\$US	€	Variation mars 2013-mars 2014 (%)
Lait écrémé en poudre	3 223	21	4 888	3 535,6	26
Lait entier en poudre	3 713	21,9	4 825	3 490,5	14,4
Fromage	3 999	18	5 100	3 688,9	22,4
Beurre	3 680	9,3	4 756	3 440,1	19,6

\* Taux de change : 1 \$US = 0,72 € (9 mai 2014).

Source : CE, « Commodity price dashboard No. 22 », 25 avril 2014 (voir ci-dessous).

### Sources

Copa-Cogeca, « Le Copa-Cogeca envoie une lettre à la Commission européenne et aux États membres en proposant des actions pour aider les producteurs laitiers », 7 mai 2014

<http://www.copa-cogeca.be/Main.aspx?page=Archive>

CE, « La Commission lance un observatoire du marché du lait », 16 avril 2014

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-452\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-452_fr.htm)

Dairyreporter.com, « Milk Market Observatory will aid shift to post-quota Europe », 17 avril 2014

<http://www.dairyreporter.com/Markets/Milk-Market-Observatory-will-aid-shift-to-post-quota-Europe>

Agrimoney.com, « Arla cuts milk price, blaming dairy market tumble », 25 avril 2014

<http://www.agrimoney.com/news/arla-cuts-milk-price-blaming-dairy-market-tumble--7001.html>

CE, « Commodity price dashboard No. 22 », édition de mars 2014, 25 avril 2014

[http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/price-monitoring/dashboard/food03\\_2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/price-monitoring/dashboard/food03_2014_en.pdf)

Dairyreporter.com, « Why are US milk producer prices still so high? In a word – exports! », 9 avril 2014

<http://www.dairyreporter.com/Commodities/Why-are-US-milk-producer-prices-still-so-high-In-a-word-EXPORTS>

## Commentaire

À l'exception des prix du lait entier en poudre, les prix du marché mondial ont augmenté plus rapidement que les prix intérieurs de l'UE. En mars 2014, les prix mondiaux du lait écrémé en poudre étaient pratiquement supérieurs de 10 % au lait écrémé en poudre de l'UE. Cela explique la volonté des producteurs de lait d'obtenir un assouplissement des quotas de production de lait de l'UE en 2014. Cependant, l'affaiblissement récent des prix des produits laitiers était attribué en partie aux niveaux de production croissants des fournisseurs de l'hémisphère Nord.

Cela crée en quelque sorte un dilemme pour les décideurs politiques de l'UE. L'assouplissement des restrictions contingentes en 2014 doperait la production et mettrait les prix encore plus en péril. Mais le maintien des quotas de production placerait d'autres exportateurs tels que les États-Unis et la Nouvelle-Zélande dans une meilleure position pour exploiter les niveaux de prix historiquement élevés du marché laitier. (Les prix payés aux producteurs de lait des États-Unis atteignent des niveaux records, en grande partie en raison du boom de la demande internationale pour du lait en poudre à des niveaux de prix historiquement élevés.)

Pour les pays ACP, tout assouplissement précoce des quotas de production de lait de l'UE avancerait la date à laquelle les secteurs laitiers ACP devront gérer les conséquences des niveaux potentiellement élevés des exportations de lait en poudre de l'UE. En l'absence d'un cadre politique clair pour gérer les exportations élevées de lait en poudre de l'UE et pour intégrer le lait en poudre importé dans les stratégies nationales de développement du secteur laitier, cela pourrait avoir des conséquences néfastes pour les chaînes d'approvisionnement locales ACP de lait aux laiteries.

## Secteur du riz

### Développements du secteur du riz dans certains pays ouest-africains

Le département américain de l'agriculture (USDA) a publié un examen des tendances de la production du riz dans 11 pays ouest-africains (excepté le Nigeria), en mettant l'accent sur le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal. Pour la campagne de commercialisation 2013/14, l'USDA estime que la production de riz augmentera de 11 % par rapport à celle de 2012/13, qui elle-même avait progressé de 20 % en comparaison avec 2011/12. Entre 2012 et 2015, la production globale de riz dans les pays sélectionnés devrait augmenter de 40 %, dans le contexte d'une croissance de 20 % de la consommation. Ceci devrait entraîner un déclin de 18,5 % des importations entre 2012 et 2015, d'après les estimations de l'USDA.

Les principaux pays où la production de riz devrait augmenter entre 2012 et 2015 sont la Côte d'Ivoire (+ 154 %), le Burkina Faso (+ 40 %), le Tchad (+ 27 %), le Sénégal (+ 26,8 %), la Guinée-Bissau (+ 23,8 %) et le Mali (+ 19,5 %).



La forte croissance de la production en Côte d'Ivoire fera du pays le plus gros producteur de riz parmi ceux examinés à l'horizon 2015. Cela fait suite à la mise en œuvre d'une stratégie nationale révisée du riz, qui a pour objet :

- d'encourager les agriculteurs à utiliser des semences améliorées et de meilleurs équipements ;
- de promouvoir des unités de transformation proches des zones de production ;
- de promouvoir davantage d'investissements privés dans le secteur du riz.

L'objectif est d'atteindre une production de 2 millions de tonnes de riz usiné d'ici 2020. L'USDA considère que l'objectif du gouvernement d'autosuffisance en riz est réalisable, et estime que la hausse de la production entraînera un déclin substantiel des importations de riz de la Côte d'Ivoire (– 29 % entre 2012 et 2014, et – 43 % en 2015), malgré une augmentation estimée de 50 % de la consommation entre 2012 et 2015.

## Production, importations et consommation de riz dans certains pays d'Afrique de l'Ouest, 2012-2015 (en milliers de tonnes)

	Production				Importations				Consommation			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Burkina Faso	157	210	220	220	390	400	280	300	420	500	520	520
Côte d'Ivoire	550	984	1 200	1 400	1 400	1 150	1 000	800	1 400	1 900	2 000	2 100
Gambie	11	30	35	35	100	100	100	100	110	120	130	135
Guinée-Bissau	105	120	130	130	150	130	130	130	220	230	260	280
Guinée	1 098	1 110	1 250	1 200	340	360	340	350	1 360	1 390	1 480	1 500
Mali	1 130	1 250	1300	1 350	180	140	150	150	1 400	1 450	1 480	1 520
Mauritanie	85	100	110	100	170	100	100	100	170	180	190	200
Niger	8	3	25	25	280	280	300	300	283	278	300	325
Sénégal	276	320	290	350	1 200	1 000	1 100	1 100	1 325	1 350	1 400	1 450
Tchad	118	116	150	150	30	45	45	50	123	130	145	170
Togo	73	75	80	90	100	100	100	100	168	170	175	190
<b>Total</b>	<b>3 611</b>	<b>4 318</b>	<b>4 790</b>	<b>5 050</b>	<b>4 270</b>	<b>3 805</b>	<b>3 645</b>	<b>3 480</b>	<b>6 979</b>	<b>7 698</b>	<b>8 080</b>	<b>8 390</b>

Source : données CILSS et estimations FAS Dakar, citées dans USDA, « Senegal/West Africa », 14 mars 2014, tableau 1 (voir ci-dessous).

En revanche, la production au Sénégal devrait reculer de 9 % en 2013/14 du fait des mauvaises conditions météorologiques. Elle devrait reprendre le chemin de la croissance à mesure que les programmes de soutien du gouvernement seront mis en place. Cependant, l'analyse relève qu'il existe certains problèmes en matière d'acceptabilité du riz local sur les marchés urbains du Sénégal, et que des efforts doivent être faits pour améliorer la transformation du riz et la qualité des produits.

L'USDA note que, bien que le marché du riz soit généralement libéralisé dans les pays examinés, « les gouvernements respectifs ont pour mandat de réguler le marché ». Le gouvernement de la Côte d'Ivoire, par exemple, conserve le droit d'annuler les droits d'importation lorsque les prix du

riz sur le marché mondial augmentent, tandis qu'au Burkina Faso le gouvernement « joue un rôle stratégique dans la distribution et la promotion du riz », par le biais d'une entreprise nationale qui achète le riz paddy et gère les stocks de riz.

## Sources

USDA, « Senegal: Grain and feed annual/2014 West African rice annual », examen de la production de riz dans certains pays ouest-africains, 14 mars 2014

[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Dakar\\_Senegal\\_3-14-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Dakar_Senegal_3-14-2014.pdf)

## Commentaire

La politique fructueuse du gouvernement pour stimuler la production de riz en Côte d'Ivoire, ainsi que le succès obtenu par un certain nombre de pays producteurs de riz ouest-africains, pourraient potentiellement être porteurs de leçons pour le Nigeria, qui entame une révision de sa politique commerciale actuelle sur le riz (voir article Agritrade « [Hésitations vis-à-vis de la politique commerciale du Nigeria sur le riz](#) », 18 mai 2014).

Rappelons que la stratégie du riz révisée de la Côte d'Ivoire (2012-2020) repose davantage sur le renforcement de la production locale et moins sur l'adoption de mesures commerciales protectionnistes. Dans ce contexte, il convient de noter que la Côte d'Ivoire a mis l'accent sur la production de la qualité de riz demandée par les consommateurs plutôt que sur l'autosuffisance en riz *per se*. La politique de la Côte d'Ivoire en matière de riz est centrée sur un plus large accès des producteurs aux semences améliorées, à l'irrigation, aux intrants agricoles et à la mécanisation, et sur l'amélioration de leur accès aux marchés urbains en établissant des mécanismes de prix régulés qui garantissent les revenus des producteurs.

Le secteur du riz en Côte d'Ivoire attire non seulement des investissements nationaux mais également des investissements étrangers importants. Par exemple, en janvier 2013, Louis Dreyfus Commodities a signé un accord avec le gouvernement pour investir 60 millions \$US dans la production de riz, tandis que d'autres entreprises telles que Olam et Mimran ont investi pour desservir non seulement les marchés nationaux mais aussi les marchés régionaux en croissance.

## Secteur du sucre

### American Sugar Refiners signe le retour des exportateurs de sucre de la République dominicaine sur le marché sucrier de l'UE

D'après le dernier rapport du département américain de l'agriculture (USDA) sur le secteur sucrier de la République dominicaine (RD), la production de sucre totale pour 2013/14 est estimée à 575 000 tonnes, soit 3,3 % de plus qu'en 2012/13, en raison d'une augmentation prévue de 150 000 tonnes de la production de sucre de canne de Central Romana, qui domine le marché sucrier de la RD. Central Romana est « l'usine de broyage la plus importante et la plus rentable du pays » et elle devrait produire quelque 395 000 tonnes de sucre au cours de la campagne de commercialisation 2013/14, soit environ 69 % de la production nationale, et passer à 410 000 tonnes en 2014/15. Au cours de la même période, le groupe Vicini devrait augmenter sa production de 100 000 tonnes à 132 000 tonnes et Consorcio Azucarero Central de 70 000 tonnes à 88 000 tonnes. La production de la quatrième plus grande sucrerie, Ingenio Porvenir, est en baisse « suite à l'annulation du contrat de location entre les investisseurs privés et le gouvernement ».

Central Romana, la seule entreprise locale capable de produire du sucre raffiné, raffine 44,3 % de sa production.

Durant la campagne de commercialisation 2013, un total de 162 434 tonnes de sucre de canne brut a été exporté, « soit une baisse par rapport aux 209 000 tonnes de 2012 (...) principalement en raison d'un recul de la demande aux États-Unis ». Les exportations de 2013 avaient deux destinations : les États-Unis (56,3 % – 91 434 tonnes) et l'UE (43,7 % – 71 000 tonnes, dont 60 000 tonnes en provenance de Central Romana et 11 000 tonnes de Consorcio Azucarero Central). Parmi les marchés de l'UE desservis, figurent le Royaume-Uni, le Portugal et la Bulgarie. C'était la première fois que la RD exportait du sucre vers l'UE depuis 2009.

Bien que Central Romana jouisse du plus grand contingent tarifaire sur le marché américain des quatre producteurs de la RD (quelque 118 710 tonnes, soit 62,84 % du contingent total américain pour la RD), il n'a exporté que 40 000 tonnes vers les États-Unis en 2013, soit un taux d'utilisation du contingent tarifaire de seulement 33,7 % contre un taux d'utilisation total de la RD de 48,4 %.

Le rapport de l'USDA note que l'industrie sucrière de la RD reconnaît l'importance d'augmenter le taux d'utilisation du contingent tarifaire afin de maintenir la part de la RD dans le contingent tarifaire américain, mais ajoute que les exportateurs devraient « continuer à expédier du sucre vers le marché de l'UE durant la présente campagne de commercialisation, probablement jusqu'à 60-70 000 tonnes », étant donné « la disparité actuelle entre les prix des marchés américain et européen ». Il est prévu que les exportations de sucre de la RD reprennent au cours de la campagne de commercialisation 2014, à 214 000 tonnes.

La consommation de sucre en RD est estimée à 380 000 tonnes, dont 52 % sous la forme de sucre brut. La demande de sucre raffiné augmente cependant, « en raison d'une plus forte demande de sucre raffiné des industries du secteur de la boulangerie et des boissons, du secteur du tourisme et du fait de la croissance démographique ». Les objectifs de croissance du secteur du tourisme visent à augmenter la consommation de sucre local de 40 % d'ici 2024.

La « relation entre les producteurs de canne privés et les broyeurs » est régie par le gouvernement, qui définit les « prix de la canne brute sur la base de la teneur en sucre » et les prix à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement jusqu'aux consommateurs finaux. INAZUCAR, l'institut dominicain du sucre, joue également un rôle de réglementation en supervisant le marché, notamment en approuvant les permis d'importation et en administrant les contingents tarifaires.

Bien que le gouvernement ait tenté d'établir une politique en matière d'éthanol depuis 2005, peu de progrès ont été accomplis à ce jour, et aucun investissement n'a été consenti dans la production d'éthanol basée sur le sucre. La cogénération pour usage propre a été développée, mais, en l'absence d'un cadre juridique, l'électricité n'a pu être vendue au réseau national.

Les importations de sucre sont sujettes à des licences d'importation et à un droit de douane hors quota de 85 %. Certains quotas d'importation (30 000 tonnes) ont été établis, cependant, sur lesquels sont prélevés « des droits d'importation pour le sucre brut et raffiné de 14 % et 20 %, respectivement, plus une taxe sur la valeur ajoutée de 18 % ». La RD a souvent délivré des licences d'importation pour des volumes dépassant les 30 000 tonnes « afin de couvrir les déficits de la production nationale ».

D'après l'USDA, au titre de [l'accord] CAFTA-DR, le gouvernement s'est engagé à « éliminer progressivement les droits de douane sur le sucre sur une période de 15 ans, en partant d'un taux de base de 85 % ». Le taux est actuellement de 34,05 %, et il devrait atteindre zéro au 1<sup>er</sup> janvier 2020.

## Sources

USDA, « Dominican Republic: Sugar annual 2014 », 2 avril 2014  
[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Sugar%20Annual\\_Santo%20Domingo\\_Dominican%20Republic\\_4-2-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Sugar%20Annual_Santo%20Domingo_Dominican%20Republic_4-2-2014.pdf)

## Commentaire

Avec des prix moyens à l'importation de sucre de l'UE supérieurs de 16,3 % à 32,5 % aux prix à l'importation des États-Unis entre mars 2013 et mars 2014, la RD a recommencé à exporter du sucre vers le marché de l'UE, avec Central Romana en tête via des ventes à des installations exploitées par sa société sœur Tate & Lyle Sugars (TLS) au Royaume-Uni et au Portugal. Cela a contribué à atténuer les problèmes d'approvisionnement rencontrés par TLS, une situation exacerbée par la décision de Fiji Sugar Corporation de vendre une partie de sa production au principal rival de TLS sur les marchés britannique et ibérique, à savoir Associated British Sugar.

Aussi longtemps que le prix pouvant être obtenu sur le marché sucrier américain ne sera pas supérieur au coût d'approvisionnement en sucre de canne brut de ses installations de raffinage de l'UE à partir de sources alternatives (prix du marché mondial plus le droit réduit à l'importation), Central Romano est susceptible de continuer, voire de développer, ses exportations de sucre de canne brut vers les raffineries de TLS au Royaume-Uni et au Portugal. Cela pourrait contribuer à atténuer les problèmes d'utilisation de capacité qui hantent les opérations d'American Sugar Refiners dans l'UE.

Cependant, si le développement prévu du secteur du tourisme en RD se produit, des marchés alternatifs d'envergure pour la production de sucre raffiné sont susceptibles d'émerger dans les prochaines années. Dans ce contexte, le secteur sucrier de la RD semble bien placé pour gérer les conséquences des étapes finales de la mise en œuvre des réformes du secteur sucrier de l'UE.

## L'UE s'impose en tant que principal moteur des marchés sucriers mondiaux

D'après le site web Agrimoney.com, les analystes du marché sucrier du courtier Marex Spectron, basé au Royaume-Uni, ont suggéré que l'UE « va devenir l'un des deux principaux moteurs » sur le marché sucrier mondial, juste après le Brésil. Ceci reflète à la fois le processus de déréglementation déjà en cours dans le secteur sucrier de l'UE et « la plus grande liberté parmi les agriculteurs de l'UE (...) d'augmenter ou de réduire la production de betterave » utilisée dans la fabrication de sucre, en réponse aux prix sucriers sur le marché européen et mondial. Le caractère annuel de la production de betterave de l'UE pourrait générer des niveaux très variables de production de sucre dans l'UE, en fonction des prix relatifs de la betterave sucrière et d'autres cultures arables.

Les analystes de Marex Spectron affirment que, « si les cours mondiaux sont trop bas, les agriculteurs de l'UE peuvent répondre en plantant le minimum (...), transformant l'UE en un importateur substantiel [de sucre] », tandis que, « si les cours mondiaux sont suffisamment élevés pour inciter les agriculteurs de l'UE à planter au maximum, l'UE pourrait à nouveau devenir un exportateur annuel ». La production de sucre de l'UE pourrait alors osciller du niveau le plus bas de 14 millions de tonnes à un niveau élevé de 21 millions de tonnes, en fonction des prix en vigueur. Dans ce contexte, « l'UE pourrait importer jusqu'à 2,5 millions de tonnes, ou exporter jusqu'à 4,5 millions de tonnes ».

Il apparaît que seule la région du Centre-Sud du Brésil possède un spectre comparable de production de sucre, étant donné la capacité des producteurs à passer de la production de sucre à celle d'éthanol et vice versa.

Les analystes ont indiqué qu'à partir de 2016 il y aurait « deux grands facteurs de variation sur le marché sucrier – l'un basé sur les coûts de production de l'UE, et l'autre sur les coûts de production du Centre-Sud du Brésil », les deux étant capables de réagir très rapidement aux changements de prix. Le jeu de ces deux « facteurs de variation » pourrait donner lieu à des résultats très différents en termes de cours sucriers internationaux.

Marex Spectron estime les coûts de production des cultivateurs de betterave de l'UE – c'est-à-dire le niveau auquel les producteurs seront incités en termes de profit à s'engager dans cete

culture – à environ 19-20 cents US/livre (0,19-0,20 \$US/0,45 kg), et ceux des producteurs du Centre-Sud du Brésil à 17-18 cents US/livre.

Observant les coûts de production de l'UE, le producteur de sucre européen Südzucker déplorait en avril 2014 des baisses supplémentaires de la rentabilité de ses opérations. Jusqu'à la fin février 2014, les recettes ont chuté de 1,8 % (à 7,74 milliards €) et les bénéfices d'exploitation de 32 % (à 658 millions €) sur un an. Un déclin supplémentaire des recettes (à 7 milliards €) et des bénéfices (à 200 millions €) au cours de l'année débutant en mars 2014 est prévu. Celui-ci est attribué « à un environnement économique qui se dégrade de plus en plus dans les marchés du sucre et du bioéthanol européens », les « prix étant minés par une augmentation des importations » de sucre et d'éthanol et « la perspective de l'abolition des quotas en 2017 ».

## Sources

*Agrimoney.com*, « EU to join Brazil as key driver of sugar prices », 15 avril 2014

<http://www.agrimoney.com/news/eu-to-join-brazil-as-key-driver-of-sugar-prices--6967.html>

*Agrimoney.com*, « Suedzucker shares plunge on "huge" profit warning », 8 avril 2014

<http://www.agrimoney.com/news/suedzucker-shares-plunge-on-huge-profit-warning--6939.html>

## Commentaire

La production de sucre de betterave de l'UE intervient parallèlement et en rotation avec la production de céréales. Plusieurs entreprises de transformation de la betterave de l'UE transforment également les céréales et sont par conséquent bien placées pour répondre aux signaux de prix des marchés céréaliers et sucriers européens et mondiaux. Plusieurs entreprises betteravières basées dans l'UE explorent également les utilisations non sucrières de la betterave sucrière. Cela crée une situation où, même si les contrôles des importations de sucre sont maintenus, les producteurs de betterave de l'UE seront bien placés pour répondre aux signaux de marché.

Les producteurs de sucre ACP, pour leur part, devront se préparer à gérer des prix du sucre bien plus volatils, étant donné la capacité des producteurs européens et brésiliens à s'ajuster rapidement aux signaux de prix changeants.

## Le débat s'intensifie sur l'élargissement des exigences d'indication du pays d'origine à d'autres produits

Le département américain de l'agriculture (USDA) a publié un examen de la politique d'indication du pays d'origine de l'UE. Il note que, lorsque la réglementation de l'UE sur l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires (règlement n° 1169/2011) a été adoptée, il avait été convenu que les exigences obligatoires d'indication du pays d'origine « devraient être étendues à davantage de produits alimentaires et ingrédients ». L'échéance initiale pour définir quels produits seraient soumis aux exigences d'indication du pays d'origine était le 31 décembre 2013, mais l'USDA observe que l'échéance « est déjà passée » et que « la Commission n'a pas encore adopté un règlement d'application (...) et qu'elle réfléchit toujours sur la meilleure voie à suivre ».

L'examen de l'USDA note que l'article 26, paragraphe 5 du règlement concernant l'information des consommateurs exige que la Commission prépare des rapports pour le 13 décembre 2014, évaluant la nécessité et la faisabilité de l'élargissement des exigences d'indication du pays d'origine aux denrées suivantes :

- « les types de viande autres que la viande bovine, porcine, ovine, caprine et de volaille ;
- le lait ;



- le lait utilisé comme ingrédient dans les produits laitiers ;
- les denrées alimentaires non transformées ;
- les produits comprenant un seul ingrédient ;
- les ingrédients constituant plus de 50 % d'une denrée alimentaire ».

Conformément au paragraphe 19 du règlement 1169/2011 de l'UE, toute nouvelle exigence concernant des informations obligatoires sur les denrées alimentaires ne devrait être établie qu'en cas de nécessité, conformément aux principes de subsidiarité, de proportionnalité et de viabilité. Au paragraphe 30, le règlement établit une nette distinction entre étiquetage obligatoire et étiquetage volontaire « afin d'attirer l'attention des consommateurs sur les qualités de leur produit ». Au paragraphe 29, la nécessité des exigences d'indication du pays d'origine est examinée. L'indication du pays d'origine est considérée comme nécessaire dans le cas où « en l'absence d'une telle information, le consommateur pourrait être induit en erreur quant au pays d'origine ou au lieu de provenance réel du produit ».

## Sources

USDA, « The EU's Country of Origin Labeling policy », *GAIN Report* n° E14019, 19 mars 2014  
[http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/The%20EU%27s%20Country%20of%20Origin%20Labeling%20\(COOL\)%20Policy\\_Brussels%20USEU\\_EU-28\\_3-19-2014.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/The%20EU%27s%20Country%20of%20Origin%20Labeling%20(COOL)%20Policy_Brussels%20USEU_EU-28_3-19-2014.pdf)

UE, « Règlement concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires... », règlement de l'UE n° 1169/2011, 25 octobre 2011  
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?sessionId=w2TnT5bbY1mqfrzS0h29X8BsLR80GrCgxfmTtkvVrF0QmfqcBFL5!1708687163?uri=CELEX:32011R1169>

Agrosynergie (pour la CE), « Evaluation of CAP measures applied in the sugar sector », décembre 2011  
[http://ec.europa.eu/agriculture/eval/reports/sugar-2011/fulltext\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/eval/reports/sugar-2011/fulltext_en.pdf)

## Commentaire

La CE a entamé un processus de consultations sur les produits pour lesquels des exigences d'indication du pays d'origine devraient être appliquées. Cela a suscité parmi les exportateurs de sucre ACP des craintes que les exigences d'indication du pays d'origine puissent être élargies au sucre en vertu de l'article 26, paragraphe 5 (produits comprenant un seul ingrédient et ingrédients constituant plus de 50 % d'une denrée alimentaire).

Mais des questions se posent quant à la pertinence des exigences d'indication du pays d'origine pour le sucre, étant donné les objectifs sous-jacents du règlement et la nature homogène du sucre en tant que produit. Dans ce contexte, la distinction entre étiquetage obligatoire et étiquetage volontaire « afin d'attirer l'attention des consommateurs sur les qualités de leur produit » est très pertinente. Si l'indication du pays d'origine peut être un outil de marketing très utile, cela est très différent de l'imposition d'exigences obligatoires pour éviter que le consommateur ne soit induit en erreur « quant au pays d'origine ou au lieu de provenance réel du produit ».

En outre, d'un point de vue ACP, un argument commercial semble plaider contre l'élargissement des exigences d'indication du pays d'origine au sucre. Depuis le début des réformes du secteur sucrier de l'UE en 2005, la capacité de co-raffinage du sucre de canne brut s'est considérablement développée parallèlement aux opérations de transformation de la betterave. Certaines estimations avancent le chiffre de 1,85 million de tonnes de nouvelle capacité (voir article Agritrade « [L'avenir des quotas de production sucriers de l'UE](#) », 23 septembre 2012), tandis

qu'une évaluation de 2011 des réformes de l'organisation commune du marché du sucre de l'UE a estimé que, pour le sucre de canne brut, « la capacité de raffinage globale dans l'UE-27 sera d'environ 4,7 millions de tonnes/an en 2013 ».

Ceci a élargi l'éventail de la clientèle pour les exportations de sucre ACP et a aidé les exportateurs ACP à obtenir de meilleurs prix sur le marché de l'UE. Certains de ces co-raffineurs – c'est-à-dire les raffineurs de betterave sucrière qui produisent du sucre aussi bien à partir de sucre de canne brut que de sucre de betterave – transforment maintenant régulièrement et systématiquement du sucre de canne brut, tandis que d'autres ne transforment du sucre de canne brut qu'en cas de déficit de production de betterave, et d'autres encore ne font que commencer à développer le co-raffinage de sucre de canne brut. Étant donné ces différentes structures du co-raffinage, les coûts de conformité à ces exigences d'indication du pays d'origine pourraient varier considérablement entre les entreprises de co-raffinage, en fonction des volumes qu'elles transforment et de leurs pratiques d'approvisionnement (importation directe ou via des négociants).

Bien que les conséquences en termes de coûts totaux n'aient pas été évaluées, il est possible qu'une introduction des exigences d'indication du pays d'origine pour le sucre puisse décourager certaines entreprises de poursuivre le co-raffinage, réduisant ainsi la concurrence sur le marché de l'UE pour le sucre brut ACP. Cela pourrait également encourager les raffineurs à limiter leurs sources d'importations de sucre de canne brut, afin de simplifier la conformité aux exigences d'indication du pays d'origine, excluant ainsi *de facto* les exportateurs ACP avec de plus faibles volumes. Plus fondamentalement, les nouvelles exigences pourraient empêcher l'utilisation de la pratique extrêmement efficace consistant à mélanger du sucre de canne brut avec du sucre de betterave de l'UE dans le processus final de raffinage.

Compte tenu de la nature homogène du sucre en tant que produit de consommation, ces désavantages commerciaux s'accumuleraient sans bénéfice correspondant pour le consommateur.

## Secteur du thé

### Le Kenya entend introduire de nouveaux processus de production pour le thé en vue de faciliter la diversification de marché

Afin de cibler de nouveaux marchés en Extrême-Orient, la Kenya Tea Development Agency Ltd (KTDA), une entreprise privée fournissant des services de gestion aux petits producteurs de thé pour la production, la transformation et la commercialisation de thé au Kenya, envisage d'introduire la transformation de thés orthodoxes. Les thés orthodoxes sont des « thés à feuilles entières fabriqués au moyen de processus traditionnels » et qui pratiquent des prix généralement plus élevés que ceux fabriqués au moyen du processus CTC (« crush, tear and curl »). Le niveau de production ciblé par la KTDA pour les thés orthodoxes est de 60 millions de tonnes par an, avec au moins une usine dans chaque zone de production fabriquant le produit.

L'initiative de la KTDA doit être envisagée dans le contexte d'un déclin de 13,3 % du prix moyen des thés exportés en 2013 comparé à 2012 (les valeurs d'exportation ont chuté de 3,09 \$US/kg en 2012 à 2,68 \$US/kg en 2013). Malgré les prix plus bas, le volume des exportations de thé kényan a augmenté de 20,6 %, passant de 33,5 millions de kg à 40,4 millions de kg, grâce aux conditions climatiques favorables au Kenya. Malgré les meilleurs niveaux de production, l'instabilité économique et politique sur les principaux marchés d'exportation n'a pas permis d'augmenter les recettes totales d'exportation de thé du pays de plus de 2 %.

D'après la KTDA, « les prix du thé aux enchères de Mombasa ont connu une baisse de 30 pour cent depuis juillet 2013 du fait d'une augmentation de l'offre ». Ceci reflète en partie la situation

du marché mondial du thé, où la production dépasse la consommation de 200 millions de kg (4,8 milliards de kg sont produits, pour une consommation de 4,6 milliards de kg).

En conséquence, les petits exploitants n'ont cessé de critiquer la KTDA, remettant en question le fait que les grandes multinationales du thé peuvent offrir des prix de base supérieurs à ceux de la KTDA (25 KSh/kg – environ 0,21 € le 24 mai 2014 – contre 14 KSh/kg). Cependant, ce chiffre ne tient pas compte des bonus de fin de saison payés par la KTDA, qui en 2013 s'élevaient à 31 KSh/kg, portant le paiement final à 45 KSh/kg (environ 0,38 €).

Certains ont appelé à ce que KTDA réexamine son système de paiement de bonus pour répartir les paiements sur la saison. Cependant, la KTDA s'attend à ce que les bonus de 2014 soient les plus bas de ces quatre dernières années. Cela tombe mal, puisque les petits exploitants ont augmenté leur production de thé d'un tiers depuis l'exercice financier 2011/12.

Une faible demande sur le marché international et l'absence d'acheteurs d'Égypte et du Pakistan ont engendré des prix plus bas pour le thé est-africain en 2014. Le Rwanda a fait état d'une baisse de 1,4 % des recettes d'exportation pour le thé en février 2014 malgré une augmentation de 11 % des volumes d'exportation. Les prix ont « chuté, passant de 2,79 \$ en janvier à 2,48 \$ en février ». Ceci fait suite à un déclin de 15,6 % des recettes d'exportation totales pour le thé en 2013 par rapport à 2012. Environ « 60 pour cent du thé rwandais sont vendus aux enchères de Mombasa, tandis que 37 pour cent sont achetés par des acheteurs individuels de pays différents ».

## Sources

*The Star*, « KTDA to launch new tea in Kenya », 31 mars 2014

<http://allafrica.com/stories/201403311203.html>

*The Star*, « Kenya: High tea yield depressed 2013 average monthly price », 28 mars 2014

<http://allafrica.com/stories/201403280438.html>

*The New Times*, « Low prices hurt Feb tea exports », 11 avril 2014

<http://www.newtimes.co.rw/news/index.php?a=76016&i=15689>

CAJ News Agency, « Tea bonuses drop as supply increases », 13 mars 2014

<http://allafrica.com/stories/201403131738.html>

*Business Daily*, « Farmers eye multinationals after KTDA withholds bonus », 21 avril 2014

<http://www.businessdailyafrica.com/Farmers-eye-multinationals-after-KTDA-withholds-bonus/-/539546/2288196/-/vu2gdq/-/index.html0>

Kenya Tea Development Agency Ltd, page d'accueil du site web

<http://www.ktdateas.com/>

## Commentaire

L'effort actuel pour diversifier la production de thé est louable et pourrait potentiellement avoir un impact positif sur les petits agriculteurs, à condition qu'il se traduise par des paiements finaux plus élevés. Cependant, il existe toujours des tensions entre les investissements par les organismes détenus par les agriculteurs dans la transformation et le soutien à l'amélioration des techniques agricoles et la répartition actuelle des revenus. L'innovation comporte invariablement un prix financier en termes de répartition à court terme des revenus.

S'agissant des initiatives politiques du gouvernement, bien que l'industrie du thé au Kenya et au Rwanda soit majoritairement dirigée par le secteur privé, les gouvernements pourraient aider les petits exploitants à réduire les coûts de production en améliorant l'accès aux engrais et en réduisant les coûts énergétiques. En outre, le processus plus général de réorganisation parapublique qui a lieu au Kenya pourrait avoir un impact positif en réduisant le nombre d'entreprises parapubliques, augmentant ainsi l'efficacité et réduisant les coûts de l'industrie du

thé (dans le secteur du thé, aussi bien le Kenya Tea Board que la Tea Research Foundation sont financés par des taxes payées par l'industrie du thé).

À plus long terme, l'industrie régionale du thé devra collaborer avec d'autres pays producteurs pour développer des stratégies visant à offrir une plus grande stabilité aux marchés du thé en dopant la demande. Les développements dans deux grands pays importateurs, le Pakistan et l'Égypte, ont eu un tel impact sur le secteur du thé kényan qu'il apparaît indispensable d'envisager la diversification de marché ainsi que la diversification de produits.

Il semble également possible de développer les marchés locaux du thé, notamment par le biais du développement de produits conditionnés qui pourraient être lancés ultérieurement sur les marchés internationaux.

## Secteur de la viande bovine

### Développements mondiaux du secteur de la viande de bœuf

D'après les *Perspectives de l'alimentation* de la FAO de mai 2014, un rapport semestriel sur les marchés mondiaux des denrées alimentaires, la production mondiale de bœuf restera largement inchangée en 2013/14, à environ 68 millions de tonnes (+ 0,5 %). Cela est conforme à la tendance à une croissance limitée de la production ces dernières années. D'après la FAO, « la faible augmentation de la production mondiale est impulsée par les pays en développement, qui représentent collectivement près de 60 pour cent du total », la disponibilité et l'abattage du bétail augmentant au Brésil et en Argentine.

La FAO note combien le cheptel brésilien est en voie d'expansion, « une expansion soutenue par des améliorations au niveau de la productivité et des espèces élevées », les prix mondiaux du bœuf stimulant une utilisation plus importante de l'alimentation animale pour maintenir le poids du bétail. Le Paraguay et l'Uruguay envisagent également de développer la production en réponse aux prix mondiaux plutôt favorables. En revanche, ces dernières années, le gouvernement argentin a limité les exportations, mettant l'accent sur la demande intérieure.

En Chine, une croissance modérée de la production est prévue avec l'abattage du cheptel laitier par les petits exploitants face aux normes laitières plus strictes.

En Afrique, une pluviosité suffisante a amélioré les pâturages, générant une augmentation modérée de la production, à l'exception de l'Afrique de l'Est, où des retards dans l'arrivée des pluies ont provoqué des dégâts aux pâturages et limité la croissance de la production. La situation au Kenya a été aggravée par des épidémies de fièvre aphteuse, et des restrictions sur la circulation du bétail ont été introduites pendant la mise en œuvre d'un programme de vaccination de masse.

La sécheresse dans certaines régions d'Afrique du Sud est également susceptible de freiner la croissance de la production.

Contrairement aux tendances de production dans les pays en développement, la production de bœuf globale dans les économies développées devrait chuter à 28,5 millions de tonnes (un déclin de 1,9 %), les États-Unis étant en tête. Dans l'UE, au même moment, « la contraction à long terme du cheptel bovin ralentit », du fait de l'abolition des quotas de production de lait de l'UE. En conséquence, une faible augmentation de la production de bœuf de l'UE est prévue.

Le rapport note que « le commerce mondial de viande de bœuf devrait augmenter de 3,5 pour cent, à 9,4 millions de tonnes, malgré le fait que les prix internationaux soient à des niveaux exceptionnellement élevés ». La Chine « devrait enregistrer une forte hausse des importations », avec des achats estimés à « 1,2 million de tonnes en 2014, soit 18 % de plus que l'année passée »,

ce qui représente le double des importations de 2012. Cela confirmera la Chine comme principal marché mondial pour le bœuf. La demande en Chine devrait poursuivre son ascension grâce à « la hausse des revenus, et l'augmentation des repas pris en dehors de la maison ». La demande de bœuf a également été stimulée par l'épidémie de grippe aviaire de 2013, qui a détourné certains consommateurs de la viande de volaille.

Les exportations brésiliennes de bœuf devraient augmenter de 8 % et les exportations indiennes de 6 %, en réponse à la forte demande et aux prix élevés. L'indice des prix du bœuf de la FAO est passé de 135 en 2009 à 197 en 2013, et a continué à augmenter, pour atteindre 212 en mars 2014, avant de retomber à 210 en avril 2014.

## Sources

FAO, *Food Outlook*, mai 2014

<http://www.fao.org/docrep/019/I3751E/I3751E.pdf>

## Commentaire

La croissance actuelle de la demande chinoise de bœuf pourrait ouvrir de nouvelles opportunités pour les exportations de bœuf ACP, aussi bien pour le bœuf de qualité supérieure utilisé dans la restauration que le bœuf de qualité inférieure pour les marchés de masse.

Toutefois, des questions clés se posent :

- Quels prix pourraient être obtenus pour différentes découpes de bœuf sur le marché chinois ?
- Seraient-ils susceptibles de dépasser ceux en vigueur sur les marchés existants ou alternatifs ?

S'agissant de la promotion du développement structurel des secteurs du bœuf ACP au travers de la diversification de marché, l'identification des segments de marché mieux cotés pour le bœuf à plus forte valeur ajoutée en Chine semblerait être un défi important qui se doit d'être relevé.

La plupart des secteurs du bœuf ACP ont une trop petite taille pour entreprendre cette tâche seuls. Un programme ACP multi-pays spécifique au secteur du bœuf semblerait cependant utile pour :

- cartographier les structures changeantes de la demande chinoise pour la viande de bœuf ;
- identifier les marchés de niche potentiels qui offrent de meilleurs retours financiers que les marchés traditionnels ;
- soutenir les premières visites de prise de contact ; et même
- encourager les premiers contacts d'entreprise à entreprise.

En outre, depuis que la conclusion de protocoles sanitaires et phytosanitaires (SPS) et de sécurité des denrées alimentaires est une condition *sine qua non* pour les exportations de bœuf vers la Chine, un programme pan-ACP visant à établir les paramètres généraux des exigences SPS et de protocole de quarantaine de la Chine pour le commerce du bœuf gagnerait à être mis en place. Un tel programme pourrait aider à surmonter les contraintes de capacité institutionnelle existantes, non seulement dans de nombreux pays ACP mais aussi dans l'Administration chinoise de la supervision, de l'inspection et de la quarantaine, qui est de plus en plus sollicitée par des tierces parties pour des négociations de protocole SPS.



## Secteur de la volaille

### Perspectives 2014 de la FAO relatives aux développements du secteur mondial de la volaille

D'après le numéro de mai 2014 des *Perspectives de l'alimentation* de la FAO, la production mondiale de volaille, « après une croissance limitée en 2013 », « devrait augmenter de 1,6 % pour atteindre 108,7 millions de tonnes en 2014 ». Les pays développés devraient connaître la plus forte hausse de la production, puisque cette croissance de la production dans les pays en développement sera freinée par la baisse prévue de la production de volaille chinoise de 1,7 % en réponse à l'épidémie de grippe aviaire de 2013.

La production de volaille des États-Unis devrait augmenter de 1,8 %, pour un volume record de 20,6 millions de tonnes, tandis que la production de l'UE devrait croître de 0,8 %. Le Brésil et le Mexique devraient eux aussi enregistrer quelques gains de production, tandis que la production en Russie et en Inde devrait augmenter de 8 % et 6 % respectivement.

Les initiatives politiques du gouvernement russe visant à augmenter la production de volaille nationale ont engendré une chute des exportations de volaille de l'UE vers la Russie de 18 % en 2013, et une baisse supplémentaire de 2 % est prévue pour 2014, à mesure que les exportations de volaille de l'UE chuteront « à moins de la moitié du niveau du milieu des années 2000 ».

D'après la FAO, le commerce mondial de viande de volaille a doublé au cours de la dernière décennie, cette croissance s'étant ralentie en 2012 et 2013 et une augmentation de 2,4 % étant prévue pour 2014. La FAO note que « les quatre exportateurs principaux, à savoir le Brésil, les États-Unis, l'UE et la Chine, qui ensemble représentent près des trois quarts du commerce mondial, ont enregistré une faible progression des ventes ces dernières années ».

La FAO souligne l'orientation géographique différente des exportateurs de second rang, la Thaïlande, la Turquie, l'Argentine, l'Ukraine et le Belarus. Parmi ces pays, les trois premiers « devraient continuer à enregistrer une forte croissance en 2014 », et « chacun s'est focalisé sur une région ou un segment de marché différent » :

- Thaïlande – principalement le marché japonais et les marchés de l'UE pour les morceaux de volaille désossés et la viande de volaille préparée ;
- Turquie – principalement les marchés du Moyen-Orient ;
- Argentine – principalement les marchés latino-américains (mais elle cherche à élargir le spectre en ciblant les marchés en Chine et en Afrique du Sud, entre autres).

En Afrique, les importations devraient croître de 4,8 %, soit une progression bien supérieure à la moyenne du commerce mondial. Le Ghana et le Bénin figurent parmi les pays où les importations devraient le plus augmenter, « puisque la croissance des revenus renforce la demande ». En Afrique du Sud, qui est la principale destination africaine pour les importations de volaille, celles-ci en 2014 devraient rester inchangées.

S'agissant des prix, entre 2009 et 2013, les prix de référence de la viande de volaille américaine et brésilienne libellés en dollars américains étaient plus élevés de 24,3 % et 29,8 % respectivement. Plus généralement, l'indice des prix de la viande de volaille de la FAO est passé de 162 en 2009 à 206 en 2013 (+ 27 %). Le chiffre de l'indice annuel des prix 2013 de la FAO, cependant, masquait la chute continue des prix de la viande de volaille à partir du troisième trimestre 2013. Ces chutes des prix se sont stabilisées en 2014 à 189, un niveau supérieur de seulement 16,7 % au niveau de 2009.

## Sources

FAO, *Food Outlook*, mai 2014

<http://www.fao.org/docrep/019/I3751E/I3751E.pdf>

CE, « Short Term Outlook for arable crops, meat and dairy markets in the European Union – Winter 2014 », mars 2014

[http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/short-term-outlook/pdf/2014-03\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/short-term-outlook/pdf/2014-03_en.pdf)

## Commentaire

L'expansion limitée des exportations par les quatre principaux exportateurs ces dernières années, telle que l'affirme la FAO, ne s'applique pas à l'UE – entre 2010 et 2013, les exportations de viande de volaille de l'UE (principalement des morceaux de volaille) ont augmenté de 13 %. Les exportations de viande de volaille de l'UE ciblent de plus en plus les marchés africains. Les exportations en provenance de l'UE ont été un facteur majeur contribuant à l'augmentation de la part de l'Afrique subsaharienne dans les importations mondiales totales de viande de volaille, qui est passée de 4 % en 2000 à 10 % en 2011 (voir article Agritrade « [Les exportations de volaille vers l'Afrique continuent d'augmenter](#) », 19 janvier 2014). Les marchés africains pourraient devenir encore plus importants si les tensions politiques avec la Russie génèrent un déclin plus rapide des exportations de volaille de l'UE vers la Russie que la FAO ne le prévoit.

Plus récemment, en raison des préférences tarifaires, l'UE s'est focalisée sur le marché sud-africain (voir article Agritrade « [L'Afrique du Sud augmente de manière sélective les droits de douane sur cinq produits à base de volaille au sein des plafonds consolidés de l'OMC](#) », 17 novembre 2013). Cela pourrait bien réorienter la volaille en provenance d'autres fournisseurs (y compris les exportations de viande de volaille argentine potentielles) vers les marchés en Afrique de l'Ouest (Ghana et Bénin) et en Afrique australe (Angola).

À la lumière des efforts africains pour intégrer les marchés régionaux et la nature « libre » du commerce des morceaux de volaille congelée (qui répond rapidement aux changements de politiques des gouvernements), une harmonisation de la politique régionale dans le secteur de la volaille semblerait essentielle si l'on veut contenir la contrebande de produits de la volaille – qui comporte un risque élevé d'empoisonnement alimentaire sérieux du fait du dégel et de la recongélation répétés des produits faisant l'objet du trafic.



Lancé par le CTA (Centre technique de coopération agricole et rurale ACP-UE) en 2001, le site Internet Agritrade <http://agritrade.cta.int/fr> est consacré aux questions commerciales agricoles et de la pêche dans le cadre des relations entre les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) et l'UE (Union Européenne) et a pour objectif principal d'appuyer les pays ACP dans la préparation des négociations multilatérales (Organisation mondiale du commerce – OMC) et bilatérales (Accords de Partenariat Economique - APE). Dans cette optique, Agritrade fournit des informations régulièrement mises à jour et complétées par des analyses détaillées sur les aspects techniques des négociations commerciales, l'évolution de la PAC et ses implications pour le commerce ACP-UE, ainsi que sur les principaux produits de base (bananes, sucre, coton, produits de la pêche, etc.).

Le CTA a pour mission de promouvoir la sécurité alimentaire et la nutrition, et encourage une gestion durable des ressources naturelles. Cela est réalisé en fournissant des produits et services permettant un meilleur accès à l'information et des connaissances, facilitant le dialogue politique et de renforcement des capacités des institutions de développement agricole et rural et des communautés dans les pays ACP.

Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale (ACP–EU)

Postbus 380, 6700 AJ Wageningen, Pays-Bas

Tél: +31 (0) 317 467 100