

Commercialisation et démarche qualité, indispensables clés de l'augmentation de la production rizicole au Ghana

De nombreux pays d'Afrique de l'ouest sont dépendants d'importations de céréales pour assurer leur sécurité alimentaire. Les projets de développement agricole ont traditionnellement appuyé l'augmentation de la production des cultures vivrières afin de diminuer cette dépendance aux importations. Cette note étudie le cas d'un projet de développement de la riziculture de bas-fonds au Ghana, qui s'est rapidement heurté à des difficultés de commercialisation remettant en cause les succès obtenus sur le plan de la production. L'analyse montre comment il est vite devenu indispensable de renforcer les capacités des agriculteurs, des transformateurs et des commerçants pour que l'ensemble de la filière puisse améliorer la qualité du riz produit et le vendre à des consommateurs urbains exigeants et habitués à consommer du riz importé. Une action publique forte et cohérente apparaît ainsi nécessaire pour créer et consolider ces débouchés locaux et permettre à la filière de se développer.

De nombreux pays d'Afrique de l'ouest sont dépendants des importations de céréales et cette dépendance s'accroît avec leur urbanisation rapide¹. Face à des marchés mondiaux volatils, cette dépendance est un enjeu réel pour la sécurité alimentaire nationale². Le développement de cultures de substitution aux importations, par exemple le manioc, constitue une réelle opportunité de revenu pour les petits producteurs locaux et contribue également à améliorer leur accès à une alimentation suffisante et diversifiée³. De nombreux projets et initiatives politiques reconnaissent ces faits et visent à améliorer durablement la production vivrière dans ces pays⁴, notamment depuis la crise alimentaire de 2008. Un certain nombre d'initiatives visent notamment à augmenter la production nationale pour diminuer des dépendances alimentaires trop fortes et renforcer la sécurité alimentaire des populations rurales et urbaines en Afrique⁵.

À partir de l'expérience d'un projet de développement de la riziculture de bas-fonds⁶ au Ghana, cette note vise à montrer que le développement de la production n'est pas une condition suffisante pour atteindre ces objectifs de sécurité alimentaire. Il est également nécessaire d'appuyer

le développement concomitant d'une filière de commercialisation et d'une démarche qualité afin de répondre aux exigences des nouveaux consommateurs urbains. La première partie rappelle les arguments en faveur de liens de commercialisation entre petits producteurs et marchés, illustrés par des exemples de projets réussis. La deuxième partie décrit le cheminement de projets successifs de développement de la riziculture de bas-fonds. Confrontés à des problèmes de commercialisation mettant en péril leur succès, ces projets ont progressivement dû renforcer la qualité du produit et sa commercialisation.

1 - Commercialisation et démarche de qualité : quels liens avec la sécurité alimentaire ?

Plutôt délaissée pendant plusieurs décennies, l'agriculture est revenue au menu des décideurs politiques à la fin des années 2000, dans un contexte de crise économique, de retour de la « question alimentaire » et de révision de certains schémas géostratégiques. Le rapport sur le développement dans le monde 2008 de la Banque mondiale⁷ a contribué à ce renouveau. Ce rapport recommandait notamment une

nouvelle gouvernance mondiale et un rôle plus marqué du secteur privé et de la société civile dans le développement agricole. La Banque préconisait de placer les

1. Shapouri S., Rosen S., 2009, *Developing countries face urbanization growth, food-security worries, and food-safety challenges*, Food security assessment, 2008-09, GFA-20, Washington DC, Economic Research Service, USDA.

<http://www.ers.usda.gov/Publications/GFA20/GFA20c.pdf>
2. Voituriez T., 2009, « La hausse conjointe des prix de l'énergie et des prix agricoles entre 2006 et 2008 : la spéculation et les biocarburants sont-ils coupables ? », *OCL*, n° 16, p.25-36.

3. Madamombe I., 2006, « Le manioc, nouvel aliment de base en Afrique ? », *Afrique Renouveau*, n°20, p.13. <http://www.un.org/africarenewal/fr/magazine/july-2006/le-manioc-nouvel-aliment-de-base-en-afrique>

4. Kidane W., Maetz M., Dardel P., 2006, *Sécurité alimentaire et développement agricole en Afrique subsaharienne. Dossier pour l'accroissement des soutiens publics*, Rome, FAO.

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/009/a0627f/a0627f.pdf>
5. Janin P., 2010, « La lutte contre l'insécurité alimentaire au Sahel : permanence des questionnements et évolution des approches », *Cahiers Agricultures*, n° 19, p.177-184.

6. Les bas-fonds sont des « petites vallées et axes déprimés, qui en Afrique [...] réunissent des conditions hydro-pédologiques favorables à la riziculture ». Raunet, M., 1985, « Bas-fonds et riziculture en Afrique. Approche structurale comparative », *Agronomie tropicale*, vol 40, n° 3, pp. 181-201.

7. Banque mondiale, 2008, *Rapport sur le développement dans le monde 2008*, Washington DC, Banque mondiale. wdronline.worldbank.org/worldbank/a/lang-trans/25

industries agroalimentaires au service du développement agricole, en utilisant les agro-industries et les filières de distribution comme leviers de croissance de l'agriculture. De plus en plus, les grandes institutions internationales comme les banques de développement et les agences techniques des Nations unies encouragent leurs États membres à envisager un développement agricole tiré par la croissance des industries agroalimentaires⁸.

Suite à ce changement de stratégie, les États africains, la communauté des bailleurs et les organisations internationales techniques spécialisées touchant au secteur agroalimentaire ont entériné en 2010 des programmes cadres de développement de l'agro-industrie et des filières de commercialisation agricoles pour améliorer la sécurité alimentaire du continent⁹. Ces initiatives commencent à peine à porter leur fruit avec l'émergence d'un secteur agroalimentaire local répondant à la demande locale de produits africains¹⁰.

De plus, certains projets de développement agricole, tant gouvernementaux que lancés par des ONG, se sont souvent retrouvés devant un nouvel obstacle. Une fois la production vivrière des petits producteurs améliorée, un appui à la commercialisation ou à la formation de valeur ajoutée sur ces denrées devenait indispensable afin de tirer un revenu de la production excédentaire aux seuls besoins d'autoconsommation¹¹. Certaines orientations de projets de développement ont même été remises en cause par l'absence de débouchés commerciaux pour la production envisagée¹². C'est ainsi que de plus en plus de projets de développement des productions vivrières visant à assurer la sécurité alimentaire des populations rurales renforcent également les capacités des producteurs à faire face aux nouveaux besoins des marchés, et en particulier livrer un produit qui corresponde effectivement aux critères de qualité des acheteurs.

Par exemple au Sénégal, le centre de recherche international AfricaRice a constitué un groupe de travail national pluri-acteurs afin de réfléchir à améliorer la qualité du riz de la vallée du fleuve Sénégal, pour qu'il réponde mieux aux demandes des consommateurs urbains¹³. Le groupe a choisi de travailler sur le stockage du riz des petits producteurs sur le lieu de production, sur l'emballage et sur une marque afin d'améliorer la compétitivité du riz local par rapport au riz importé. Au Pérou, un projet du gouver-

nement appuyé par l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), a décidé de renforcer la sécurité alimentaire des populations locales en mettant en place des marchés de produits biologiques gérés par des associations de producteurs et de consommateurs¹⁴. La production et la vente locale de ces produits biologiques ont augmenté les revenus des producteurs locaux, ce qui leur a permis d'acheter des intrants pour améliorer leurs cultures ainsi que de la nourriture supplémentaire. L'organisation d'une filière de commercialisation par des producteurs se retrouve dans l'exemple de la ferme Tinopai, sur l'île pacifique de Tonga¹⁵. Avec l'assistance technique de la FAO, Tinopai s'est lancée dans la production et la transformation de patates douces après avoir effectué une étude de marché qui montrait que les hôtels touristiques de l'île devaient importer des frites congelées de Nouvelle-Zélande et étaient à la recherche de produits de substitution locaux. Enfin, les démarches de qualité en vue de constituer une indication géographique sont particulièrement concernées par la mise en place d'organisations de producteurs et par la formation à l'élaboration et au suivi d'un cahier des charges, ainsi que par la promotion des produits spécifiques auprès des acheteurs, comme le montre le projet de développement du sucre de palme de Kampong Speu au Cambodge¹⁶.

2 - L'expérience des projets d'appui à la riziculture de bas-fonds au Ghana

La population totale du Ghana était estimée à 21,3 millions d'habitants en 2005, dont 63 % vivaient en zones rurales. L'augmentation de la population (+ 2,5 % par an), l'urbanisation (+ 3,2 % en 2005) et l'accroissement du revenu par habitant ont entraîné des changements structurels dans les comportements des consommateurs. Afin de répondre à cette explosion de la consommation de riz en développant la production locale, l'AFD a mis en place un premier projet de développement de la riziculture au Nord du Ghana (1999-2002). Ce projet visait à intensifier la production des producteurs grâce à l'aménagement hydrique de bas-fonds et l'accès au crédit. Un deuxième projet financé par le ministère des Affaires étrangères et intitulé « sécurité alimentaire et organisations de producteurs rizicoles » a suivi (2002-2008), pour consolider les premiers résultats en renforçant les organisations de producteurs

déjà créées. Un groupement de producteurs de niveau national, également dénommé « faitière », fut également créé pour coordonner les groupes et faciliter l'accès groupé au crédit, aux intrants et à la commercialisation. Prenant acte des problèmes de commercialisation rencontrés, une composante du projet visait à améliorer la structuration des filières, au niveau national grâce à la création d'une interprofession du riz : le *Ghana Rice Interprofessional Body* (GRIB). Nous allons en rendre compte ci-dessous. L'accent est notamment mis sur les problèmes de commercialisation qui ont eu un impact sur l'objectif de contribuer à la sécurité alimentaire au Ghana.

8. Da Silva C.A., Baker D., Shepherd A.W., Jenane C., Miranda-da-Cruz S. (dir), 2009, *Agro-industries for development*, Rome, FAO et Vienne, ONUDI. www.fao.org/docrep/013/i0157e/i0157e00.pdf

9. Union Africaine, Banque Africaine de Développement, FAO, FIDA, Commission économique pour l'Afrique, ONUDI, 2010, ID3A. *Initiative pour le développement de l'agribusiness et des agro-industries en Afrique. Programme cadre*, Rome, FAO et Vienne, ONUDI.

http://www.hlct-3a.org/data_all/PDF_fr/a3ADI_progFram_F.pdf

10. <http://veilleagri.hautefort.com/archive/2012/06/20/essor-de-l-industrie-agroalimentaire-africaine.html>

11. FAO, NAMC, 2009, FAO - *NAMC expert consultation on « the role of NGOs in linking farmers to markets »*. Somerset West, South Africa. 5-8 October 2009, Rome, FAO et Pretoria, National Agricultural Marketing Council.

[http://www.fao.org/fileadmin/templates/ags/docs/marketing/Workshops/South_Africa_2009/RSA_Workshop.pdf\[uid\]=41883](http://www.fao.org/fileadmin/templates/ags/docs/marketing/Workshops/South_Africa_2009/RSA_Workshop.pdf[uid]=41883)

12. Chambon B., Eschbach J.M., 2009, « Commercialisation du caoutchouc naturel des plantations villageoises : un facteur essentiel du développement de l'hévéaculture au Cameroun », *Cahiers Agricultures*, n° 18, p. 364-368. Pasquet J., 2009, « Le choix de la riziculture commerciale dans le Nord-Est de l'Afghanistan », *Cahiers Agricultures*, n° 18, p. 441-446.

13. Ndong M., 2010, « Qualité et prix du riz de la vallée : lever les contraintes pour rivaliser avec le riz importé », *Le Soleil*, jeudi 11 mars 2010. http://www.seneweb.com/news/Economie/qualite-et-prix-du-riz-de-la-vall-e-lever-les-contraintes-pour-rivaliser-avec-le-riz-import_n_29867.html

14. Manrique C.A., 2006, *Promoción de mercados ecológicos locales y sus beneficios para el país. Carta de Acuerdo FAO-RAE. Febrero - Diciembre 2005*, Lima, Red de Agricultura Ecológica del Perú.

15. Afeaki P., 2005, "Kumala (sweet potato)", dans FAO, *Helping small farmers think about better growing and marketing*, FAO Pacific Farm Management and Marketing Series no. 5., Apia (Samoa), FAO.

16. Sereyvat P., "Kampong Speu palm sugar, Cambodia", dans Lecoent A., Vandecandelaere E., Cadilhon J.-J. (dir), *Quality linked to geographical origin and geographical indications: lessons learned from six case studies in Asia*, Bangkok, FAO. <http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/documents/Asiacasest.pdf>

Développer la riziculture au Ghana : une réponse au double enjeu de la sécurité alimentaire aux échelles locale et nationale

Tout comme au Nigeria ou au Sénégal, la consommation de riz au Ghana a augmenté de façon brutale, passant de 11 kg/hab/an en 1999 à 28 kg/hab/an en 2007. Elle atteindrait 38 kg/hab/an dans les villes et jusqu'à 50 kg/hab/an à Accra, la capitale¹⁷. Alors que la production stagnait, les importations ont explosé, faisant passer l'autosuffisance rizicole du Ghana de 40 % à 25 % en quelques années¹⁸. En 2007, les importations de riz représentaient 158,3 millions de dollars soit 11,8 % des importations agro-alimentaires et 33 % du déficit commercial agro-alimentaire (FAOSTAT). Face à un marché mondial du riz étroit, volatil et à des prix en augmentation forte depuis quelques années, la dépendance du Ghana aux importations de riz est un enjeu majeur de sécurité alimentaire. Or, la production locale de riz peut être compétitive en termes de prix et de qualité face aux importations et peut donc contribuer à réduire la dépendance du pays. De plus, la riziculture permet d'améliorer les revenus et donc la sécurité alimentaire des ménages pauvres ruraux. Dans les régions du Nord du Ghana, après la chute de la filière coton, le riz est à présent une des seules cultures commerciales profitables et accessibles sans système d'irrigation. Il permet de valoriser des bas-fonds peu utilisés pour d'autres cultures. Dans les zones rurales, la transformation et la commercialisation locale du riz sont majoritairement réalisées à petite échelle par des femmes dont le revenu est plus particulièrement dédié à la diversification de l'alimentation, la santé et l'éducation des enfants. Ainsi, ces activités peuvent contribuer à renforcer la sécurité alimentaire des ménages. De plus, ces revenus réguliers permettent d'avoir un minimum de liquidités lors de la période de soudure.

Commercialiser vers les villes : une nécessité, un enjeu et des opportunités

Les zones rurales représentent moins d'un quart de la consommation totale de riz du pays, avec environ 9 kg/hab/an. Le riz est ainsi majoritairement considéré comme une culture commerciale au Ghana. En moyenne, 50 % du paddy sont vendus ; 37 % servent à rembourser en nature différents crédits et à peine 13 % sont gardés pour de l'autoconsommation ou des cadeaux. Plus la production augmente, plus les paysans sont confrontés à la commer-

cialisation de leur produit en dehors des zones rurales.

Par ailleurs, il n'existe qu'un débouché commercial limité pour du riz produit localement, notamment pour la région Nord, concernée par les projets. Le marché est très fragmenté en fonction de l'origine et de la qualité des différents riz. La production locale se différencie clairement du riz importé et obtient en moyenne un prix inférieur de 20 %. Juste après la récolte, entre 40 % et 80 % de la production locale sont vendus et son prix baisse encore davantage alors que le prix du riz importé reste stable. Plus de la moitié des zones productrices a ainsi des surplus qui atteignent 70 % de la production dans la région Nord. La concurrence entre régions joue alors à l'intérieur de cette niche de marché étroite pour le riz local.

Ainsi, il ne suffit pas d'augmenter la production locale pour qu'elle se substitue au riz importé et qu'elle améliore la sécurité alimentaire du pays, surtout dans une situation où les prix locaux sont proches de ceux des importations. Dans un contexte d'urbanisation, de croissance du niveau de vie et de présence marketing agressive des importateurs, la demande de riz augmente mais devient plus exigeante sur la qualité. Le développement de la production peut ainsi rapidement se traduire par un état de surproduction à l'échelle locale.

À l'inverse, des études marketing du projet ont montré l'existence de réelles opportunités pour le riz local. Plus de 90 % des consommateurs interrogés étaient prêts à favoriser la production locale, si la qualité et le prix étaient comparables. Certains pensaient que le riz local pouvait avoir des qualités nutritionnelles et sanitaires supérieures. Comme le prix du riz importé peut être trois fois supérieur à celui du riz local, selon la qualité atteinte, on peut estimer qu'on pourrait au moins doubler la valeur ajoutée de la filière.

Les problèmes de commercialisation affectent la sécurité alimentaire des producteurs

Les riziculteurs du projet ont très vite été confrontés aux problèmes de commercialisation. Tout d'abord, 90 % des producteurs vendaient leur paddy à la récolte lorsque le prix était au plus bas, ce qui affectait leur revenu. Vendant individuellement, ils ne connaissaient pas bien l'état du marché et avaient du mal à négocier des prix intéressants. Les ventes se faisaient par sac, chaque vendeur arrivant avec ses sacs de tailles différentes. Par ailleurs, les

producteurs étaient directement affectés par le prix du riz importé, qui constituait un prix plafond pour le riz local. Entre 2004 et 2006, le prix du riz local a augmenté de façon relativement parallèle aux coûts de production locaux. Cette augmentation a sans doute été due à l'augmentation concomitante du prix du riz importé. Néanmoins, le marché international du riz étant très volatil et indépendant des coûts de production ghanéens, une chute du prix international pourrait être envisageable et avoir un gros impact sur le marché local.

Au-delà du prix, 70 % des 60 producteurs interviewés en 2005 dans la zone se plaignaient des conditions de commercialisation. La vente se faisait individuellement et difficilement. Plus de la moitié des riziculteurs devait se déplacer pour chercher un commerçant, ce qui entraînait des frais supplémentaires. De plus, 22 % des producteurs devaient vendre à crédit. Ainsi, non seulement les producteurs supportaient le risque de mévente des marchands mais ils devaient de plus attendre 20 jours en moyenne pour obtenir leur paiement.

Les modalités de commercialisation affectaient négativement le remboursement des crédits de campagne donnés par la banque. En effet, ces ventes dispersées rendaient difficile un remboursement groupé et surveillé par le groupement de producteurs, ce qui accentuait le risque de retard de paiement voire de non-remboursement. L'absence de crédit limite donc fortement l'accès aux moyens de production et fragilise la sécurité alimentaire des ménages.

Commercialisation et qualité nécessitent une action concertée de la filière

Le problème de la commercialisation des produits dépasse largement le cadre de la production. Le groupement de l'offre se heurte ainsi au morcellement et au manque de liquidité du reste de la filière, notamment au Nord. En effet, le commerce du riz est majoritairement détenu par un grand nombre d'individus pratiquant cette activité à petite échelle (de quelques sacs à une centaine au maximum par semaine). Par ailleurs, sans accès au crédit, 83 % des transformateurs et 32 % des commerçantes interviewées achetaient du paddy à

17. FAOSTAT <http://faostat.fao.org/default.aspx> Post-Agric Associates, 2007, *First status report study on rice marketing*, Accra, FSRPOP/MOFA Directorate of Crop Services.

18. Lançon F., Coronel C., 2007, *Study and training on the Ghanaian rice commodity chain. Final report*, Accra, FSRPOP/MOFA Directorate of Crop Services.

crédit aux producteurs. De plus, le riz doit être étuvé dans le Nord. Or, cet étuvage est réalisé artisanalement par des étuveuses-commerçantes. Une consolidation suppose donc de regrouper l'offre à l'échelle de la production et de la transformation et rend l'émergence de gros opérateurs plus difficiles. En 2006, la faitière décida d'acheter 300 sacs à ces mêmes producteurs. Faute de trouver des acheteurs de taille suffisante et solvables, elle a dû se résigner à vendre à crédit à des petits groupements de transformatrices locales, à raison d'une vingtaine de sacs par semaine. Après cet échec, la faitière a travaillé en amont avec des groupements de transformatrices pour qu'elles accèdent au crédit et puissent ainsi acheter en liquide de plus grandes quantités. Pour permettre aux producteurs de mieux vendre, il faut ainsi également permettre aux commerçants de mieux acheter et vendre en favorisant notamment l'accès au crédit et le regroupement des opérateurs pour l'ensemble de la filière.

Par ailleurs, pour s'exporter vers les bassins de consommation majeurs que sont les villes, le riz local doit atteindre une qualité proche de celle du riz importé. Ceci suppose non seulement d'améliorer le processus de transformation mais également le processus de production et de récolte. Ces processus sont plus coûteux pour les producteurs et nécessitent l'assurance d'un prix supérieur, ainsi que des conseils adaptés lors de la production et de la récolte. Seulement 65 % des producteurs enquêtés disaient qu'un paddy de meilleure qualité permettait de faciliter la vente, mais sans pourtant obtenir un meilleur prix. Une démarche qualité mise en place par l'ensemble de la filière aurait pu mener à un meilleur partage de la valeur ajoutée créée.

Ensuite, des actions de promotion sont également nécessaires pour percer sur des marchés nouveaux. Une action pilote avait permis d'associer producteurs et transformatrices dans une démarche de qualité. Le riz produit, de meilleure qualité, avait pu s'écouler très facilement lors d'une action de promotion à Accra, la capitale du Ghana, pourtant faiblement consommatrice de riz local. Néanmoins, un autre problème apparut alors : pouvoir disposer de riz local tout au long de l'année afin de maintenir des relations commerciales stables. Ceci supposait de pouvoir acheter du riz aux producteurs en quantité suffisante et de pouvoir le stocker.

Ces différentes expériences montrent tout l'intérêt et la difficulté de mettre en place des démarches qualité à l'échelle

d'une filière. Pour faciliter ces activités coûteuses mais bénéfiques à tous, le projet appuya ensuite, en concertation avec les pouvoirs publics, l'émergence d'une interprofession du riz et consacra des moyens croissants au développement de la filière.

* *
*

Ces remarques sur le développement de la riziculture de bas-fonds au Ghana font ressortir quelques problématiques clés qui ont une influence sur la sécurité alimentaire. Or, ces problématiques ne sont pas directement liées à la production agricole mais bien plus aux activités post-récoltes.

La demande des consommateurs urbains en termes de qualité du riz continue à évoluer et les producteurs de riz local doivent pouvoir y répondre. De plus, afin de profiter des meilleures conditions de marché, la filière doit être capable de transformer et de stocker le riz pour qu'il soit conforme aux critères de qualité des consommateurs. Or, l'étuvage et le stockage nécessitent des investissements de la part des acteurs de la filière. De même, l'étude de cas fait ressortir qu'une campagne de promotion bien ciblée du produit et de ses qualités peut ouvrir de nouveaux marchés.

Malheureusement, les conditions de commercialisation du riz n'encouragent pas les économies d'échelle. Les activités de regroupement des producteurs, d'appui à la faitière et de renforcement de l'interprofession du riz au Ghana n'ont pas encore atteint leurs objectifs. Néanmoins, on note la relation positive qui peut exister entre des bonnes conditions de commercialisation et la réduction des risques liés à la production et à l'insécurité alimentaire. Enfin, ce cas montre qu'une filière structurée de commercialisation entraîne une augmentation de revenu pour tous les acteurs de la filière. Ainsi, tout en diminuant la dépendance du pays aux importations alimentaires, le travail à l'échelle de la filière peut démultiplier les effets de la croissance des revenus au-delà des seules communautés paysannes. Le résultat est une meilleure sécurité alimentaire et le développement de l'ensemble des acteurs de la filière.

L'étude de cas présentée ici montre que l'insuffisante intégration de la production avec la commercialisation d'un produit reconnu pour sa qualité est un obstacle majeur pour atteindre un degré plus élevé de sécurité alimentaire. Les projets de développement agricole futurs doivent donc impérativement intégrer des activités de

commercialisation et de développement de la qualité de façon précoce dans leur logique d'intervention. Le cas du riz au Ghana montre l'erreur consistant à avoir fait l'hypothèse que la commercialisation du riz local serait tout simplement tirée par une volonté des consommateurs de substituer leur consommation de riz importé par du riz local. Urbanisation, croissance économique et mondialisation devraient accentuer l'exigence des consommateurs et renforcer la nécessité de considérer commercialisation et qualité comme des piliers indispensables à la réussite des projets de développement agricole.

Ceci suppose des efforts initiaux importants dans un contexte de concurrence avec un riz importé, compétitif et faisant l'objet d'une publicité large. Une action publique forte et cohérente apparaît ainsi nécessaire pour créer et consolider ces débouchés locaux et permettre à la filière locale de se développer, tout en préservant les intérêts des différents acteurs, notamment les producteurs locaux. Nous pouvons noter depuis quelques années l'émergence croissante de programmes de sécurité alimentaire (pour les écoles, les ménages défavorisés, etc.) qui s'approvisionnent localement et favorisent les producteurs. C'est ainsi une des pierres angulaires du programme « Zéro faim » mis en œuvre avec succès par le Brésil et que le nouveau directeur général de la FAO contribue à promouvoir en Afrique.

Jo Cadilhon

Chargé de mission - Gouvernance et filières
Centre d'études et de prospective

Marie-Aude Even¹⁹

Chargée de mission - Agricultures du monde
Centre d'études et de prospective

19. Jo Cadilhon et Marie-Aude Even étaient membres du CEP au moment de la rédaction de cette note.

Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt

Secrétariat Général

Service de la statistique et de la prospective
Centre d'études et de prospective

12 rue Henri Rol-Tanguy

TSA 70007

93555 MONTREUIL SOUS BOIS Cedex

Tél. : 01 49 55 85 05

Sites Internet : www.agreste.agriculture.gouv.fr

www.agriculture.gouv.fr

Directrice de la publication : Fabienne Rosenwald

Rédacteur en chef : Bruno Héroult

Mel : bruno.herault@agriculture.gouv.fr

Tél. : 01 49 55 85 75

Composition : SSP Beauvais

Dépôt légal : À parution © 2012