



# Les systèmes agroalimentaires en Afrique

Repenser le rôle des marchés

Gaëlle Balineau, Arthur Bauer,  
Martin Kessler et Nicole Madariaga



# Les systèmes agroalimentaires en Afrique

---



# Les systèmes agroalimentaires en Afrique

---

## Repenser le rôle des marchés

**Gaëlle Balineau, Arthur Bauer,  
Martin Kessler et Nicole Madariaga**

Avec les contributions de Mohammed Aderghal, Antoine Boyet, Eduardo Brisson, Marie-Françoise Calmette, Jean-René Cuzon, Lou D'Angelo, Alix Françoise, Tarik Harroud, Frédéric Lançon, Sylvaine Lemeilleur, Paule Moustier, Bruno Romagny et Max Rousseau

Ouvrage publié conjointement par l'Agence française de développement (AFD)  
et la Banque mondiale

## [Avertissement]

Les analyses, interprétations et conclusions de ce livre sont formulées sous la responsabilité de leurs auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue des administrateurs de la Banque mondiale ni des États qu'ils représentent ni celui de l'Agence française de développement.

La Banque mondiale et l'Agence française de développement ne garantissent pas l'exactitude des données citées dans cet ouvrage. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent rapport n'impliquent de la part de la Banque mondiale ou de l'Agence française de développement aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières.

© 2020 Agence française de développement  
5 rue Roland-Barthes, 75012 Paris, France  
www.afd.fr



L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence « Creative Commons Attribution 3.0 IGO » (CCBY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution (paternité), il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

**Mention de la source** — L'ouvrage doit être cité de la manière suivante :

Gaëlle Balineau, Arthur Bauer, Martin Kessler et Nicole Madariaga. 2020. *Les systèmes agroalimentaires en Afrique. Repenser le rôle des marchés*. Collection « L'Afrique en développement ». Coédition de l'Agence française de développement et de la Banque mondiale, Paris/Washington D. C.

**Traduction** — Si une traduction de cet ouvrage était réalisée, veuillez ajouter à la mention de la source de l'ouvrage l'avertissement suivant : « *Cette traduction n'a pas été réalisée par l'Agence française de développement (AFD) ou la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de ces dernières. L'AFD et la Banque mondiale ne sauraient être tenues responsable du contenu de la traduction ni des erreurs qu'elle pourrait contenir.* »

**Adaptation** — Si une adaptation de cet ouvrage était réalisée, veuillez ajouter à la mention de la source l'avertissement suivant : « *Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de l'Agence française de développement (AFD) et de la Banque mondiale. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par l'Agence française de développement (AFD) ou la Banque mondiale.* »

**Contenu tiers** — L'Agence française de développement (AFD) et la Banque mondiale ne sont pas nécessairement propriétaires de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elles ne garantissent donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits de tierces parties concernées. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation de ces droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques et les images.

Toute demande de renseignements sur les droits et licences doit être adressée à :

Agence française de développement, Division Édition et publication, 5 rue Roland-Barthes, 75012 Paris, France ou envoyée par courriel à : [publicationsafd@afd.fr](mailto:publicationsafd@afd.fr).

Réalisation graphique : Coquelicot

ISBN (imprimé) : 978-2-37902-013-1

ISBN (digital) : 978-2-37902-014-8

Dépôt légal : 2<sup>e</sup> trimestre 2020

**Couverture** : Marché aux poissons, Essaouira, Maroc – Licence CC0,

<https://www.piqsels.com/en/public-domain-photo-orpz>

## Collection « L’Afrique en développement »

---

Créée en 2009, la collection « **L’Afrique en développement** » s’intéresse aux grands enjeux sociaux et économiques du développement en Afrique subsaharienne. Chacun de ses numéros dresse l’état des lieux d’une problématique et contribue à alimenter la réflexion liée à l’élaboration des politiques locales, régionales et mondiales. Décideurs, chercheurs et étudiants y trouveront les résultats des travaux de recherche les plus récents, mettant en évidence les difficultés et les opportunités de développement du continent.

Cette collection est dirigée par l’Agence française de développement et la Banque mondiale. Pluridisciplinaires, les manuscrits sélectionnés émanent des travaux de recherche et des activités de terrain des deux institutions. Ils sont choisis pour leur pertinence au regard de l’actualité du développement. En travaillant ensemble sur cette collection, l’Agence française de développement et la Banque mondiale entendent renouveler les façons d’analyser et de comprendre le développement de l’Afrique subsaharienne.

### Membres du comité consultatif

*Agence française de développement*

**Thomas Mélonio**, directeur exécutif, direction « Innovations, recherche et savoirs »

**Hélène Djoufelkit**, directrice, département « Diagnostics économiques et politiques publiques »

**Marie-Pierre Nicolle**t, directrice, département « Valorisation des savoirs sur le développement durable »

**Sophie Chauvin**, responsable, division « Édition et publication »

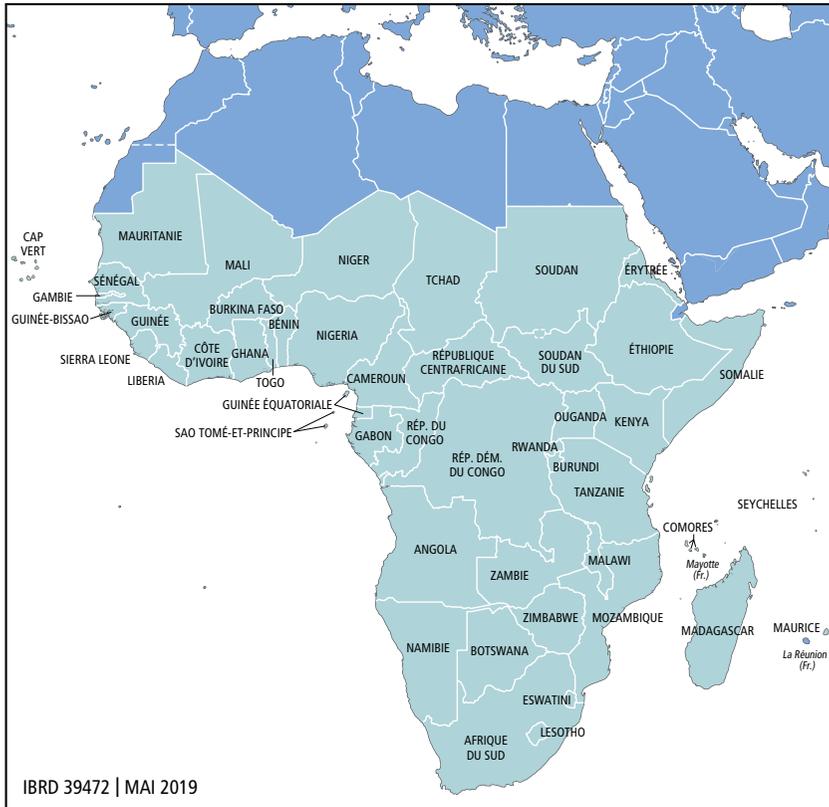
*Banque mondiale*

**Albert G. Zeufack**, chef économiste, région Afrique

**Markus P. Goldstein**, économiste spécialiste, région Afrique

**Zainab Usman**, spécialiste développement social, région Afrique

## Afrique subsaharienne



Source : Banque mondiale (IBRD 39472, mai 2019).

# Titres de la collection

## « L'Afrique en développement »

---

### 2019

*Electricity Access in Sub-Saharan Africa: Uptake, Reliability, and Complementary Factors for Economic Impact* (2019), *Accès à l'électricité en Afrique subsaharienne: adoption, fiabilité et facteurs complémentaires d'impact économique* (2020), Moussa P. Blimpo, Malcolm Cosgrove-Davies.

*The Skills Balancing Act in Sub-Saharan Africa: Investing in Skills for Productivity, Inclusivity, and Adaptability* (2019), Omar Arias, David K. Evans, Indhira Santos.

*All Hands on Deck: Reducing Stunting through Multisectoral Efforts in Sub-Saharan Africa* (2019), Emmanuel Skoufias, Katja Vinha, Ryoko Sato.

### 2018

*Realizing the Full Potential of Social Safety Nets in Africa* (2018), Kathleen Beegle, Aline Coudouel, Emma Monsalve (éds.).

*Facing Forward: Schooling for Learning in Africa* (2018), *Perspectives : l'école au service de l'apprentissage en Afrique* (2019), Sajitha Bashir, Marlaïne Lockheed, Elizabeth Ninan, Jee-Peng Tan.

### 2017

*Reaping Richer Returns: Public Spending Priorities for African Agriculture Productivity Growth* (2017), *Obtenir de meilleurs résultats : priorités en matière de dépenses publiques pour les gains de productivité de l'agriculture africaine* (2020), Aparajita Goyal, John Nash.

*Mining in Africa: Are Local Communities Better Off?* (2017), *L'exploitation minière en Afrique : les communautés locales en tirent-elles parti ?* (2020), Punam Chuhan-Pole, Andrew L. Dabalen, Bryan Christopher Land.

### 2016

*Confronting Drought in Africa's Drylands: Opportunities for Enhancing Resilience* (2016), Raffaello Cervigni and Michael Morris (éds.).

### 2015

*Safety Nets in Africa: Effective Mechanisms to Reach the Poor and Most Vulnerable* (2015), *Les filets sociaux en Afrique : méthodes efficaces pour cibler les populations pauvres et vulnérables en Afrique subsaharienne* (2015), Carlo del Ninno, Bradford Mills (éds.).

*Land Delivery Systems in West African Cities: The Example of Bamako, Mali* (2015), *Le système d'approvisionnement en terres dans les villes d'Afrique de l'Ouest : L'exemple de Bamako* (2015), Alain Durand-Lasserve, Maylis Durand-Lasserve, Harris Selod.

*Enhancing the Climate Resilience of Africa's Infrastructure: The Power and Water Sectors* (2015), Raffaello Cervigni, Rikard Liden, James E. Neumann, Kenneth M. Strzpek (éds.).

*Africa's Demographic Transition: Dividend or Disaster?* (2015), *La transition démographique de l'Afrique : dividende ou catastrophe ?* (2016), David Canning, Sangeeta Raja, Abdo Yazbech.

*The Challenge of Fragility and Security in West Africa* (2015), Alexandre Marc, Neelam Verjee, Stephen Mogaka.

*Highways to Success or Byways to Waste: Estimating the Economic Benefits of Roads in Africa* (2015), Ali A. Rubaba, Federico Barra, Claudia Berg, Richard Damania, John Nash, Jason Russ.

## 2014

*Youth Employment in Sub-Saharan Africa* (2014), *L'emploi des jeunes en Afrique subsaharienne* (2014), Deon Filmer, Louise Fox.

*Tourism in Africa: Harnessing Tourism for Growth and Improved Livelihoods* (2014), Iain Christie, Eneida Fernandes, Hannah Messerli, Louise Twining-Ward.

## 2013

*The Political Economy of Decentralization in Sub-Saharan Africa: A New Implementation Model* (2013), Bernard Dafflon, Thierry Madiès (éds.).

*Empowering Women: Legal Rights and Economic Opportunities in Africa* (2013), Mary Hallward-Driemeier, Tazeen Hasan.

*Les marchés urbains du travail en Afrique subsaharienne* (2013), *Urban Labor Markets in Sub-Saharan Africa* (2013), Philippe De Vreyer, François Roubaud (éds.).

*Securing Africa's Land for Shared Prosperity: A Program to Scale Up Reforms and Investments* (2013), Frank F. K. Byamugisha.

## 2012

*Light Manufacturing in Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs* (2012), *L'Industrie légère en Afrique : politiques ciblées pour susciter l'investissement privé et créer des emplois* (2012), Hinh T. Dinh, Vincent Palmade, Vandana Chandra, Frances Cossar.

*Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity, and Institutions* (2012), *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone : taille, productivité et institutions* (2012), Nancy Benjamin, Ahmadou Aly Mbaye.

*Financing Africa's Cities: The Imperative of Local Investment* (2012), *Financer les villes d'Afrique : l'enjeu de l'investissement local* (2012), Thierry Paulais.

*Structural Transformation and Rural Change Revisited: Challenges for Late Developing Countries in a Globalizing World* (2012), *Transformations rurales et développement : les défis du changement structurel dans un monde globalisé* (2013), Bruno Losch, Sandrine Fréguin-Gresh, Eric Thomas White.

## 2011

*Contemporary Migration to South Africa: A Regional Development Issue* (2011), Aurelia Segatti, Loren Landau (éd.).

*L'Économie politique de la décentralisation dans quatre pays d'Afrique subsaharienne : Burkina Faso, Sénégal, Ghana et Kenya* (2011), Bernard Dafflon, Thierry Madiès (éds.).

## 2010

*Africa's Infrastructure: A Time for Transformation* (2010), *Infrastructures africaines, une transformation impérieuse* (2010), Vivien Foster, Cecilia Briceño-Garmendia (éd.).

*Gender Disparities in Africa's Labor Market* (2010), Jorge Saba Arbach, Alexandre Kolev, Ewa Filipiak (éds.).

*Challenges for African Agriculture* (2010), Jean-Claude Deveze (éd.).

Tous les ouvrages de la collection « L'Afrique en développement » sont accessibles gratuitement sur :

<https://www.afd.fr/fr/collection/lafrique-en-developpement>

et

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2150>

# Sommaire

---

<i>Avant-propos</i>	<i>xiii</i>
<i>Remerciements</i>	<i>xv</i>
<i>À propos des auteurs</i>	<i>xvii</i>
<i>Liste des sigles et abréviations</i>	<i>xxi</i>
<b>Présentation générale</b>	<b>1</b>
Contexte : les infrastructures d’approvisionnement et de distribution alimentaires au cœur des objectifs de développement durable (ODD)	1
Motivations et objectifs de l’ouvrage : contribuer au renouvellement d’approche en matière d’infrastructures de marché pour mieux accompagner les politiques de durabilité des systèmes alimentaires	5
Principaux enseignements	10
Conclusion	18
Notes	19
Bibliographie	19
<b>1 Villes et systèmes alimentaires africains : repenser le rôle des infrastructures de marché</b>	<b>25</b>
Repenser les infrastructures d’approvisionnement et de distribution alimentaires pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD)	25
Motivations et objectifs de l’ouvrage : contribuer au renouvellement d’approche en matière d’infrastructures de marché pour mieux accompagner les politiques de durabilité des systèmes alimentaires	32
Urbanisation, classe moyenne et globalisation au Maroc, en Côte d’Ivoire et au Niger	42
Conclusion	51
Suite de l’ouvrage	52
Notes	52
Bibliographie	54

<b>2</b>	<b>Accès à l'alimentation : le rôle des infrastructures physiques à Abidjan, Niamey et Rabat</b>	<b>61</b>
	Objectif du chapitre : des infrastructures pour favoriser l'appariement offre-demande	61
	Des producteurs aux infrastructures de marché : l'incidence de la mondialisation et de l'urbanisation sur les territoires ruraux et urbains	64
	Conclusion	106
	Notes	107
	Bibliographie	107
<b>3</b>	<b>Des institutions complexes, privées et publiques émergent pour permettre l'appariement de marché à Abidjan, Niamey et Rabat</b>	<b>113</b>
	Contexte et problématisation	114
	Des arrangements privés se sont développés pour faciliter les activités d'approvisionnement et de distribution alimentaires	127
	Limites de ces solutions privées et interventions des institutions publiques	138
	Conclusion	149
	Notes	149
	Bibliographie	151
<b>Schémas</b>		
0.1	Structure de l'ouvrage	10
0.2	Bilan des forces centrifuges et centripètes pour les zones de production agricole au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire	11
1.1	Activités et acteurs des systèmes agroalimentaires	26
2.1	Bilan des forces centrifuges et centripètes pour les zones de production agricole au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire	72
2.2	Schéma simplifié d'un système de distribution alimentaire	74
2.3	Marchés de gros et configuration du détail	77
2.4	Critères de choix du lieu d'achat pour les consommateurs de Niamey, Rabat et Abidjan	86
2.5	Commerce de détail et formalité	87
2.6	Un schéma général de la gouvernance du secteur alimentaire	104

## Graphiques

1.1	Évolution de la population de la Côte d'Ivoire, du Maroc et du Niger	42
1.2	Évolution du taux de population urbaine au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire	43
1.3	Part de l'alimentation dans la consommation totale	46
1.4	Évolution des importations céréalières par habitant en Afrique de l'Ouest et du Nord (en kg/personne/an)	47
1.5	Évolution des importations céréalières par habitant en Côte d'Ivoire, au Maroc et au Niger (en kg/personne/an)	48
1.6	Origine des produits consommés au Cameroun, par lieu de consommation	49
2.1	Nombre d'intermédiaires en fonction de la distance	76
2.2	Nombre d'habitants par marché et par quartier à Abidjan	90
2.3	Évolution du prix de la tomate entre avril 2015 et avril 2016	100
2.4	Évolution du prix de gros du moringa sur les marchés de Djémadjé et Harobanda entre avril 2015 et avril 2016	101
3.1	Corrélation entre le coût d'application des contrats et le PIB	115
3.2	Indice de <i>rule of law</i> au Niger, en Côte d'Ivoire et au Maroc, ainsi que dans les grandes régions du monde	117
3.3	Composantes de l'indicateur de sécurité des contrats et des transactions par secteur dans les différents pays	118
3.4	Niveau de confiance au Maroc et dans les grandes régions du monde	120
3.5	Décomposition de l'indice de sécurité des transactions et des contrats sur le marché des biens et services	122
3.6	Développement du secteur du crédit	125
3.7	Le faible niveau d'accès aux services financiers s'explique en partie par une offre inadaptée	126

## Cartes

2.1	Flux de tomates vers Niamey	66
2.2	Flux de mil vers Niamey	67

2.3	Circulations de diverses marchandises à destination de Rabat-Salé	70
2.4	La redistribution inter-marchés à Niamey	79
2.5	Flux des fruits et légumes frais des marchés de gros de Rabat et Salé vers les lieux de vente au détail	80
2.6	Lieux d'origine des consommateurs (en bleu) et marchés alternatifs (en orange) pour les acheteurs des marchés d'Adjamé Forum et de Banco 2 (Abidjan)	91
2.7	Distribution de l'offre alimentaire dans le quartier de Hay Riad en 2004 et 2016	93
2.8	Implantation des grandes et moyennes surfaces à Rabat-Salé en 2016	96

## Encadrés

1.1	Études sources de l'ouvrage : un précis théorique et trois études de terrain	40
3.1	Méthodologie de la collecte d'informations du SIM de l'ANOPACI	148

## Tableau

2.1	Provenance des produits	72
-----	-------------------------	----

## Avant-propos

---

« Vive les marchés ». Ce pourrait être le titre de cet ouvrage, au risque d'un quiproquo majeur. L'ouvrage collectif, qui est présenté ici, ne traite pas du fonctionnement des marchés financiers, mais bien des marchés physiques, lieux d'échanges et de transactions essentiels au fonctionnement des économies et des sociétés, en Afrique comme sur les autres continents.

Il est d'ailleurs révélateur qu'il soit nécessaire de préciser que sera traité ici l'enjeu des marchés physiques et non des marchés financiers, tant les seconds font l'objet d'une attention supérieure aux premiers dans la littérature économique et institutionnelle portant sur les pays en développement. De ce point de vue, cet ouvrage coédité par la Banque mondiale et l'Agence française de développement vient combler un manque important. L'angle mort en matière de recherche sur les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires et leur environnement amont et aval est d'autant moins justifiable que, comme rappelé par les codirecteurs de l'ouvrage, « *la faim regagne du terrain* ». L'alimentation reste le premier poste de dépense des ménages africains, puisqu'elle représenterait 44 % de leur budget.

La perspective adoptée ici, « de la ferme à l'assiette », s'inscrit dans un soutien résolu à une approche systémique des marchés d'alimentation, entendus comme un *continuum* d'acteurs, allant du producteur au consommateur. Elle marque en creux une forme de critique des financements de projets isolés, excessivement concentrés sur la production, au risque de négliger la logistique, la distribution, les consommateurs, et plus généralement la gouvernance des marchés. Cette critique s'adresse d'ailleurs autant aux gouvernements qu'à leurs partenaires techniques et financiers, et les auteurs plaident logiquement pour des approches-programmes plus systématiques, afin de renforcer la capacité des sociétés africaines à atteindre les Objectifs de développement durable liés à l'alimentation – et ils sont nombreux.

La crise sanitaire mondiale liée au Covid-19 est particulièrement révélatrice en ce qu'elle affecte plusieurs maillons des systèmes agroalimentaires. Elle perturbe fortement l'approvisionnement national, avec les contraintes pesant sur les transporteurs de marchandises (couvre-feu, réduction des déplacements), et international, avec les perturbations observées sur les lignes aériennes et portuaires. Elle altère également la distribution par la fermeture totale ou

partielle des marchés, ce qui réduit l'accès aux denrées alimentaires de l'ensemble des citoyens et plus particulièrement des populations les plus fragiles, qui n'ont souvent que les marchés pour se fournir. Les conséquences sont également lourdes pour les producteurs en amont, qui perdent d'importants débouchés, et pour les commerçant(e)s et les petits transporteurs, exerçant souvent leur activité dans l'informel, qui perdent ainsi leurs moyens de subsistance. La situation sur le continent africain est considérée comme particulièrement inquiétante, même si les contextes sont très différents selon l'intensité de la crise, les mesures prises par les gouvernements et l'efficacité préalable des circuits d'approvisionnement et de distribution alimentaire, nationaux et internationaux. Les enjeux de sécurité alimentaire sont énormes : selon les estimations du Programme alimentaire mondial, réalisées au printemps 2020, le nombre de personnes souffrant d'insécurité alimentaire en Afrique de l'Est par exemple pourrait passer de 20 millions à une estimation située entre 34 et 43 millions à mi-2020, en raison du Covid-19. À quelques jours de la parution de cet ouvrage, l'heure est encore aux mesures d'urgence. Mais à moyen terme, les fragilités mises en évidence par la pandémie appelleront des réponses structurantes, pour contribuer à la durabilité des systèmes agroalimentaires et à leur résilience en cas de choc. Cet ouvrage, par son approche systémique et structurelle de la question, apporte des réponses de fond pour renforcer leur durabilité et leur résilience.

Si le rôle systémique des marchés alimentaires est reconnu depuis fort longtemps, cela ne veut pas dire que les problématiques contemporaines en Afrique sont les mêmes qu'il y a dix ou vingt ans. Le maintien de coûts de transaction très importants entre producteurs et consommateurs africains explique un coût de la vie encore trop élevé, de l'ordre de 30 %, et le maintien dans une pauvreté extrême ou relative de pans entiers de la population. Les exemples de la Côte d'Ivoire (Abidjan), du Maroc (Rabat-Salé) et du Niger (Niamey) sont abordés dans cet ouvrage et confirment l'impact très négatif des « non-marchés », c'est-à-dire de filières d'approvisionnement urbain encore très perfectibles, avec des spécificités propres à chaque pays.

Enfin, l'ouvrage s'inscrit dans une vision dynamique et non statique des marchés d'alimentation. Il évoque l'impact et l'appropriation rapide des technologies de l'information et de la communication dans les filières alimentaires, le développement rapide des supermarchés, mais aussi les risques associés aux changements climatiques ou encore à une mauvaise gouvernance, autant de tendances lourdes qui imposent de penser dès aujourd'hui les systèmes alimentaires de demain.

*Thomas Mélonio*

Directeur exécutif de l'Innovation, de la Recherche et des Savoirs (IRS)  
Agence française de développement (AFD)

## Remerciements

---

Le présent volume a été préparé par Gaëlle Balineau, Arthur Bauer, Martin Kessler et Nicole Madariaga sur la base des travaux de recherche réalisés sous la direction de Sylvaine Lemeilleur, Max Rousseau, Frédéric Lançon, Paule Moustier, Lou D'Angelo, Mohammed Aderghal, Eduardo Brisson, Antoine Boyet, Bruno Romagny et Tarik Harroud : lesquels ont encadré des équipes de recherche au Maroc, en Côte d'Ivoire et au Niger. L'interprétation de leurs résultats qui est ici faite et les erreurs qui pourraient en découler ne sauraient leur être attribuées. L'ouvrage a par ailleurs bénéficié des appuis théoriques apportés par Marie-Françoise Calmette et des contributions de Jean-René Cuzon et Alix Françoise.

Ces travaux de recherche et cet ouvrage sont eux-mêmes issus d'un cycle de réflexions plus large intitulé « Repenser le rôle des marchés », conduit de 2014 à 2019 à l'AFD. Ce cycle a été initié par Gaëlle Henry et Marjolaine Cour, puis mis en œuvre par Gaëlle Balineau, Nicole Madariaga, Alix Françoise et Jean-René Cuzon. Ont également participé de manière active à la réflexion et à son organisation François Giraudy, Florence Mouton, Irène Salenson et Claude Torre.

Le programme de recherche n'aurait pu être mis en œuvre sans le soutien au siège de l'Agence française de développement (AFD) de Cyrille Bellier, Marie Bjornson-Langen, Vincent Caupin, Karine de Frémont, Hélène Djoufelkit, Gilles Kleitz, Anne Odic, ainsi que d'Éric Baulard, Anne-Sophie Kervella et Caroline Abt pour le cas étudié au Maroc, de Philippe Renault, Habibou Boubacar et Laureline Triby pour le cas au Niger, de Bruno Leclerc, Olivier Pannetier et Christelle Josselin pour le cas en Côte d'Ivoire. Les auteurs remercient également Thomas Mélonio ainsi que Sophie Chauvin, Christoph Haushofer, Alain Joly, Ibtissam Qaddi et Françoise Tiffoin pour leur appui à la publication du présent ouvrage.

Ont enfin participé aux différents cycles de rencontres et d'ateliers ayant nourri la réflexion : Thomas Allen, Sabrina Archambault, Christine Aubry, Pierre-Arnaud Barthel, Laure de Biasi, Céline Bignebat, Antoine Boyet, Nicolas

Bricas, Xavier Brusseau, Laure Criqui, Anne-Cécile Daniel, Clémentine Dardy, Étienne David, Marie-Jo Demante, Charlotte Durand, Roxane Fages, Nicolas Faugère, Jean-Luc François, Karine Frouin, Sylvanie Godillon, Guillaume Graff, Cyriaque Hattemer, Philipp Heinrigs, Raphaël Jozan, Gauthier Kholer, Karine Lagarde, Clément Larrue, William Le Bec, Nicolas Le Guen, Juliette Le Pannerer, Laurent Levard, Simona Logreco, Guillaume Meric, Benjamin Michelin, Alexandra Monteiro, Chloé Pinty, Justine Plourde Dehaumont, François Poisbeau, Gwenaëlle Raton, Corinne Ropital, Sandra Rullière, Thomas Sanchez, Marie-Hélène Schwoob, Alexis Sierra, Guillaume Soullier, Sébastien Subsol, Marie-Cécile Thirion, Cédric Touquet, Hélène Vidon, Claire Vige Hélié, Laurence Wilhem, Claire Zanuso, Pauline Zeiger.

Enfin, nous remercions les évaluateurs anonymes pour leurs commentaires pertinents.

## À propos des auteurs

---

### **Gaëlle Balineau**

Économiste du développement, Gaëlle Balineau est économiste à l'AFD. La régulation des marchés de produits agroalimentaires pour un développement équitable et durable est son fil rouge depuis toujours : avant d'intégrer l'AFD, elle a travaillé comme consultante pour la Banque mondiale sur des projets d'aide au commerce et de facilitation des échanges au Cameroun et au Lesotho. Elle a occupé la même fonction pour le fabricant suisse de chocolats Barry Callebaut où elle s'est penchée sur la durabilité économique et environnementale des plantations cacaoyères en Côte d'Ivoire. Gaëlle Balineau est docteur en économie du développement, diplômée du Centre d'études et de recherches sur le développement international (CERDI) de l'université Clermont Auvergne. Sous le titre *Le commerce équitable : un outil de développement ?*, elle a consacré sa thèse à l'étude de l'impact du coton équitable au Mali et à celle des comportements de consommation responsable en France. Entrée à l'AFD en 2014, elle a d'abord coordonné les programmes de recherche sur les filières agroalimentaires et les aspects de qualité, l'organisation et la régulation des échanges de produits agroalimentaires, et les stratégies d'industrialisation. Depuis 2019, elle est chargée de mission pour la direction régionale Afrique de l'Est de l'AFD, basée à Nairobi au Kenya.

### **Arthur Bauer**

Arthur Bauer est un économiste, actuellement en poste à la direction générale du Trésor au service du financement de l'économie. À ce titre, il participe à l'élaboration de la politique macroprudentielle de la France et contribue au dialogue de politiques publiques sur diverses thématiques liées à l'endettement et au financement des ménages.

Il mène en parallèle des recherches visant à quantifier l'impact de l'optimisation fiscale au Sénégal, non seulement sur les contributions des entreprises formelles, mais aussi sur leur croissance à moyen terme. Précédemment, il travaillait en partenariat avec l'AFD sur divers projets de recherche liés notamment à l'identification des qualités entrepreneuriales des jeunes. Il a aussi participé à l'évaluation d'un programme de microcrédit à Thanjavur (Inde, État du Tamil Nadu), menée par *Evaluation for Policy Design*, et a été consultant pour la Banque mondiale où il a étudié l'adoption de pratiques de management durable de la terre.

Titulaire d'un master d'administration publique en développement international de la *Harvard Kennedy School*, et diplômé de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE) et de l'École polytechnique, il doit soutenir une thèse d'économie au Centre de recherche en économie et statistique (CREST) en juin 2020.

### **Martin Kessler**

Martin Kessler est un économiste travaillant sur les politiques de développement. Il a été consultant pour la Banque mondiale, où il a participé à la réalisation de rapports sur la croissance et la compétitivité au Myanmar (Birmanie) et a contribué au renforcement des capacités du bureau central des statistiques du ministère des Finances birman. Il a aussi travaillé à la *Reserve Bank of India* (RBI), banque centrale de l'Inde, et dans plusieurs pays d'Afrique en tant que consultant en stratégie de développement. Auparavant, il était chercheur au *Peterson Institute for International Economics* (PIIE), un centre de réflexion sur l'économie internationale (*think tank*), où il a publié des papiers sur des sujets comme l'émergence de la Chine et son impact sur le système commercial et financier mondial ou encore sur « l'hyperglobalisation ». Il a également été attaché économique à l'ambassade de France à Berlin et analyste au centre de réflexion proeuropéen Bruegel (*think tank*). Il détient un master de l'École d'économie de Paris ainsi que de la *Harvard Kennedy School*.

### **Nicole Madariaga**

Économiste, Nicole Madariaga est responsable d'équipe projet sur les finances locales et la décentralisation au sein de la division Développement urbain, Aménagement et Logement (VIL) de l'AFD.

Nicole Madariaga est titulaire d'un doctorat en sciences économiques de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Son travail de thèse a porté sur l'analyse de l'intégration commerciale, de la localisation des activités industrielles et de la convergence économique régionale en Amérique latine. Elle a également enseigné à l'université Paris 1, à l'ENSAE et dans une école d'ingénieurs (commerce international, économie du développement, économie spatiale). Par la

suite, elle a occupé un poste d'économiste à la direction générale du Trésor et de la Politique économique, où elle était en charge de l'analyse du commerce et des activités des entreprises à l'international. En 2010, elle a rejoint l'AFD, occupant un poste d'économiste au sein de la division Analyse macro-économique et Risque-Pays (AMR). En 2014, elle a donc intégré la division Développement urbain, Aménagement et Logement (VIL), dans un premier temps en tant qu'économiste en charge de plusieurs chantiers de production de connaissances (alimentation des villes, emplois en ville, ville et climat, etc.), puis à partir de 2019 en tant que responsable d'équipe projet.



## Liste des sigles et abréviations

---

AFD	Agence française de développement
AMR	Division Analyse macroéconomique et Risque-Pays (AFD)
ANOPACI	Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire
CAF	Coûts assurance et fret (en anglais : CIF, <i>Cost Insurance Freight</i> )
CEPII	Centre d'études prospectives et d'informations internationales (centre français de recherche et d'expertise en économie internationale, placé auprès du Premier ministre)
CERDI	Centre d'études et de recherches sur le développement international (université Clermont Auvergne)
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et de développement (UNCTAD, <i>United Nations Conference on Trade and Development</i> )
CO <sub>2</sub>	Dioxyde de carbone (appelé aussi gaz carbonique)
CODIPROVY	Coopérative de distribution de produits vivriers de Yopougon (Abidjan)
CREST	Centre de recherche en économie et statistique (ENSAE)
ECAM	Enquête camerounaise auprès des ménages
ENSAE	École nationale de la statistique et de l'administration économique
EPIC	Établissement public à caractère industriel et commercial
EUR	Euro(s)
FAO	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i> (ONUAA, Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture)

FAOSTAT	Statistiques de la FAO sur l'alimentation et l'agriculture
FCFA	Franc de la Communauté financière africaine
FFS	<i>Farmer Field School</i> (FAO)
FIDA	Fonds international de développement agricole (IFAD, <i>International Fund for Agricultural Development</i> ), Nations unies
FOB	<i>Free on Board</i> (en français : franco à bord)
GD	Grande(s) surfaces(s)
Gt	Gigatonne(s)
I3N	« <i>Les Nigériens nourrissent les Nigériens</i> » (initiative du gouvernement nigérien)
IFPRI	<i>International Food Policy Research Institute</i> (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires)
INS	Institut national de la statistique (Niger)
IPD	<i>Institutional Profiles Database</i> (CEPII)
M	Million(s)
MCLAU	Ministère de la Construction, de l'Assainissement et de l'Urbanisme (Côte d'Ivoire)
Md(s)	Milliard(s)
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
NU	Nations unies
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCPV	Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (Côte d'Ivoire)
ODD	Objectifs de développement durable (ONU)
ONSSA	Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires (Maroc)
ONU	Organisation des Nations unies
OPVN	Office des produits vivriers du Niger
PED	Pays en développement
PFR	Pays à faible revenu (classement Banque mondiale)
PIB	Produit intérieur brut
PIIE	<i>Peterson Institute for International Economics</i>
PIV	Point(s) d'information villageois

PNUD	Programme des Nations unies pour le développement (UNDP, <i>United Nations Development Programme</i> )
PPP	Partenariat public-privé
PRI	Pays à revenu intermédiaire (classement Banque mondiale)
PTF	Partenaires techniques et financiers
RBI	Reserve Bank of India (banque centrale de l'Inde)
RDC	République démocratique du Congo
RECA	Réseau national des chambres d'agriculture du Niger
SFI	Société financière internationale (en anglais : IFC, <i>International Finance Corporation</i> ), groupe Banque mondiale
SIM	Systèmes d'information sur les marchés
SNEM	Société nouvelle d'exploitation de marques (groupe ivoirien Hyjazi)
TIC	Technologies de l'information et de la communication (en anglais : ICT, <i>International and Communication Technology</i> )
UE	Union européenne
UIT	Union internationale des télécommunications (en anglais : ITU, <i>International Telecommunication Union</i> ), Nations unies
USD	Dollar américain
VIL	Division Développement urbain, Aménagement et Logement (AFD)
WVS	<i>World Values Survey</i> (réseau de scientifiques)



# Présentation générale

## **Contexte : les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires au cœur des objectifs de développement durable (ODD)**

### **Des systèmes agroalimentaires durables : une condition nécessaire pour atteindre de multiples ODD**

Les systèmes agroalimentaires comprennent l'ensemble des activités de production, de regroupement, de transformation agroalimentaire ou agro-industrielle, de distribution, de consommation et de recyclage des déchets, destinées à produire des denrées alimentaires issues de l'agriculture, de la forêt et de la pêche (FAO, 2018). Ils sont composés de plusieurs sous-systèmes (financement de l'agriculture, systèmes d'irrigation...), et interagissent avec plusieurs autres (santé, commerce, éducation...).

Des systèmes agroalimentaires durables permettent d'atteindre la sécurité alimentaire et nutritionnelle des générations présentes tout en ne compromettant pas les équilibres sociaux, économiques et environnementaux qui permettront aux générations futures de faire de même (FAO, 2018).

Des mutations profondes ont affecté les systèmes alimentaires au cours des dernières décennies : évolutions démographiques (croissance de la population, urbanisation), mutations économiques et sociales (émergence d'une classe moyenne, inégalités, pauvreté, globalisation des échanges), technologiques (déploiement de nouvelles technologies de l'information et de la communication – NTIC, robotisation), mais aussi changement climatique et épuisement des ressources naturelles. Les défis ont changé sous l'effet de ces évolutions, et améliorer la durabilité des systèmes agroalimentaires est crucial pour atteindre de multiples ODD.

Premièrement, pour lutter contre l'insécurité alimentaire et nutritionnelle qui demeure, les systèmes agroalimentaires durables doivent donc savoir s'adapter aux transformations, en particulier celles affectant les villes :

- d'un point de vue global, la faim regagne du terrain (FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF, 2018). Ainsi, 11 % de la population mondiale souffrait de sous-nutrition en 2017, et le nombre de personnes sous-alimentées a augmenté depuis 2014 pour atteindre 821 millions en 2017, soit un humain sur neuf. L'Afrique est le continent où la situation s'est le plus détériorée (avec une prévalence de la sous-nutrition passant de 19,1 à 20,4 % entre 2010 et 2017), y compris en Afrique du Nord (où celle-ci est passée de 5 à 8,5 %) ;
- l'insécurité alimentaire et nutritionnelle est toujours plus prégnante dans les zones rurales, mais elle se renforce en ville sous l'effet conjugué des croissances démographique et urbaine très rapides. L'Afrique et l'Asie concentreront 90 % de la croissance urbaine d'ici 2050, soit 2,5 milliards de citoyens supplémentaires (ONU, 2015). La croissance de la population urbaine s'accompagnant de son appauvrissement (Ravallion *et al.*, 2007), elle génère une amplification mécanique de l'insécurité alimentaire en ville. Les budgets alimentaires des ménages urbains représentent 44 % de leurs dépenses en moyenne en Afrique, et jusqu'à 53 % au Niger<sup>1</sup> ;
- la prévalence de la sous-nutrition, du surpoids et de l'obésité croît rapidement en ville. La proportion d'enfants souffrant de retards de croissance a diminué en zones rurales, alors que la proportion en ville a augmenté : un enfant sur trois souffrant de retard de croissance vit désormais en ville (IFPRI, 2017), et les problèmes d'obésité et de surpoids y sont généralement plus répandus.

→ *Via* l'enjeu nutritionnel, des systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 1 (éradication de la pauvreté), 2 (lutte contre la faim) et 3 (accès à la santé).

Deuxièmement, l'économie alimentaire peut devenir la pierre angulaire de la transformation structurelle. Sous l'effet conjugué des croissances démographiques, urbaine, et de revenu, l'économie alimentaire représente déjà un marché substantiel en Afrique, lequel devrait atteindre 1 000 mds USD à l'horizon 2030 (Byrlee *et al.*, 2013). La croissance de la demande, tant en volume qu'en diversité et en qualité, pourrait représenter des opportunités d'accroissement de revenus pour les producteurs du secteur agricole et les travailleurs ruraux non agricoles impliqués dans l'amont et l'aval de la production, et notamment au niveau de la distribution. Le marché intérieur demeure en effet bien plus important en valeur que les exportations agricoles, et la modification des préférences ne se fait pas toujours au profit des produits importés (Bricas *et al.*, 2016). En moyenne en Afrique de l'Ouest, les importations ne repré-

sentent que 8 % du total des dépenses alimentaires, et une grande part de la consommation alimentaire est couverte par la production locale (Allen et Heinrigs, 2016).

Ces opportunités sont particulièrement importantes à saisir en Afrique. En Afrique de l'Ouest, l'économie alimentaire est le premier pourvoyeur d'emplois, avec 66 % de l'emploi total, et le restera dans les prochaines années<sup>2</sup>. Le secteur alimentaire non agricole – autrement dit les activités manufacturières et de services de transformation, transport, commerce – représente 22 % des emplois du secteur alimentaire et 37 % de l'emploi des femmes. Ce transfert de main-d'œuvre depuis le secteur primaire agricole vers le secteur alimentaire manufacturier devrait continuer à s'amplifier à mesure que la demande domestique croît et se modifie. Ainsi, au Niger et au Nigeria, les activités de transformation alimentaire comptent pour la moitié des emplois du secteur manufacturier. En Afrique subsaharienne, où il est estimé que 60 % de la population en auto-emploi a entre 15 et 24 ans, le secteur agroalimentaire pourrait ainsi constituer la pierre angulaire de la « transformation structurelle », érigée au rang d'impératif politique et économique par nombre de pays. Souvent moins échangeables à longue distance, ces emplois sont en grande partie résistants à la globalisation et donc source pérenne d'emplois et de revenus stables.

→ *Via* l'enjeu socioéconomique, les systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 1 (éradication de la pauvreté), 8 (promouvoir le plein-emploi productif et un travail décent pour tous) et 10 (réduction des inégalités).

Troisièmement, les systèmes alimentaires durables sont au cœur d'enjeux territoriaux, environnementaux et climatiques. L'impact des systèmes agroalimentaires sur le changement climatique et les ressources naturelles, ainsi que l'inverse, a largement été mis en évidence. La littérature souligne l'ensemble des vulnérabilités liées aux effets du changement climatique (Vermulen *et al.*, 2012 ; Paloviita et Jarvela, 2015) : dégradation de la qualité nutritionnelle, érosion des sols, pollution de l'air, salinisation et pollution de l'eau, autant de problématiques exigeant des changements de pratiques dans l'agriculture, mais également dans les modes de consommation, notamment en matière de gaspillage et de traitement des déchets alimentaires.

Les systèmes alimentaires, notamment *via* les infrastructures, contribuent également à la structuration spatiale des activités productives (Desmet et Rossi-Hansberg, 2014), et donc à plusieurs enjeux de développement durable : équilibre des territoires urbains et ruraux, non-congestion dans les villes.

→ *Via* les enjeux territoriaux et environnementaux, les systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 11 (villes et communautés durables), 12 (consommation et production responsables), mais aussi 13, 14 et 15 (lutte contre le changement climatique, protection de la faune et de la flore aquatique et terrestre).

### **Les infrastructures d’approvisionnement et de distribution alimentaires : un levier important d’amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires**

Les infrastructures « de marché », c’est-à-dire les infrastructures d’approvisionnement et de distribution alimentaires, sont un important levier d’amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires. Sont définies ainsi les infrastructures, tant physiques qu’institutionnelles, qui permettent de faire le lien entre les producteurs et les consommateurs, entre offre et demande (schéma 1.1). Concrètement, il s’agit de tout type d’infrastructure physique ou institutionnelle nécessaire pour se faire rencontrer physiquement et contractuellement offre et demande : marchés urbains et ruraux, infrastructures de stockage et de regroupement, détaillants et marchés de gros, supermarchés et infrastructures de transport ; mais aussi normes de qualité et systèmes d’information sur les prix, technologies de l’information et de la communication (TIC), modes de contractualisation et organisation de la concurrence, régulation nationale et internationale. Ces infrastructures de marché ont un impact crucial sur le fonctionnement des systèmes alimentaires et donc sur l’atteinte des ODD :

- en premier lieu, elles rendent tout simplement les échanges possibles. Sans infrastructures permettant un appariement entre l’offre et la demande, tant physique que contractuel, il est impossible d’échanger (Calmette, à paraître) ;
- elles ont une influence directe sur les prix de l’alimentation à la consommation et à la production. Le faible pouvoir d’achat des ménages limite l’accès à une alimentation de qualité et en quantité suffisante, et ce d’autant plus que les prix des aliments sont élevés en Afrique, non seulement par rapport à d’autres régions du monde, mais également par rapport aux biens non alimentaires (Allen, 2017). Or, toute modification des infrastructures de marché a une incidence sur les prix : par la baisse des coûts de transport, l’amélioration de la logistique, l’accroissement de la concurrence entre les acteurs ou la régulation des monopoles, le regroupement d’acteurs pour réaliser des économies d’échelle (Quattri, 2012), etc. ;
- elles influencent la structuration spatiale des activités productives et l’accès des producteurs et des consommateurs aux marchés, ainsi que l’équilibre des territoires : toute intervention sur les infrastructures de marché participant au système de formation des prix des biens et des terres impacte la localisation des activités et des transports, avec des effets d’entraînement sur l’organisation des territoires (Calmette, à paraître ; Calmette et Bontems, à paraître ; Straub, 2019), et notamment des territoires agricoles (Fafchamps et Hill, 2005).

- elles conditionnent la qualité de l'alimentation par le stockage, la logistique, le respect de la chaîne du froid, les contrôles qualité, etc. ; et ce d'autant plus que la réglementation de la qualité est généralement le parent pauvre de la sécurité alimentaire et nutritionnelle (Lemeilleur *et al.*, 2019a) ;
- elles peuvent réduire les pertes alimentaires, et donc améliorer la durabilité des modes de production et de consommation, mais aussi diminuer les prix de l'alimentation. Les pertes alimentaires, sous toutes leurs formes, représentent environ un tiers de la production (FAO, 2017), soit 150 kg par tête et par an en Afrique subsaharienne, et un peu plus de 200 kg en Afrique du Nord<sup>3</sup>. Contrairement aux pays développés, la très grande majorité de ces pertes est en amont de la consommation. Pour les fruits et légumes, c'est entre 35 et 45 % de la production qui est perdue dans la récolte (10 %), la transformation (25 %) et la distribution (10 %). Étant donné ces chiffres, même des gains d'efficacité marginaux visant à réduire le gaspillage alimentaire pourraient avoir des conséquences majeures en aval pour les consommateurs, mais aussi en amont pour les producteurs.

Malgré l'importance de ces infrastructures de marché pour la durabilité des systèmes alimentaires et donc pour l'atteinte des ODD, elles ont été largement sous-estimées, tant par la recherche que par les politiques publiques de développement, particulièrement en Afrique. Cette sous-estimation est d'autant plus grave que les mutations profondes dont l'offre et la demande alimentaire ont fait l'objet ces dernières décennies, ne peuvent se passer d'un renouvellement de l'approche en matière d'infrastructures de marché.

## **Motivations et objectifs de l'ouvrage : contribuer au renouvellement d'approche en matière d'infrastructures de marché pour mieux accompagner les politiques de durabilité des systèmes alimentaires**

### **Un écart substantiel entre les besoins de renouvellement identifiés et les projets d'infrastructures de marché**

Les mutations qui ont affecté les infrastructures de marché, soit directement soit indirectement, sont substantielles. Les évolutions déjà citées (urbanisation, globalisation des échanges, diffusion des technologies, changement climatique...) ont transformé l'intégralité de l'économie alimentaire (Reardon *et al.*, 2016) et donc les besoins en termes d'infrastructures de marché. L'apparition des supermarchés est considérée comme une conséquence majeure de ces mutations profondes (Weatherspoon et Reardon, 2003 ; Reardon et Timmer, 2012), mais elle n'est pas la seule. La diffusion rapide des technologies a bien d'autres consé-

quences par exemple (Lemeilleur *et al.*, 2019b). Ainsi, nombre d'agriculteurs, de grossistes, de transporteurs, de détaillants et de consommateurs utilisent désormais des téléphones portables, qui donnent accès à l'information (sur les prix, les volumes, la qualité) même dans les zones rurales les plus éloignées (Aker et Mbiti, 2010). Autre exemple en matière de technologie, la congélation et les camions frigorifiques ont joué un rôle primordial dans l'allongement des chaînes d'approvisionnement. Enfin, la profonde modification du fonctionnement des chaînes de valeur mondiales a affecté l'accès direct des producteurs au marché, les relations contractuelles clients-fournisseurs et les territoires de production (Banque mondiale, 2020 ; Lemeilleur *et al.*, 2019a-b). Dans ce contexte, il est difficile d'envisager une amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires sans un profond renouvellement des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires.

Or, l'adaptation des infrastructures à la croissance des villes africaines est lente. Les villes d'Afrique ont en effet trois caractéristiques majeures (Lall *et al.*, 2017). Premièrement, elles manquent de densité, au sens où les habitants résident souvent dans des quartiers non planifiés et informels, proches des lieux d'activité. Deuxièmement, elles sont souvent davantage une collection de quartiers peu reliés entre eux qu'un ensemble cohérent, ce qui empêche de bénéficier des effets d'échelle. Enfin, elles sont coûteuses pour les ménages et les entreprises qui y opèrent : la vie y est 30 % plus chère que dans les villes d'autres régions (Nakamura *et al.*, 2016). En conséquence, contrairement aux villes dans les autres régions du monde, il y a une corrélation faible entre richesse et urbanisation en Afrique : les villes n'y sont pas spécialement plus productives, car elles se sont urbanisées sans processus d'industrialisation en parallèle (Gollin *et al.*, 2016). Le manque d'investissement privé et public dans des infrastructures physiques et institutionnelles de qualité crée des pertes économiques dans tous les secteurs d'activité, y compris dans le secteur alimentaire.

La prise de conscience de l'importance de concevoir des politiques alimentaires urbaines et de développer une approche multisectorielle est récente. Améliorer les infrastructures de marché nécessite une telle approche (planification urbaine, transport et logistique, gestion des déchets, développement rural et agro-industriel, formation professionnelle, accès aux financements...). Pour y contribuer, en complément des gouvernements nationaux, les collectivités urbaines et rurales ont un rôle à jouer (AFD, 2017). La signature du Pacte de Politique alimentaire de Milan par 163 villes dans le monde atteste d'une prise de conscience en ce sens. Les villes signataires se sont en effet engagées à soutenir des systèmes agroalimentaires territoriaux durables<sup>4</sup>.

Cependant, les projets d'amélioration des infrastructures de marché s'inscrivent rarement dans une approche englobante. Cela est en partie dû à un éclatement des responsabilités : une partie des infrastructures de marché

relèvent des collectivités urbaines (marchés de détail, transport intra-urbain), certaines des collectivités rurales (infrastructures de stockage) et d'autres enfin des gouvernements nationaux (marché de gros, infrastructures de transport nationales) ; en notant toutefois l'implication croissante du secteur privé dans le domaine de la logistique et de la distribution.

L'offre des partenaires techniques et financiers (PTF) n'est ainsi pas assez intégrée. Elle s'adresse le plus souvent en silo aux acteurs (urbains, ruraux, nationaux, privés) responsables de ces infrastructures. C'est le constat de plusieurs PTF, institutions internationales ou de recherche qui concluent toutes à la nécessité (i) de passer d'une approche centrée sur la production à une approche holistique intégrant offre, demande et infrastructures de marché, (ii) de mettre davantage l'accent sur les évolutions institutionnelles, politiques et de gouvernance liées au rôle croissant des collectivités locales et des acteurs privés (y compris la société civile) engagés dans les questions alimentaires urbaines, (iii) de partir davantage de la demande et donc de la dimension urbaine ou en aval des systèmes agroalimentaires, et (iv) d'avoir des approches multisectorielles (Tefft *et al.*, 2017 ; IFPRI, 2017 ; FIDA, 2017).

Après 2008, les stratégies et les recommandations des partenaires de l'AFD et de ses pairs ont été fortement influencées par la crise alimentaire de 2007-2008. Les débats se sont donc plutôt concentrés sur les questions d'instabilité des prix et de régulation, de prévention des crises alimentaires et de systèmes d'alertes précoces, de protection des plus pauvres – consommateurs comme producteurs – contre ces chocs de prix.

## **Une approche analytique illustrée par des études de cas pour contribuer à la littérature et mieux accompagner les gouvernements nationaux et locaux dans leurs politiques alimentaires**

### *Une littérature de recherche existante à renouveler*

Du point de vue de la recherche, il existe également des lacunes qui rendent difficile ce renouvellement d'approche. D'une part, l'immense majorité des efforts de recherche s'est historiquement concentrée sur l'amélioration des conditions de la production agricole, et d'autre part, après la crise alimentaire de 2007-2008, l'attention des chercheurs comme celle des administrations et des organisations de développement s'est déplacée sur la prévention et la gestion des crises, ce qui a donc réduit les efforts pour améliorer le fonctionnement de ces systèmes en période « normale ».

La littérature concernant les systèmes agroalimentaires et leurs infrastructures remonte aux années 1970 où des économistes, travaillant sur les marchés vivriers africains, mettaient l'accent sur la nécessité d'un système de commercialisation efficace pour la transmission des besoins de consommation aux producteurs et sur leur capacité à réagir aux signaux du marché. L'ajustement entre

production et demande a souvent été perçu comme automatique grâce aux transmissions de prix en situation de concurrence qu'il s'agissait d'établir à travers la diffusion d'informations et la mise en place de marchés de gros. Les géographes ont apporté une vision moins mécanique et ont produit des descriptions précises des circuits de commercialisation des marchés urbains. Des recherches en Afrique centrale ont montré la polarisation de l'espace géographique où l'alimentation des citoyens dépend d'apports lointains, ce qui entraîne des difficultés de ravitaillement et un rôle croissant pour les transports de longue distance. Enfin, les travaux de l'économie spatiale ont commencé à montrer que l'organisation des flux d'approvisionnement des villes était déterminée par le degré de préemption des produits et les contraintes de transport – les produits les plus périssables étant fournis par les zones les plus proches. Le rôle des intermédiaires est souligné par de nombreux économistes, qui mettent aussi en avant le rôle de l'environnement institutionnel des échanges (voir Lemeilleur *et al.*, 2019a : pour une revue de littérature).

Récemment, la littérature a été renouvelée, mais reste limitée, particulièrement en Afrique.

De nombreux travaux ont été menés sur la « révolution des supermarchés » (Reardon *et al.*, 2009). Cependant, ces études concernent surtout l'Asie, où le phénomène a été le plus important. Dans l'espace méditerranéen, les études adoptent surtout une approche centrée sur l'amont ; les analyses au niveau urbain et/ou spatiales étant plus rares. En Afrique subsaharienne, où l'une des questions est de savoir si les supermarchés sont amenés à prendre de l'importance relativement aux marchés traditionnels – lesquels restent pour le moment très présents sur l'ensemble du continent –, il existe quelques études, mais elles concernent surtout l'Afrique de l'Est. Plusieurs raisons expliquent ces lacunes : manque de données et d'indicateurs, manque d'analyse des fonctions autres qu'économique des marchés (sociale, politique, patrimoniale ou culturelle).

L'économie géographique/urbaine et l'urbanisme, en analysant la localisation, la concurrence et la structuration spatiale des activités de production et de consommation, sont très utiles pour étudier les infrastructures de marché. Des travaux existent, par exemple, sur le problème des déserts alimentaires (Wrigley *et al.*, 2002 ; Weatherspoon *et al.*, 2013 et 2015), mais ils sont limités aux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Des analyses portant sur la décentralisation et les études en matière de finances publiques examinent comment le processus de décentralisation peut influencer la fourniture de services publics (Caldeira *et al.*, 2012), mais ces études ne concernent pas ou peu les services d'infrastructures commerciales, notamment parce que les collectivités locales ne les considèrent que rarement comme un service public. L'analyse des modes de gestion de ces infrastructures

(type de gestion, nature des relations entre la collectivité, les associations de commerçants, les acteurs privés, mode de recouvrement des taxes, « économie politique » des relations en jeu, etc.) et de leur influence sur l'efficacité fait particulièrement défaut (Michelon, 2008).

La circulation de l'information sur les marchés est extrêmement importante (voir Bignebat *et al.*, 2009, sur le cas de la Turquie). Plusieurs études analysent comment les NTIC permettent aux marchés de fonctionner de façon plus efficace, en améliorant la circulation de l'information et donc en réduisant les coûts de transfert et/ou les pouvoirs de marché de certains acteurs. Ces travaux sont cependant généralement concentrés sur l'amont de la chaîne de valeur (Aker, 2008 ; Jensen, 2007).

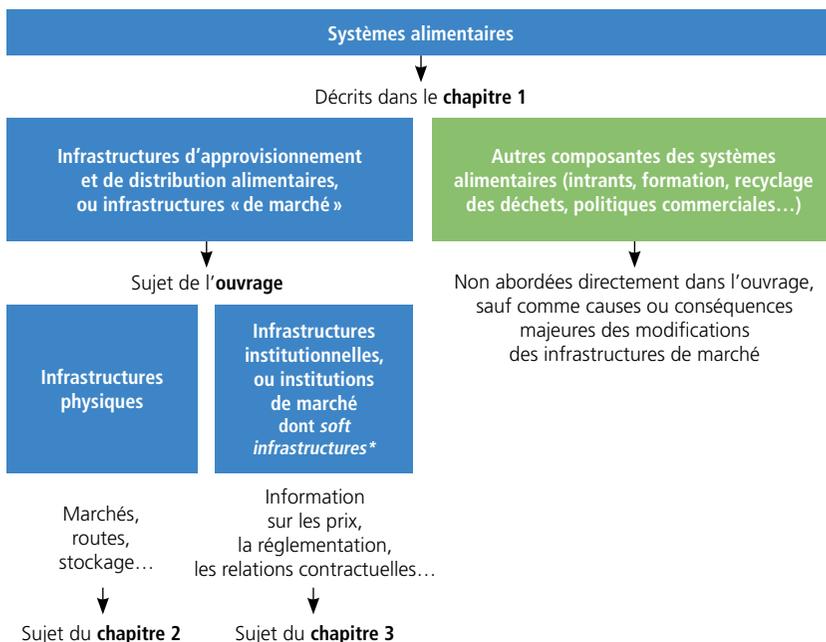
Cet ouvrage vise donc à combler ce déficit et à mettre en lumière des réflexes analytiques à adopter pour tout praticien du développement impliqué dans les politiques d'amélioration des systèmes alimentaires en général et des infrastructures de marché en particulier.

***Méthodologie : une approche analytique illustrée par trois études de cas sur les villes de Rabat-Salé, Niamey et Abidjan***

Étant donné le caractère transversal des systèmes alimentaires et des infrastructures de marché, nécessitant de mobiliser plusieurs disciplines et outils pour effectuer des recommandations de politiques publiques opérationnelles, une approche par étude de cas a été adoptée. Les trois cas étudiés concernent les villes de Rabat-Salé au Maroc, de Niamey au Niger et d'Abidjan en Côte d'Ivoire. Les trois études ont cherché à recueillir des éléments quantitatifs et qualitatifs sur les marchés urbains. Du côté quantitatif, les auteurs des études de cas ont tous procédé à des enquêtes auprès des consommateurs et des intermédiaires. Du côté qualitatif, une enquête cartographique, des visites sur place des marchés de gros et de détail et des suivis de filières spécifiques de produits alimentaires ont permis de décrire le rôle des différents acteurs et de différentes infrastructures avec une certaine granularité. Les trois terrains présentent une diversité géographique et une disparité en termes de niveau de revenu : ce qui permet de souligner des traits communs et des différences riches d'enseignements pour les politiques publiques<sup>5</sup>. En complément de ces trois analyses de cas, l'armature théorique de la présente étude s'appuie sur une revue de la littérature en économie géographique et urbaine (Calmette, à paraître).

***Structure de l'ouvrage***

Le chapitre 1 décrit en premier lieu les enjeux de l'amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires *via* les infrastructures de marché. Le chapitre 2 se concentre sur les infrastructures physiques de marché, et le chapitre 3 sur les institutions de marché. Le schéma 0.1 résume l'objet de l'ouvrage et sa structure.

**Schéma 0.1** Structure de l'ouvrage

\* Les institutions de marché étudiées dans le présent ouvrage englobent davantage de composantes que les infrastructures dites "soft" en anglais.

Source : auteurs.

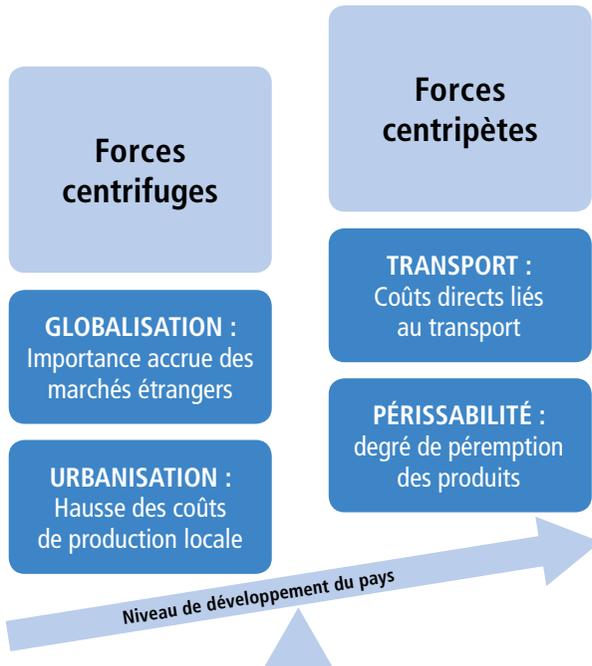
## Principaux enseignements

### Accès à l'alimentation en ville : comment les infrastructures physiques de marché connectent-elles producteurs et consommateurs et modèlent-elles les territoires ?

Au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire, les zones de production se sont éloignées des villes, les forces centrifuges ayant pris le pas sur les forces centripètes (schéma 0.2) : l'urbanisation accroît le coût du foncier et du travail, tandis que la globalisation fait apparaître d'autres marchés comme plus attractifs que les marchés nationaux, et incite à accroître la taille des exploitations pour réaliser des rendements d'échelle ou y effectuer des investissements spécifiques. Les forces centripètes qui auraient tendance à rapprocher les zones de production des villes (coûts de transport et degré de péremption des produits) ont tendance à diminuer avec le niveau de développement des pays. Ainsi, les forces centripètes sont moins importantes à Rabat qu'à Niamey.

La situation est contrastée en fonction des pays et des produits (du degré de péremption de ces derniers). La production s'éloigne nettement plus à Rabat qu'à Abidjan et à Niamey, où certaines filières restent urbaines ou n'ont reculé que dans les zones périurbaines. Ces filières sont souvent les plus périssables : légumes, fruits et produits animaliers. Pour les légumes moins périssables ou pour les pays qui ont accès à de meilleures technologies de la chaîne du froid, les produits peuvent être importés de l'international, ou de zones plus éloignées dans le pays ou la région. Les produits céréaliers sont en général produits dans des régions à distance moyenne et parfois importés, dans le pays ou bien dans des régions limitrophes dans le cas de Niamey, le Niger partageant ses frontières avec quatre autres pays. Le riz et les produits surgelés sont, quant à eux, fréquemment importés, à condition de maîtriser la chaîne du froid dans le second cas.

**Schéma 0.2** Bilan des forces centrifuges et centripètes pour les zones de production agricole au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire



Note de lecture : les forces centripètes (ou de concentration) s'amenuisent avec le niveau de développement du pays.  
Source : auteurs.

Plus le lieu de provenance est éloigné, plus le nombre d'intermédiaires et les infrastructures nécessaires sont importants. La première étape est celle des « collecteurs » dont le rôle est de collecter les produits auprès des producteurs, puis de les acheminer à un grossiste, lequel échange et négocie de gros volumes, avant que des détaillants ne les distribuent aux consommateurs finaux. La distance renchérit les coûts de transport et contracte les marges des intermédiaires, ou augmente le prix du produit final.

La disponibilité de ces infrastructures permettant de connecter les producteurs aux marchés, varie fortement d'une ville à l'autre. À Rabat, une loi impose l'utilisation des marchés de gros pour les fruits et légumes, tandis qu'à Abidjan, il n'y a pas de marché de gros : ce rôle est joué dans de grands marchés du centre-ville, mais n'est pas aussi formel. À Niamey, la centralisation est elle aussi informelle, avec le « Grand marché » et le marché de Katako qui centralisent les transactions, et auprès desquels les détaillants se sont installés. Les marchés de gros sont considérés comme améliorant l'allocation des produits et la découverte des prix efficaces, mais sont aussi utilisés par les pouvoirs publics comme ressources fiscales, parfois au détriment de leur utilisation, ce qui encourage le développement de places informelles.

Les prix, la qualité, la diversité et les coûts de transport sont intégrés dans les arbitrages des consommateurs pour choisir leur lieu d'approvisionnement. Les critères les plus contraignants dépendent des caractéristiques des ménages et également des villes. Ainsi, la proximité est un critère de choix prépondérant à Abidjan, ville très congestionnée et à la forme urbaine complexe (présence d'une lagune tentaculaire), alors que le prix reste le critère déterminant à Niamey. Il n'y a guère qu'à Rabat que les préoccupations concernant la qualité commencent à émerger.

En fonction de cette demande, de leurs propres coûts de transport et de la concurrence, les distributeurs opèrent des choix stratégiques de localisation et d'offre (prix, quantité, diversité). En fonction de ces choix de localisation, de l'éventuelle régulation de la part des pouvoirs publics, les consommateurs seront plus ou moins captifs, et donc soumis au pouvoir de marché des distributeurs. Il est souhaitable de prévenir une situation où les plus pauvres sont amenés à acheter à proximité et payent ainsi plus cher, situation souvent observée dans la littérature existante (Calmette, à paraître). En effet, une place de marché unique permet généralement davantage de concurrence, mais force les acheteurs à supporter les coûts de transport. À l'inverse, la dispersion des places d'approvisionnement augmente le pouvoir de marché des distributeurs et peut augmenter les prix pour le consommateur.

Marchés de détail, supermarchés et supérettes, et vendeurs ambulants coexistent en remplissant des rôles complémentaires. Les vendeurs ambulants s'approvisionnent auprès de plateformes de déchargement et sont souvent la principale ressource dans les quartiers les plus démunis et/ou excentrés. Les

supermarchés jouent un rôle croissant dans les pays en développement (Reardon *et al.*, 2003), mais restent limités en Afrique de l'Ouest. En intégrant la chaîne d'approvisionnement, les supermarchés permettent d'améliorer la qualité et de baisser les coûts, mais leur disponibilité est souvent réservée aux quartiers riches ou accessibles uniquement en voiture, comme à Rabat. Pourtant cela aussi évolue : des plateformes "*low cost*" se développent à Abidjan par exemple. Malgré cette croissance, l'immense majorité des consommateurs utilisent les marchés de détail ou les vendeurs informels, ce qui rend essentiel l'objectif de réduction des coûts de fonctionnement de ces deux acteurs. Même dans une ville comme Rabat, leur rôle reste important dans les quartiers les plus démunis.

### *Quel objectif alors pour le décideur politique ?*

La politique de transport fait partie intégrante de la politique alimentaire. À court terme, subventionner les coûts de transport peut être efficace dans les villes où l'offre est élastique. À moyen terme, d'autres infrastructures peuvent avoir des effets importants sur les prix : les marchés de détail ont souvent des équipements qui ne permettent pas de respecter la chaîne du froid, ce qui augmente les coûts et baisse la qualité. En particulier, dans les pays affectés par de fortes variations saisonnières de disponibilité, l'amélioration des infrastructures de transport et de stockage peut réduire la volatilité des prix, laquelle contribue à l'insécurité alimentaire.

Un deuxième enjeu d'intervention est d'encourager la transformation des produits alimentaires, y compris la plus simple, à savoir sous forme de conserves : ce qui permet de prolonger la durée de vie des produits (légumes en particulier), de fournir des emplois manufacturiers et de diversifier l'offre de produits.

L'efficacité de ces politiques peut être mise en danger par une gouvernance hybride et éclatée entre de multiples acteurs, en plus du manque de moyens financiers et humains. La gouvernance des systèmes alimentaires en général et des infrastructures de marché en particulier superpose en effet trois niveaux de gouvernement :

- à l'échelle nationale, la gouvernance est partagée entre les ministères de l'Agriculture (en charge des questions relatives à la production agricole, y compris sanitaires), du Commerce (qui gère souvent les questions relatives aux marchés de gros et de commerce international) et des Transports ou de la Construction (pour toute la partie infrastructures « dures »). Pour chacun de ces ministères, les questions de distribution ne sont pas nécessairement centrales dans leur mission, et en Côte d'Ivoire comme au Niger, les unités manquent de moyens financiers et humains ;
- à l'échelle locale, les villes régulent les marchés de détail. Depuis la vague de décentralisation administrative des années 1980-1990, leurs responsabilités se sont multipliées sans que davantage de ressources ne leur soient affectées.

Leurs ressources dépendent souvent, pour une large partie, des taxes prélevées sur les transactions de ces marchés et sur la location des espaces, créant des relations complexes entre promotion et taxation. Les politiques de transports urbains publics, au demeurant cruciales, relèvent également de leurs attributions ;

- enfin, les associations ou groupements privés qui gèrent les infrastructures de marché elles-mêmes (transport, marché, stockage) sont des acteurs importants dont le rôle est souvent sous-estimé. Pour les marchés, ces groupements prennent souvent la forme de coopératives privées en contrat avec les mairies sous forme de partenariat public-privé (PPP), ou d'organisations plus informelles issues des communautés de quartiers. Ces acteurs fixent les règles des marchés, déterminent les investissements nécessaires en infrastructures et s'impliquent dans la gestion quotidienne. Selon leur pouvoir, ils peuvent ou non exclure les marchands ambulants : souvent dans les quartiers les plus pauvres, ces mêmes acteurs ont en effet seulement quelques étals et sont en concurrence directe avec des acteurs informels qui s'approvisionnent auprès des mêmes sources.

Toute intervention dans le domaine de la distribution alimentaire doit porter une attention particulière aux contraintes potentielles : le rôle de la distance dans les choix de localisation des producteurs, des distributeurs ainsi que dans le choix des consommateurs ; les réactions de chacun de ces acteurs aux modifications des prix ; l'importance du degré de péremption des produits dans les choix de localisation ; les risques de monopolisation des infrastructures et l'importance de la concurrence spatiale pour éviter que les consommateurs ne se retrouvent captifs. Les acteurs mettant en place des projets dans le domaine de la distribution alimentaire doivent par ailleurs avoir une compréhension fine des enjeux de gouvernance et consulter un spectre large d'acteurs nationaux et locaux (y compris associations et autres membres de la société civile), afin de recueillir les préoccupations de toutes les parties prenantes.

### **Le parent pauvre des politiques publiques alimentaires : infrastructures institutionnelles de marché et appariement entre offre et demande**

#### *L'environnement institutionnel est peu propice au développement des échanges commerciaux*

Au-delà des problématiques relatives aux infrastructures physiques, la mise en place de systèmes de distribution alimentaire efficaces repose sur d'autres éléments clés, comme l'accès à l'information sur les prix et sur la qualité, l'accès au crédit, la confiance dans les institutions et dans les contrats.

La dernière partie de l'ouvrage décrit l'ensemble des arrangements privés ou interventions des pouvoirs publics qui permettent, à toutes les étapes de

la production et de la distribution alimentaires, d'établir un environnement propice à l'échange.

Le problème fondamental de l'échange émerge de situations où les interactions sont séquentielles, et où la partie prenante 1 initie un échange coopératif, alors que la partie prenante 2 a une incitation à dévier unilatéralement et à adopter un comportement non coopératif (Greif, 2000). Intériorisant l'incitation à laquelle le partenaire est soumis, la partie prenante 1 préfère ne pas initier d'échange coopératif.

Dans le contexte de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires, la résolution de ce problème est nécessaire aux transactions entre le producteur et le vendeur de gros, puis à toutes les étapes de la chaîne et ce jusqu'à l'échange entre le consommateur final et le détaillant. Néanmoins, les comportements des différents acteurs peuvent rester non coopératifs, lorsque les vendeurs ont intérêt à ne pas révéler la véritable qualité des produits, ou ont tendance à surévaluer la quantité de biens offerts, par exemple.

Les sociétés que Greif appelle « modernes », en opposition à celles des marchands maghrébins et génois de la fin de la période médiévale qu'il étudie, ont développé un faisceau d'institutions (reposant notamment sur des mécanismes d'application des contrats et d'acquisition de l'information) qui garantissent le respect des obligations contractuelles et créent les conditions favorables à l'émergence de relations d'échange.

Dans les trois pays étudiés que sont le Maroc, la Côte d'Ivoire et le Niger, le niveau de développement de ces institutions est plus faible que la moyenne mondiale<sup>6</sup>. De manière plus précise, les mécanismes d'application des contrats sont particulièrement défaillants sur les marchés des biens et services, donc y compris les marchés des biens alimentaires.

En l'absence d'obligations contractuelles crédibles, la littérature économique a montré la possibilité de voir émerger des relations coopératives, en particulier *via* le rôle de la « confiance » qui explique que des individus, issus de sociétés diverses, acceptent de coopérer. Cahuc et Algan (2014) montrent ainsi que la part de la population qui pense pouvoir faire confiance aux autres affecte l'intensité des échanges entre ces individus. En effet, plus cette part est importante, plus les gains espérés par une personne qui souhaite coopérer sont élevés, et donc plus elle sera encline à initier l'échange.

Au Maroc et dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne couverts par le *World Values Survey*<sup>7</sup> le niveau de confiance est particulièrement faible. Ce résultat est assez cohérent avec la relation bien établie entre niveau de confiance et niveau de revenu par habitant.

Comment ce manque de mécanismes d'application des contrats et/ou de confiance affecte-t-il l'efficacité de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires ? L'absence de contrats et le déficit de confiance limitent la possibilité de garantir ou de spécifier les modalités d'une transaction. Cet environ-

nement amplifie donc une autre barrière de l'échange, à savoir le difficile accès à l'information sur les marchés (et, en particulier, sur le couple prix-qualité qui caractérise les produits). Empiriquement, les trois pays se caractérisent effectivement par un système de normes de qualité des biens et services moins développé en moyenne que dans le reste du monde, et par une information sur les prix qui reste difficile à obtenir. En Afrique, de nombreuses études ont montré que, de ce fait, les déséquilibres entre l'offre et la demande sur les différents marchés restent prégnants. Les pays étudiés ici, le Niger en particulier, ne font pas exception (Araujo *et al.*, 2012).

Enfin, le difficile accès au crédit complique encore davantage la réalisation des échanges et l'établissement de systèmes de distribution alimentaire efficaces. Chacune des étapes (de la production agricole aux activités commerciales de distribution de gros et de détail) implique en effet des activités entrepreneuriales. Alors que le bon fonctionnement du marché du crédit est indispensable pour ces activités, il s'avère que, dans chacun des trois pays étudiés, l'accès aux services financiers formels et au crédit est moins aisé que dans le reste du monde, constituant ainsi un frein essentiel au développement des systèmes de distribution alimentaire.

***Des arrangements privés facilitent l'appariement de marché, mais présentent certaines limites qui justifient l'intervention publique***

Dans ce contexte institutionnel, des arrangements privés se sont développés pour permettre les échanges de biens alimentaires.

Les arrangements privés observés dans les trois pays résolvent chacune des difficultés identifiées ci-dessus. Il est particulièrement important de les comprendre avant d'envisager toute intervention publique qui pourrait les déstabiliser et, de ce fait, perdre en efficacité, notamment les interventions dites « de modernisation ». Ainsi, un marché du crédit informel se développe entre les différents intermédiaires de la chaîne de distribution alimentaire ; des intermédiaires recherchent les informations sur les prix de marché ; des relations de confiance entre vendeurs et consommateurs se nouent permettant – en l'absence de normes officielles de qualité – de faire ressortir toutefois la qualité des produits.

Accès au crédit : à Abidjan, l'accès au crédit informel des commerçants de détail est partie intégrante du développement du système de distribution alimentaire. La distribution du crédit informel se base sur des interactions répétées (assimilées à une relation de confiance ou régulière), associées à des mécanismes de punition. Au Niger, la proximité sociale, liée à l'appartenance à une même famille ou à une même ethnie, est génératrice de confiance permettant de mettre en place des crédits informels. Au Maroc, des arrangements contractuels privés entre fournisseurs et acheteurs permettent de pallier les difficultés d'accès au crédit des producteurs.

Information sur les prix : dans les trois pays, l'acquisition d'information sur les prix est facilitée par des intermédiaires. Alors que la littérature a mis en avant le rôle des technologies de l'information et de la communication pour permettre l'intégration des marchés et la meilleure allocation des biens (Aker et Mbiti, 2010), au Maroc, malgré un taux de pénétration élevé de la téléphonie mobile, des intermédiaires physiques jouent un rôle dans la réduction du coût d'acquisition de l'information. Ils agrègent l'information sur les prix et sur la qualité au service du transporteur, lequel achète pour le compte du détaillant. Au Niger, les courtiers qui facilitent les transactions à distance sont souvent choisis au sein d'un réseau de confiance.

Signalement de la qualité : pour pallier le manque de normes de qualité, des relations de confiance se nouent et lèvent l'incertitude sur la qualité. Au Maroc, la filière de la menthe, par exemple, est structurée autour d'acteurs en réseau qui maintiennent la confiance interne. L'étroitesse des liens familiaux permet d'établir de l'information sur la qualité des produits ainsi échangés. Les grandes surfaces, quant à elles, s'assurent un approvisionnement de qualité *via* l'intégration verticale notamment (par exemple, dans le cas de la commercialisation de la tomate).

*Malgré leur efficacité à résoudre le problème fondamental de l'échange, ces solutions privées peuvent avoir des limites.*

Tout d'abord, la nécessité d'établir une relation de confiance en préalable à toute relation commerciale crée des barrières à l'entrée pour les intermédiaires. En effet, établir une relation de confiance à partir d'interactions répétées est un processus qui prend du temps. Initier une nouvelle relation commerciale représente un coût que certaines parties ne sont pas prêtes à supporter. Cela conduit à un caractère monopolistique des marchés pour lesquels les phénomènes de réputation sont importants (Auriol *et al.*, à paraître). Ces situations monopolistiques ou oligopolistiques s'observent ainsi sur les marchés de vente en gros au Maroc et au Niger.

Ensuite, les exigences sur la proximité sociale des intermédiaires réduisent le nombre d'appariements possibles, créant sans doute un frein au développement de certains commerces. L'exclusion de certains individus du marché du travail du fait de leur non-appartenance à certains réseaux familiaux, sociaux ou économiques, constitue aussi un frein à l'embauche et donc à la création d'emplois.

De plus, la présence de taux d'intérêt parfois usuriers sur le marché du crédit informel, soulève des questions de protection des emprunteurs. Il y a une tension entre la volonté de servir un marché de prêts risqués et le souci de proposer des taux d'intérêt qui permettent de respecter les règles prudentielles. Bien souvent, c'est surtout le pouvoir de marché des créditeurs (Dallimore, 2013) qui explique le niveau du taux d'intérêt plutôt que la prime de risque.

Enfin, l'absence de normes de qualité empêche la différenciation verticale des produits vendus en grande surface, voire parfois le développement de filières de transformation de certains produits, pourtant génératrices de valeur ajoutée. L'attachement à la relation avec le vendeur dans la décision de consommation (convention domestique) représente un frein au développement de la distribution de produits complexes (transformés par exemple).

Face à ces nombreuses limites des arrangements privés, des interventions publiques se sont développées. On recense notamment le soutien au micro-crédit, les tentatives de réglementation de la qualité et les systèmes visant à diffuser l'information sur les prix dans les marchés.

Le microcrédit s'est par exemple installé de manière significative dans l'économie marocaine, mais il pourrait avoir un rôle encore plus important à jouer au niveau des très petits détaillants pour leur permettre de maintenir leurs activités. Soulignons néanmoins ici que les études récentes suggèrent que l'introduction du microcrédit est susceptible d'augmenter le niveau de concurrence aux différentes étapes des systèmes de distribution alimentaire, mais qu'il n'est pas certain que son introduction se traduise par des gains économiques pour les acteurs qui en bénéficieraient.

Pour renforcer la réglementation de la qualité, le Maroc a entrepris plusieurs démarches. Il a notamment créé un organe de suivi et de contrôle des aliments. La mise en place de cet organe s'est accompagnée du développement d'une réglementation encadrant les conditions de manipulation des aliments. Au Niger, les efforts se sont concentrés sur la sensibilisation des producteurs. Finalement, le développement des systèmes d'information sur les marchés a permis dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne d'augmenter l'information sur les prix.

Il est crucial, pour les politiques publiques, de ne pas se lancer dans des actions dites de modernisation sans bien connaître le contexte, au risque de déstabiliser tout le système d'échanges. Ainsi, la régulation des réseaux de marchands en monopole pourrait déstabiliser des réseaux entiers de commerce ; l'introduction de normes officielles de qualité et de systèmes de contrôle pourrait coûter très cher sans que les consommateurs y soient préparés ; en présence d'acheteurs qui fournissent aussi le crédit, recourir à d'autres organismes pourrait être moins profitable pour les fournisseurs.

## Conclusion

L'ensemble des résultats fait apparaître qu'en matière de systèmes alimentaires, les équilibres sont fragiles. Les choix de localisation et d'offre des producteurs et des distributeurs affectent fortement la capacité des ménages, et notamment des ménages pauvres, à assurer leur sécurité alimentaire et nutritionnelle. Une

intervention publique touchant à un des paramètres clés que sont le coût de transport, le degré de péremption des produits, ou encore la concurrence peut avoir des conséquences importantes en matière d'accès immédiat à l'alimentation, mais aussi en termes de réallocation des activités productives et de structuration des territoires à long terme. La fragilité des institutions permettant aux échanges de se nouer en confiance est également à prendre en compte pour ne pas risquer de déstabiliser les systèmes alimentaires en tentant par exemple d'introduire des normes officielles de qualité, des contrôles, ou de réguler des pouvoirs de monopole ou des réseaux informels. Ces écueils peuvent être évités en analysant finement le contexte avant toute intervention, et en reconnaissant le caractère hybride et multi-acteurs de la gouvernance des systèmes alimentaires en général et des infrastructures de marché en particulier.

## Notes

1. Données FAO.
2. Sauf mention contraire, les chiffres de ce paragraphe sont issus de Allen *et al.* (2018).
3. Source : FAO, <http://www.fao.org/save-food/resources/keyfindings/en/>
4. Pour plus d'informations, consulter le site du Pacte de Milan : <https://www.milanurbanfoodpolicypact.org/>
5. Les références des études complètes sont les suivantes : Aderghal *et al.* (2019), Lemeilleur *et al.* (2019b), Rousseau *et al.* (2019), Rousseau et Harroud (2019) pour le cas du Maroc ; d'Angelo et Brisson (2019) pour le cas du Niger ; Lançon et Boyer (2019) pour le cas de la Côte d'Ivoire. Lemeilleur *et al.* (2019a) proposent une synthèse des trois études de cas pays.
6. Pour mesurer le niveau de développement de ces institutions, l'ouvrage de Greif (2000) repose sur l'indice de *Rule of law* de la Banque mondiale – l'efficacité des mécanismes d'application des contrats.
7. <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

## Bibliographie

- Aderghal M., Lemeilleur S. et Romagny B. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération de Rabat (Maroc) », Note technique AFD, n° 48, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-48-systeme-alimentaire-qualite-sanitaire-aderghal-lemeilleur-romagny>
- AFD (2017), « L'AFD et l'alimentation des villes, quel rôle pour les collectivités locales ? », n° 4, septembre, <https://www.afd.fr/fr/lafd-et-l-alimentation-des-villes>
- Aker J. C. (2008), "Does Digital Divide or Provide? The Impact of Cell Phones on Grain Markets in Niger", CGDev Working Paper No. 154, Centre for Global Development, Washington, D.C.

- Aker J. C. (2008), “Does Digital Divide or Provide? The Impact of Mobile Phones on Grain Markets in Niger.”, BREAD Working Paper 177, <http://www.oecd.org/countries/niger/41713177.pdf>
- Aker J. C. et Mbiti I. M. (2010), “Mobile Phones and Economic Development in Africa”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 3, p. 207-32.
- Algan Y. et Cahuc P. (2014), “Trust, Well-Being and Growth: New Evidence and Policy Implications”, in Aghion P., Durlauf S. N. (eds), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier Science, p. 49-120.
- Allen T., Heinrigs P. et Heo I. (2018), « Agriculture, alimentation et emploi en Afrique de l’Ouest », *Notes ouest-africaines*, N° 14, Éditions OCDE, Paris.
- Allen T. et Heinrigs P. (2016), « Les nouvelles opportunités de l’économie alimentaire ouest-africaine », *Notes ouest-africaines*, n° 1, Éditions OCDE, Paris.
- Araujo C., Araujo-Bonjean C. et Brunelin S. (2012), “Alert at Maradi: preventing food crises by using price signals”, *World Development*, vol. 40, n° 9, p. 1882-1894.
- Banque mondiale (2020), “Global Value Chains: Trading for development”, rapport sur le développement dans le monde 2020.
- Bignebat C., Koç A. A. et Lemeilleur S. (2009), “Small producers, supermarkets, and the role of intermediaries in Turkey’s fresh fruit and vegetable market”, *Agricultural Economics*, vol. 40 (supplément), p. 807-816.
- Bricas N., Tchamda C. et Mouton F. (dir.) (2016), « L’Afrique à la conquête de son marché alimentaire intérieur. Enseignements de dix ans d’enquêtes auprès des ménages d’Afrique de l’Ouest, du Cameroun et du Tchad », AFD, Paris, collection « Études de l’AFD », n° 12, 132 p., <https://www.afd.fr/fr/lafrique-la-conquete-de-son-marche-alimentaire-interieur-enseignements-de-dix-ans-denquetes-aupres-des-menages-dafrique-de-louest-du-cameroun-et-du-tchad>
- Byerlee D., Garcia A.F., Giertz A. et Palmade V. (2013), “*Growing Africa – Unlocking the potential of agribusiness: Main report*”, World Bank, Washington D.C.
- Cahuc P. et Algan Y. (2014), “Trust, Institutions, and Economic Development”, in Durlauf S. et Aghion P., *Handbook of economic growth*, vol. 2A, 1<sup>re</sup> édition, Elsevier, Oxford et San Diego.
- Caldeira E., Rota-Graziosi G. et Foucault M. (2012), “Does decentralization facilitate access to poverty-related services? Evidence from Benin”, NBER Working Paper, n° 18118.
- Calmette F. (à paraître), « Le rôle des marchés dans l’approvisionnement alimentaire des villes : un agenda de recherche basé sur la théorie », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.
- Calmette F. et P. Bontems (à paraître), « Infrastructures et territoires », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.
- Dallimore A. (2013), “Banking on the Poor: Savings, Poverty and Access to Financial Services in Rural South Africa”, London School of Economics, thèse de doctorat.
- d’Angelo L. et Brisson E. (2019), « Systèmes d’approvisionnement et de distribution alimentaires : étude de cas sur la ville de Niamey (Niger) », Notes techniques AFD, n° 50, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-50-marche-alimentation-distribution-groupe8-brisson-emile-geay-dangelo>

- Desmet K. et Rossi-Hansberg E. (2014), « Spatial development », *American Economic Review*, vol. 104, n° 4, p. 1211-1243.
- Fafchamps M. et Hill R.V. (2005), “Selling at the Farm-Gate or Travelling to Market?”, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 87, n° 3, p. 717-734.
- FAO (2017), “The State of Food and Agriculture: Leveraging Food Systems for Inclusive Rural Transformation”, FAO, Rome, <http://www.fao.org/3/a-17658e.pdf>
- FAO (2018), “Sustainable food systems – Concept and framework”, en ligne : <http://www.fao.org/3/ca2079en/CA2079EN.pdf>, dernier accès le 18 juin 2019.
- FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF (2018), « L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2018 : renforcer la résilience face aux changements climatiques pour la sécurité alimentaire et la nutrition », FAO, Rome.
- FIDA (2017), “Policy brief – Promoting integrated and inclusive rural-urban dynamics and food systems”, IFAD Policy Brief, June, <https://www.ifad.org/en/web/knowledge/publication/asset/40256615>
- Gollin D., Jedwab R. et Vollrath D. (2016), “Urbanization with and without Industrialization”, *Journal of Economic Growth*, vol. 21, n° 1, p. 35-70.
- Greif A. (2000), “The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis”, *European Review of Economic History*, vol. 4, n° 3, p. 251-284.
- IFPRI (2017), *Global food report 2017*, IFPRI, Washington D.C.
- Jensen R. (2007), “The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n° 3, p. 879-924.
- Lall S. V., Henderson J. V. et Venables A. J. (2017), *Africa's Cities: Opening Doors to the World*, World Bank, Washington, D.C.
- Lançon F. et Boyer A. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération d'Abidjan (Côte d'Ivoire) », collection Note technique, AFD, n° 49, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-49-systeme-alimentaire-urbanisation-abidjan-lancon-boyer>
- Lemeilleur S., d'Angelo L., Rousseau M., Brisson E., Boyet A., Lançon F. et Moustier P., (2019a), « Les systèmes de distribution alimentaire dans les pays d'Afrique méditerranéenne et subsaharienne : repenser le rôle des marchés dans l'infrastructure commerciale », collection Note technique AFD, n° 51, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-51-marche-alimentation-distribution-lemeilleur-dangelo-rousseau-brisson-boyet-lancon-moustier>
- Lemeilleur S., Aderghal M., Jenani O., Binane A., Berja M., Medaoui Y. et Moustier P. (2019b), « La distance est-elle toujours importante pour organiser l'approvisionnement alimentaire urbain ? Le cas de l'agglomération de Rabat », collection Papiers de recherche, AFD, n° 91, <https://www.afd.fr/fr/la-distance-est-elle-toujours-importante-pour-organiser-lapprovisionnement-alimentaire-urbain-le-cas-de-lagglomeration-de-rabat>
- Maire B. et Delpuech F. (2004), « La transition nutritionnelle, l'alimentation et les villes dans les pays en développement », *Cahiers Agricultures*, vol. 13, n° 1, p. 23-30.

- Michelon B. (2008), « La gouvernance dans les projets d'équipements marchands en Afrique », communication à l'occasion de la 12<sup>e</sup> conférence générale de l'EADI Gouvernance mondiale pour un développement durable, École polytechnique fédérale de Lausanne, Genève.
- Moustier P. (2017), "Short urban food chains in developing countries: signs of the past or of the future?", *Natures Sciences Sociétés*, vol. 25, n° 1, p. 7-20.
- Nakamura S., Harati R., Lall S., Dikhanov Y., Hamadeh N., Oliver W. V., Rissanen M. O. et Yamanaka M. (2016), "Is Living in African Cities Expensive?", Policy Research Working Paper, n° 7641, World Bank, Washington, D.C.
- ONU (2014), *World Urbanization prospects*.
- ONU (2015), *World Urbanization Prospects: the 2014 Revision (ST/ESA/SER.A/366)*, UN Department of Economics and Social Affairs, Population Division, New York.
- Paloviita A. et Jarvela M. (2015), *Climate Change Adaptation and Food Supply Chain Management*, Routledge Ed, Londres et New-York, 212 p.
- Quattri M. (2012), "On trade efficiency in the Ethiopian agricultural markets", Communication pour le 123<sup>e</sup> séminaire de l'EAAE, Dublin, février, p. 23-24.
- Ravallion M., Chen S. et Sangraula P. (2007), "New Evidence on the Urbanization of Global Poverty", *Population and Development Review*, vol. 33, n° 4, p. 667-701.
- Reardon T., Bereuter D. et Glickman D. (2016), *Growing food for growing cities: Transforming food systems in an urbanizing world*, The Chicago Council on Global Affairs, Chicago.
- Reardon T., Timmer C. P. et Minten B. (2012), "Supermarket revolution in Asia and emerging development strategies to include small farmers", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 109, n° 31, p. 12332-12337.
- Reardon T., Barrett C. B., Berdegue J. A. et Swinnen J. F. M. (2009), "Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries", *World Development*, vol. 37, n° 11, p. 1717-1727.
- Reardon T., Timmer C. P., Barrett C. B. et Berdegue J. (2003), "The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 85, n° 5, décembre, p. 1140-1146.
- Rousseau M. et Harroud T. (2019), « Mutation de la gouvernance des systèmes alimentaires urbains : le cas de l'agglomération de Rabat-Salé », Note technique AFD, n° 47, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-47-systeme-alimentaire-rabat-rousseau-harroud>
- Rousseau M., Boyet A. et Harroud T. (2019), « Le makhzen et le marché de gros. La politique d'approvisionnement des villes marocaines entre contrôle social et néolibéralisme », collection Papiers de Recherche AFD, n° 92, <https://www.afd.fr/fr/le-makhzen-et-le-marche-de-gros-la-politique-dapprovisionnement-des-villes-marocaines-entre-contrrole-social-et-neoliberalisme>
- Straub S. (2019), "Transport Infrastructure and the Spatial Evolution of the Productive Structure in Brazil", AFD Research Paper Series, n° 107.
- Tefft J. F., Jonasova M., Adjao R. T. O. A., Morgan A. M. (2017), *Food systems for an urbanizing world: knowledge product*, World Bank Group et FAO, Washington D. C., <http://documents.worldbank.org/curated/en/454961511210702794/Food-systems-for-an-urbanizing-world-knowledge-product>

- Vermeulen S. J., Campbell B. M. et Ingram J. S. (2012), "Climate change and food systems", *Annual review of environment and resources*, n° 37, p. 195-222.
- Weatherspoon D. D. et Reardon T. (2003), "The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor", *Development Policy Review*, n° 21, p. 333-355.
- Weatherspoon D., Oehmke J., Dembele A. et Weatherspoon L. (2015), "Fresh vegetable demand behaviour in an urban food desert", *Urban Studies*, vol. 52, n° 5, p. 960-979.
- Weatherspoon D., Oehmke J., Dembele A., Coleman M., Satimanon T. et Weatherspoon L. (2013), "Price and Expenditure Elasticities for Fresh Fruits in an Urban Food Desert", *Urban Studies*, vol. 50, n° 1, p. 88-106.
- Wrigley N., Warm D., Margetts B. et Whelan A. (2002), "Assessing the Impact of Improved Retail Access on Diet in a 'Food Desert': A Preliminary Report", *Urban Studies*, vol. 39, n° 11, p. 2061-2082



# Villes et systèmes alimentaires africains : repenser le rôle des infrastructures de marché

## Repenser les infrastructures d’approvisionnement et de distribution alimentaires pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD)

### Des systèmes agroalimentaires durables : une condition nécessaire pour atteindre plusieurs ODD

Les systèmes agroalimentaires comprennent l’ensemble des activités de production, de regroupement, de transformation agroalimentaire ou agro-industrielle, de distribution, de consommation et de recyclage des déchets, destinées à produire des denrées alimentaires issues de l’agriculture, de la forêt et de la pêche (FAO, 2018). Ils sont composés de plusieurs sous-systèmes (financement de l’agriculture, systèmes d’irrigation...) et interagissent avec d’autres systèmes (santé, commerce, éducation...). Le schéma 1.1 illustre les composantes et la complexité des systèmes agroalimentaires. Des systèmes agroalimentaires durables permettent d’atteindre la sécurité alimentaire et nutritionnelle des générations présentes tout en ne compromettant pas les équilibres sociaux, économiques et environnementaux qui permettront aux générations futures de faire de même (FAO, 2018)<sup>1</sup>.

Des mutations profondes ont affecté les systèmes alimentaires au cours des dernières décennies : évolutions démographiques (croissance de la population, urbanisation), mutations économiques et sociales (émergence d’une classe moyenne, inégalités, pauvreté, globalisation des échanges), technologiques (déploiement des technologies de l’information et de la communication, robotisation), changement climatique et épuisement des ressources naturelles. C’est l’intégralité de l’économie alimentaire qui s’en est trouvée modifiée (Reardon *et al.*, 2016). Ces transformations récentes ou à venir posent de nombreux nouveaux défis, mais aussi de nombreuses opportunités. Pour être saisies, améliorer la durabilité des systèmes agroalimentaires est crucial.

**Schéma 1.1** Activités et acteurs des systèmes agroalimentaires

Source : AFD (réalisé par Planète 7).

### ***Des systèmes alimentaires durables indispensables pour lutter contre l'insécurité alimentaire et nutritionnelle en mutation***

D'un point de vue global, la faim regagne du terrain (FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF, 2018). Ainsi, 11 % de la population mondiale souffrait de sous-nutrition en 2017, soit 8 points de moins qu'en 1990 (IFPRI, 2017). Malgré les progrès accomplis, le nombre de personnes sous-alimentées a augmenté depuis 2014 pour atteindre 821 millions en 2017, soit un humain sur neuf. L'Afrique est le continent où la situation s'est le plus détériorée (avec une prévalence de la sous-nutrition passant de 19,1 % en 2010 à 20,4 % en 2017), y compris en Afrique du Nord (où elle est passée de 5 à 8,5 % sur la même période). L'ODD 2, qui vise à éradiquer la faim et la sous-nutrition dans le monde d'ici à 2030, semble ambitieux au regard de ces évolutions récentes.

L'insécurité alimentaire et nutritionnelle est toujours plus prégnante dans les zones rurales, mais elle se renforce en ville sous l'effet conjugué des croissances démographique et urbaine très rapides. En effet, 40, 47 et 85 % des pauvres vivent aujourd'hui en ville, respectivement en Afrique, en Asie et en Amérique latine. L'Afrique et l'Asie concentreront 90 % de la croissance urbaine d'ici 2050, soit 2,5 milliards de citoyens supplémentaires (ONU, 2015). La croissance de la population urbaine s'accompagnant d'un appauvrissement de ces populations (Ravallion *et al.*, 2007), ceci génère une amplification mécanique de l'insécurité alimentaire en ville. C'est d'autant plus vrai en Afrique que les budgets alimentaires des ménages urbains représentent 44 % de leurs dépenses en moyenne, et jusqu'à 53 % au Niger (FAO, 2018). Dès 2007, la prévalence de

la faim était plus importante dans les villes que dans les zones rurales, constat se basant sur un échantillon de 12 pays étudiés par Ahmed *et al.* (2007).

La prévalence de la malnutrition, du surpoids et de l'obésité croît rapidement en ville. La proportion d'enfants souffrant de retard de croissance a diminué en zone rurale, alors qu'elle a augmenté en ville : un enfant sur trois souffrant de retard de croissance vit désormais en ville (IFPRI, 2017). Dans les zones rurales, c'est l'accès à la nourriture qui est plus problématique, et la sous-nutrition qui y est plus élevée, alors que les problèmes d'obésité et de malnutrition sont quantitativement bien plus importants dans les villes. Van Wesenbeeck (2018) attire l'attention sur la complexité de ce problème en Afrique de l'Ouest, tout comme Bricas (2017) qui souligne qu'en zone rurale, la sous-nutrition est plus souvent due à une consommation calorique ou protéique insuffisante. Dans les zones urbaines, elle est surtout le fait de carences en fer, vitamine A, zinc et autres micronutriments qui provoquent un retard de croissance.

Ainsi, en Afrique de l'Ouest, la nutrition de 110 millions de personnes n'est pas en adéquation avec leurs besoins : 58 millions de personnes sont sous-alimentées, dont 22 millions en milieu urbain et 36 millions en milieu rural ; par ailleurs, 52 millions de personnes sont obèses ou en surpoids, en grande majorité dans les zones urbaines (Van Wesenbeeck, 2018).

Ces quelques constats font de la sécurité alimentaire et nutritionnelle un sujet tant urbain que rural. Ceci est d'autant plus vrai qu'avec moins d'un tiers de l'alimentation relevant de l'autoconsommation, les problématiques de sécurité alimentaire des urbains et des ruraux dépendent tous deux des marchés et des prix (Bricas *et al.*, 2016). La sécurité alimentaire et nutritionnelle a ainsi été reconnue comme un des besoins essentiels devant faire partie des stratégies urbaines dans la déclaration finale de la conférence Habitat III de 2016<sup>2</sup>.

→ *Via* l'enjeu nutritionnel, des systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 1 (éradication de la pauvreté), 2 (lutte contre la faim) et 3 (accès à la santé).

### ***L'économie alimentaire : pierre angulaire de la transformation structurelle ?***

Sous l'effet conjugué des croissances à la fois démographique, urbaine et de revenu, l'économie alimentaire représente déjà un marché substantiel en Afrique, qui devrait atteindre 1 000 Mds USD à l'horizon 2030 (Byrlee *et al.*, 2013). La croissance de la demande se fait tant en volume qu'en diversité et en qualité. En Afrique de l'Ouest, au Cameroun et au Tchad (Afrique centrale), les céréales représentent : moins de la moitié de la consommation alimentaire en valeur (Bricas *et al.*, 2016) ; moins de 34 % en Éthiopie, au Mozambique, en Tanzanie et en Ouganda ; moins de 26 % au Bangladesh, au Népal, en Indonésie et au Vietnam (Reardon *et al.*, 2016). La demande inclut maintenant davantage de fruits, de légumes et autres produits frais très périssables, de produits laitiers

et de viande ainsi que d'aliments transformés et/ou à forte valeur ajoutée (Allen *et al.*, 2018).

Les populations aux revenus plus élevés accordent également de plus en plus d'importance à la qualité de l'alimentation (fraîcheur, goût, mais aussi origine). Informées des enjeux sanitaires, liés notamment à l'utilisation excessive de produits phytosanitaires, les populations revoient leurs pratiques d'achat (Lançon et Boyer, 2019). C'est particulièrement le cas dans les pays à revenu intermédiaire (PRI), en Afrique du Nord et en Asie, où les classes moyennes émergent et où les agriculteurs ont aussi davantage recours aux intrants chimiques.

Cette croissance et cette diversification de la demande pourraient représenter des opportunités d'accroissement de revenus pour les producteurs du secteur agricole et les travailleurs ruraux non agricoles impliqués en amont et en aval de la production, notamment au niveau de la distribution. Le marché intérieur demeure en effet bien plus important en valeur que les exportations agricoles, et la modification des préférences ne se fait pas toujours au profit des produits importés (Bricas *et al.*, 2016). En Afrique de l'Ouest, les importations ne représentent en moyenne que 8 % du total des dépenses alimentaires, et une grande part de la consommation alimentaire est couverte par la production locale (Allen et Heinrigs, 2016).

Ces opportunités sont particulièrement importantes à saisir en Afrique. En Afrique de l'Ouest, l'économie alimentaire est le premier pourvoyeur d'emplois, représentant 66 % de l'emploi total, et le restera dans les prochaines années<sup>3</sup>. Au-delà des bénéfices pour les agriculteurs qui peuvent être amenés à accroître leur productivité et leurs revenus grâce aux nouvelles technologies (Choi *et al.*, 2019), le secteur alimentaire non agricole – autrement dit les activités manufacturières et de services de transformation, transport et commerce – présente un immense potentiel avec 22 % des emplois du secteur alimentaire (et 37 % de l'emploi des femmes). Le transfert de main-d'œuvre depuis le secteur primaire agricole vers le secteur alimentaire manufacturier devrait continuer à s'amplifier à mesure que la demande domestique croît et se modifie. Ainsi, au Niger et au Nigeria, les activités de transformation alimentaire comptent pour la moitié des emplois du secteur manufacturier. En Afrique subsaharienne, où il est estimé que 60 % de la population en auto-emploi a entre 15 et 24 ans, le secteur agro-alimentaire pourrait ainsi constituer la pierre angulaire de la « transformation structurelle », érigée au rang d'impératif politique et économique par nombre de pays. Ces emplois sont pour la plupart difficiles à délocaliser, et constituent donc une source pérenne d'emplois et de revenus stables.

→ *Via* l'enjeu socioéconomique, les systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 1 (éradication de la pauvreté), 8 (promouvoir le plein-emploi productif et un travail décent pour tous) et 10 (réduction des inégalités).

*Les systèmes alimentaires durables sont au cœur d'enjeux territoriaux, environnementaux et climatiques*

L'impact des systèmes agroalimentaires sur le changement climatique et les ressources naturelles, ainsi que l'inverse, ont largement été mis en évidence. La littérature souligne l'ensemble des vulnérabilités liées aux effets du changement climatique (Vermeulen *et al.*, 2012 ; Paloviita et Järvelä, 2015) : dégradation de la qualité nutritionnelle, érosion des sols, pollution de l'air, salinisation et pollution de l'eau, autant de problématiques exigeant des changements de pratiques dans l'agriculture, mais également dans les modes de consommation.

Les systèmes alimentaires, notamment *via* les infrastructures, contribuent également à la structuration spatiale des activités productives (Desmet et Rossi-Hansberg, 2014), et donc à plusieurs enjeux de développement durable : équilibre des territoires, non-congestion de la circulation dans les villes.

Tout le long de la filière agroalimentaire, des aliments sont perdus, jetés, gaspillés pour des raisons aussi bien technologiques, économiques que sociétales. Le gaspillage alimentaire (aliments produits non consommés) équivaut à 3,3 Gt de CO<sub>2</sub> émis par an – dont 210 kg de CO<sub>2</sub> par personne et par an en moyenne en Afrique subsaharienne (la plus faible empreinte – voir FAO, 2013, 2014) –, soit l'équivalent de 87 % des émissions mondiales liées au transport routier. Il est donc crucial de limiter l'effet de l'accroissement de la demande sur la production de déchets, qu'ils soient organiques ou inorganiques, notamment en développant et en améliorant les pratiques de stockage et de transformation. Cela passe par des politiques de réduction, mais également de revalorisation des déchets organiques (Galannakis, 2018).

→ *Via* les enjeux territoriaux et environnementaux, les systèmes agroalimentaires durables contribuent à l'atteinte des ODD 11 (villes et communautés durables), 12 (consommation et production responsables), mais aussi 13, 14 et 15 (lutte contre le changement climatique, protection de la faune et de la flore, aquatique et terrestre).

**Les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires : un levier pour améliorer la durabilité des systèmes alimentaires**

Le présent ouvrage fait l'hypothèse et cherche à démontrer que les infrastructures « de marché », c'est-à-dire les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires, sont un important levier d'amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires, et que l'approche visant à les améliorer doit être profondément renouvelée. Sont définies ainsi les infrastructures, tant physiques qu'institutionnelles, qui permettent de faire le lien entre les producteurs et les consommateurs, entre offre et demande. Concrètement, il s'agit de tout type d'infrastructure physique et institutionnelle nécessaire pour se faire rencontrer

physiquement et contractuellement offre et demande : marchés urbains et ruraux, infrastructures de stockage et de regroupement, détaillants et marchés de gros, supermarchés et infrastructures de transport ; mais aussi normes de qualité et systèmes d'information sur les prix, technologies de l'information et de la communication (TIC), modes de contractualisation et d'organisation de la concurrence, régulation nationale et internationale.

Ces infrastructures de marché ont un impact crucial sur le fonctionnement des systèmes alimentaires et donc sur l'atteinte des ODD :

- en premier lieu, elles rendent tout simplement les échanges possibles. Sans infrastructures permettant un appariement entre l'offre et la demande, tant physique que contractuel, il est impossible d'échanger (Calmette, à paraître) ;
- elles ont une influence directe sur les prix de l'alimentation à la consommation et à la production. Le faible pouvoir d'achat des ménages limite l'accès à une alimentation de qualité et en quantité suffisante, et ce d'autant plus que les prix des aliments sont élevés en Afrique, non seulement par rapport à d'autres régions du monde, mais également par rapport aux biens non alimentaires (Allen, 2017). Or, toute modification des infrastructures de marché influe sur les prix : par la baisse des coûts de transport, l'amélioration de la logistique, l'accroissement de la concurrence entre les acteurs ou la régulation des monopoles, le regroupement d'acteurs pour réaliser des économies d'échelle (Quattri, 2012), etc. Si l'incidence sur les prix est très difficile à identifier en amont d'un projet ou d'une politique de développement, il s'avère pourtant particulièrement important de l'anticiper. Par exemple, une politique publique de mobilité au niveau local qui viserait à réduire les coûts d'accès à un marché pour les consommateurs (par des subventions aux transports publics par exemple), pourrait dans les faits se révéler contreproductive pour eux si ces mesures faisaient augmenter la demande sans accroître parallèlement l'offre (avec une hausse des prix des marchandises en faveur des producteurs et donc au détriment des consommateurs pourtant initialement ciblés) ;
- elles influencent la structuration spatiale des activités productives et l'accès des producteurs et consommateurs aux marchés, ainsi que l'équilibre des territoires : toute intervention sur les infrastructures de marché participant au système de formation des prix des biens et des terres affecte la localisation des activités et des transports avec des effets d'entraînement sur l'organisation des territoires (Calmette, à paraître ; Calmette et Bontems, à paraître ; Straub, 2019), et notamment pour les territoires agricoles (Fafchamps et Hill, 2005). Les politiques publiques doivent veiller à limiter les potentiels phénomènes de congestion ayant des conséquences néfastes sur la sécurité et la pollution (par exemple en ville), ainsi qu'à la préservation des équilibres des territoires, tant sociaux et économiques qu'environnementaux ;

- elles conditionnent la qualité de l'alimentation par le stockage, la logistique, le respect de la chaîne du froid, les contrôles qualité, etc. ; dans des contextes où la réglementation de la qualité est le parent pauvre de la sécurité alimentaire et nutritionnelle (Lemeilleur *et al.*, 2019a). Dans les zones urbaines, les difficultés d'accès aux aliments sains participent aussi à l'insécurité alimentaire (Bricas, 2017). Satterthwaite *et al.* (2010), cités par Bricas (2017), notent ainsi que la restauration populaire et l'alimentation de rue sont particulièrement adaptées au mode de vie des populations habitant les quartiers pauvres des villes, soumises à des contraintes d'horaires de travail et de déplacement ainsi qu'au manque de place dans leur logement. D'autres sources mentionnées par Bricas (2017) (Henson, 2003 ; Broutin et Bricas, 2006) soulignent que ces modes de distribution alimentaire s'exercent dans des conditions d'hygiène restreintes. De plus, ces marchés sont marqués par « les faibles capacités de contrôle institutionnel de la qualité ». Ainsi, « bien que rendant d'importants services pour nourrir une population au pouvoir d'achat limité, le secteur informel alimentaire est [...] souvent considéré comme générateur de risques sanitaires pour les consommateurs. » (Ekanem, 1998 ; Winarno et Allain, 1991) ;
- elles peuvent réduire les pertes alimentaires, et donc améliorer la durabilité des modes de production et de consommation, mais aussi diminuer les prix de l'alimentation. Les pertes alimentaires, sous toutes leurs formes, représentent environ un tiers de la production (FAO, 2017), soit 150 kg par tête et par an en Afrique subsaharienne, et plus de 200 kg en Afrique du Nord<sup>4</sup>. Contrairement aux pays développés, la très grande majorité de ces pertes se situe en amont de la consommation. Pour les fruits et légumes, c'est entre 35 et 45 % de la production qui est perdue au niveau de la récolte (10 %), de la transformation (25 %) et de la distribution (10 %). Ces pertes sont intégrées dans les prix et peuvent aussi bien réduire les revenus des petits producteurs qu'augmenter le coût de l'alimentation pour les consommateurs. Étant donné ces chiffres, même des gains d'efficacité marginaux visant à réduire le gaspillage alimentaire pourraient avoir des conséquences majeures en aval pour les consommateurs, mais aussi en amont pour les producteurs ;
- elles peuvent favoriser l'accès de l'ensemble des producteurs au marché, y compris les petits producteurs et les producteurs locaux, tout en permettant aux consommateurs en milieu urbain comme en milieu rural de bénéficier d'une alimentation variée et de qualité à des prix abordables. Côté consommateurs, il est en effet crucial de répondre à une demande croissante à des prix abordables. Côté producteurs, il est essentiel de juguler les risques liés à la transformation des chaînes mondiales d'approvisionnement, au développement des supermarchés et au recours aux importations pour répondre à cette demande. En particulier, la « révolution des supermarchés » (Reardon

*et al.*, 2003), « partie immergée de l'iceberg » qu'est la transformation des modes de contractualisation et de coordination des échanges dans un monde globalisé, peut mener à l'exclusion des producteurs qui sont dans l'incapacité de satisfaire les contraintes de qualité, de régularité des approvisionnements, de quantité et de normes imposées par la grande distribution. Les infrastructures physiques de marché comme les institutions sont essentielles pour faire face à ces défis.

Malgré l'importance de ces infrastructures de marché pour la durabilité des systèmes alimentaires et donc pour l'atteinte des ODD, celles-ci ont été largement sous-estimées tant par la recherche que par les politiques publiques de développement, particulièrement en Afrique. Cette sous-estimation est d'autant plus grave que les mutations profondes dont l'offre et la demande alimentaires ont fait l'objet ces dernières décennies, ne peuvent se passer d'un renouvellement de l'approche en matière d'infrastructures de marché.

## **Motivations et objectifs de l'ouvrage : contribuer au renouvellement d'approche en matière d'infrastructures de marché pour mieux accompagner les politiques de durabilité des systèmes alimentaires**

### **Un écart substantiel entre besoins de renouvellement identifiés et projets d'infrastructures de marché**

Les mutations qui ont affecté les infrastructures de marché, soit directement soit indirectement, sont substantielles. Les évolutions déjà citées (urbanisation, globalisation des échanges, diffusion des technologies, changement climatique...) ont transformé l'intégralité de l'économie alimentaire (Reardon *et al.*, 2016) et donc les besoins en termes d'infrastructures de marché. L'apparition des supermarchés est considérée comme une conséquence majeure de ces mutations profondes (Weatherspoon et Reardon, 2003 ; Reardon et Timmer, 2012), mais elle n'est pas la seule. La diffusion rapide des technologies a également d'autres conséquences (Lemeilleur *et al.*, 2019b). Ainsi, nombre d'agriculteurs, de grossistes, de transporteurs, de détaillants et de consommateurs utilisent désormais des téléphones portables, qui donnent accès à l'information (sur les prix, les volumes et la qualité) même dans les zones rurales les plus éloignées (Aker et Mbiti, 2010). Autre exemple en matière de technologie, la congélation et les camions frigorifiques ont joué un rôle primordial dans l'allongement des chaînes d'approvisionnement. Enfin, la profonde modification du fonctionnement des chaînes de valeur mondiales et la globalisation des échanges ont affecté les possibilités d'accès au marché des producteurs, les relations contractuelles

clients-fournisseurs et les territoires de production (Banque mondiale, 2020 ; Lemeilleur *et al.*, 2019a-b).

Le commerce global des produits alimentaires a atteint 1 500 Mds USD en 2017, soit 8 % du commerce mondial total. En Afrique subsaharienne, les importations totales étaient de 50 Mds USD, représentant 15 % des importations totales. Cela représente le double de la valeur échangée dix ans auparavant<sup>5</sup>. Toutes les régions d'Afrique ont connu une explosion de leurs échanges, tant du côté des importations que de celui des exportations. Ces chiffres ne concernent par ailleurs que le commerce formel. De nombreux pays n'ont pas les capacités de contrôler les longues frontières terrestres et sous-estiment donc significativement la part des importations dans leurs apports alimentaires. Les goûts ont évolué avec cette disponibilité croissante, mais également la concurrence des producteurs domestiques. Les besoins logistiques évoluent également.

Par ailleurs, les chaînes de valeur globales – désignant l'extension et la fragmentation géographique et fonctionnelle des circuits d'approvisionnement – ont également modifié en profondeur les modes de coordination et les activités des acteurs tout le long des filières agroalimentaires. On assiste en effet, dans l'agroalimentaire comme dans d'autres secteurs, à une concentration des approvisionnements avec une minimisation du nombre de fournisseurs et une centralisation des approvisionnements *via* des plateformes et des centrales d'achat (Banque mondiale, 2020). La libéralisation combinée à l'amélioration des infrastructures rurales engendre un phénomène de « désintermédiation ». L'accès facilité aux exploitations agricoles ainsi que le renoncement aux services des intermédiaires ruraux permettent l'achat direct auprès des agriculteurs et favorisent l'émergence de l'agriculture contractuelle, voire l'intégration verticale entre producteurs et acheteurs (Lemeilleur *et al.*, 2019a).

Dans ce contexte, il est difficile d'envisager une amélioration de la durabilité des systèmes alimentaires sans un profond renouvellement des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires.

Or, l'adaptation des infrastructures à la croissance des villes africaines est lente. Les villes d'Afrique ont en effet trois caractéristiques pénalisantes majeures (Lall *et al.*, 2017). Premièrement, elles manquent de densité, au sens où les habitants résident souvent dans des quartiers non planifiés et informels, proches des lieux d'activité. Deuxièmement, elles sont souvent davantage une collection de quartiers peu reliés entre eux plutôt qu'un ensemble cohérent, ce qui empêche de bénéficier des effets d'échelle. Troisièmement, elles sont coûteuses pour les ménages et les entreprises qui y opèrent : la vie y est plus chère de l'ordre de 30 % par rapport aux villes d'autres régions du monde (Nakamura *et al.*, 2016). En conséquence, contrairement aux villes des autres régions, il y a une corrélation faible entre richesse et urbanisation en Afrique : les villes n'y sont pas spécialement plus productives, car elles se sont urbanisées sans processus d'industrialisation en parallèle (Gollin *et al.*, 2016). Le manque d'investissements

privé et public dans des infrastructures physiques et institutionnelles de qualité crée des pertes économiques dans tous les secteurs d'activité, y compris dans le secteur agroalimentaire.

La prise de conscience concernant l'importance des politiques alimentaires urbaines et d'une approche multisectorielle est récente. Améliorer les infrastructures de marché nécessite une approche multisectorielle (planification urbaine, transport et logistique, gestion des déchets, développement rural et agro-industriel, formation professionnelle, accès aux financements...). Pour y contribuer, en complément des gouvernements nationaux, les communautés urbaines et rurales ont un rôle à jouer (AFD, 2017). La signature du Pacte de Politique alimentaire de Milan par 163 villes du monde atteste d'une prise de conscience en ce sens. Les villes signataires se sont en effet engagées à soutenir des systèmes agroalimentaires territoriaux durables<sup>6</sup>.

Cependant, les projets d'amélioration des infrastructures de marché s'inscrivent rarement dans une approche englobante. Cela est dû en partie à un éclatement des responsabilités : une partie des infrastructures de marché relève des collectivités urbaines (marchés de détail, transport intra-urbain), certaines des collectivités rurales (infrastructures de stockage) et d'autres encore des gouvernements nationaux (marché de gros, infrastructures de transport nationales), sans compter l'implication croissante du secteur privé dans le domaine de la logistique et de la distribution.

L'offre des PTF n'est pas assez intégrée. C'est le constat de plusieurs PTF, institutions internationales ou de recherche, qui concluent tous à la nécessité de : (i) passer d'une approche centrée sur la production à une approche holistique intégrant offre, demande et infrastructures de marché, (ii) mettre davantage l'accent sur les évolutions institutionnelles, politiques et de gouvernance, liées au rôle croissant des collectivités locales et des acteurs privés (y compris la société civile) engagés dans les questions alimentaires, (iii) partir davantage de la demande et donc de la dimension urbaine, en aval des systèmes agroalimentaires, (iv) avoir des approches multisectorielles (Tefft *et al.*, 2017 ; IFPRI, 2017 ; FIDA, 2017). À partir de 2009, les stratégies et recommandations du milieu des institutions de développement ont été fortement influencées par la crise alimentaire de 2007-2008. Les débats se sont alors concentrés sur les questions d'instabilité des prix et de régulation, de prévention des crises alimentaires et de systèmes d'alertes précoces, de protection des plus pauvres – consommateurs comme producteurs – contre ces chocs de prix. Cette orientation se retrouve également dans la littérature scientifique.

### **Une littérature existante à renouveler**

Du point de vue de la recherche, il existe également des lacunes qui rendent difficile ce renouvellement d'approche. D'une part, l'immense majorité des efforts de recherche s'est historiquement concentrée sur l'amélioration des conditions

de la production agricole, et d'autre part, après la crise alimentaire de 2007-2008, l'attention des chercheurs comme celle des administrations et des institutions de développement s'est déplacée sur la prévention et la gestion des crises, et s'est donc moins concentrée sur l'amélioration du fonctionnement de ces systèmes en période « normale ».

La littérature concernant les systèmes agroalimentaires et leurs infrastructures est assez ancienne<sup>7</sup>. À partir des années 1970, des économistes ayant travaillé sur les marchés vivriers africains ont mis l'accent sur la nécessité d'un système de commercialisation efficace pour la transmission des besoins de consommation aux producteurs, favorisant ainsi leur capacité à réagir aux signaux du marché. L'ajustement entre production et demande a souvent été perçu comme automatique grâce aux transmissions de prix en situation de concurrence qu'il s'agissait d'établir à travers la diffusion d'informations et la mise en place de marchés de gros (Jones, 1972 ; Timmer *et al.*, 1983). Des études sur l'approvisionnement des villes de l'ancien Zaïre (aujourd'hui République démocratique du Congo) et de Côte d'Ivoire sont inspirées de cette logique (Goosens *et al.*, 1994 ; Tollens, 1997 ; Aguié, 1997). Cependant, nombre d'expériences de mise en place de marchés de gros se sont soldées par des échecs, et les systèmes d'information sur les marchés touchent un nombre d'acteurs limités (Chaléard, 1996 ; Galtier et Egg, 2003).

Les géographes, avec une approche plus granulaire et empirique, ont produit des descriptions précises des circuits de commercialisation des marchés urbains. Des recherches en Afrique centrale ont été initiées par Venetier (1972a, 1972b), qui met en avant la polarisation de l'espace géographique où l'alimentation des citoyens dépend d'apports lointains, ce qui entraîne des difficultés de ravitaillement et un rôle croissant pour les transports de longue distance. Chaléard (1996, 1998) montre l'importance de la contrainte de transport dans la capacité de réponse des agricultures vivrières locales à la demande des villes. Il attire également l'attention sur le fait que les flux d'échange entre les agglomérations et les campagnes ne sont pas limités à des flux alimentaires à sens unique. Il met en évidence le jeu complexe des acteurs du commerce qui combinent une diversité d'espaces de ravitaillement et de redistribution, et une gamme de produits, afin de s'adapter à l'instabilité dans le temps de la production et à la dissémination des espaces cultivés. Enfin, les travaux de l'économie spatiale inspirés de Von Thünen (1826) montrent que l'organisation des flux d'approvisionnement des villes est déterminée par le degré de préemption des produits et les contraintes de transport, les produits les plus périssables étant fournis par les zones les plus proches. Même avec le développement du transport vers les zones rurales et les contraintes foncières en périurbain, l'importance des zones proches dans l'alimentation en produits périssables des villes demeure. La proximité géographique est souvent combinée à la proximité relationnelle entre producteurs et vendeurs, et entre vendeurs et consommateurs (Moustier, 2017).

Des économistes comme Hugon (1985), Requier-Desjardins (1991), Riley et Staatz (1993) et Harris-White (1996), ainsi que des anthropologues comme par exemple Guyer (1987) mettent également en évidence la nécessité d'explicitier la chaîne d'intermédiaires entre production et consommation ainsi que la diversité de leurs contraintes et de leurs objectifs, pour évaluer les possibilités d'améliorer l'approvisionnement alimentaire des consommateurs. « *Les systèmes d'approvisionnement alimentaire ne sont pas seulement des chaînes marchandes qui assurent la circulation des biens et la communication de l'information par les prix, ni simplement un lien entre les sphères classiquement opposées dans l'analyse, le producteur et le consommateur, les paysans et l'État. Ce sont aussi des organisations enracinées dans une structure économique et sociale* » (Guyer, 1987). Les opérateurs du commerce sont soumis à de nombreuses contraintes. Les conditions d'approvisionnement et d'écoulement des produits, l'accès au crédit, au transport et à l'information sont caractérisés par l'instabilité (variabilité dans le temps) et l'incertitude (difficulté à connaître et à anticiper). Des réseaux d'échanges et des contrats informels répondent à ces contraintes, mais leur incidence sur l'efficacité globale de l'approvisionnement reste mal connue (Staatz *et al.*, 1989 ; Riley et Staatz, 1993).

Les systèmes de distribution informels<sup>8</sup> en Afrique sont souvent jugés peu efficaces face à la croissance de la demande alimentaire. Cependant, leur accessibilité pour les consommateurs défavorisés et leur résilience face à l'instabilité de l'offre et de la demande sont mises en avant, ce qui explique leur importance dans l'alimentation en milieu urbain (Vorley, 2013). Une modernisation des systèmes alimentaires africains est décrite par certains auteurs. Elle est définie comme un ensemble d'innovations technologiques et organisationnelles. Les innovations organisationnelles répondent à des changements dans l'organisation dans l'espace (regroupements, économies d'échelle, innovations logistiques) et dans les relations entre les acteurs des filières : contractualisation voire intégration verticale, c'est-à-dire combinaison de différents stades d'une filière donnée, par exemple, par des investissements des distributeurs dans la production. Le développement de la grande distribution est une forme de modernisation, comme celle de marchés de gros mieux équipés et organisés pour la transparence de l'offre et des prix y afférents.

Plusieurs visions de la modernisation des systèmes alimentaires se trouvent dans la littérature (Moustier *et al.*, 2009). Une vision positive voit la modernisation comme une source d'économie, de valeur ajoutée, de compétitivité, et enfin comme une réponse efficace à la demande de qualité. Une vision négative souligne les risques d'exclusion qu'elle entraîne. Un chemin intermédiaire entre ces deux perspectives pourrait être de montrer l'opportunité d'utiliser les réseaux existants non pour les remplacer, mais pour leur permettre de répondre à ces défis en utilisant des investissements en matière d'infrastructures, de

technologie et d'organisation. La présente étude contribue à une description empirique fine des contraintes face à une telle modernisation.

Enfin, en matière de travaux sur la gouvernance alimentaire urbaine, beaucoup sont influencés par les théories du « biais urbain » (Lipton, 1977) : les autorités politiques préfèrent assurer la stabilité sociale en ville en maintenant des prix bas (par exemple, en subventionnant les importations), lesquels sont défavorables aux populations rurales. Cependant, des études ont montré les effets d'entraînement des villes sur les agriculteurs ruraux, en termes de nouveaux débouchés et d'intensification agricole (Cour, 2004).

***La littérature a été récemment renouvelée, mais reste limitée, particulièrement en Afrique.***

De nombreux travaux de recherche ont été menés sur la « révolution des supermarchés » (Reardon *et al.*, 2009). Cependant, ces études concernent surtout l'Asie, où le phénomène a été le plus important. Dans la zone méditerranéenne de l'Afrique, les études adoptent surtout une approche centrée sur l'amont, les analyses au niveau urbain et/ou spatial étant plus rares. En Afrique subsaharienne, où l'une des questions est de savoir si les supermarchés sont amenés à prendre de l'importance relativement aux marchés traditionnels qui restent pour le moment très présents sur l'ensemble du continent, il existe quelques études, mais celles-ci concernent surtout l'Afrique de l'Est (voir par exemple : Woldu *et al.*, 2013, sur Addis-Abeba ; Tschirley *et al.*, 2010 sur la Zambie et le Kenya). Plusieurs raisons expliquent ce manque d'élargissement des études à l'ensemble du continent africain :

- manque de données et d'indicateurs sur les marchés « traditionnels » (Tschirley *et al.*, 2010) : localisation, produits distribués, type de propriété et mode de gestion, prix d'achat et prix de vente, gaspillage, etc. ;
- manque de données sur les préférences des consommateurs basées sur des données d'achat réel (notamment sur leurs préférences en termes de lieux d'achat, l'arbitrage entre, d'une part le coût et le temps de transport, et d'autre part le prix des produits n'étant pas la seule variable à prendre en compte) ;
- manque d'analyse des fonctions autres que celle économique (sociale, politique, patrimoniale ou culturelle) des marchés traditionnels, contribuant sans doute à expliquer le présupposé selon lequel les supermarchés allaient balayer les autres acteurs ; ce présupposé ayant pu se révéler inexact (en Amérique latine par exemple, voir Farina, 2002).

L'économie géographique/urbaine et l'urbanisme, en analysant la localisation, la concurrence et la structuration spatiale des activités de production et de consommation, sont très utiles pour étudier les infrastructures de marché. Des travaux existent par exemple sur le problème des déserts alimentaires (Wrigley

*et al.*, 2002 ; Weatherspoon *et al.*, 2013 et 2015), mais sont consacrés aux pays de l'OCDE. En Afrique subsaharienne, les travaux restent rares (voir les travaux de Raton, 2012, pour un exemple d'approche géographique au Mali).

Des analyses de la décentralisation et les études en matière de finances publiques examinent comment le processus de décentralisation peut influencer la fourniture de services publics (Caldeira *et al.*, 2012 ; Caldeira et Rota-Graziosi, 2014), mais ces études ne concernent pas ou peu les services d'infrastructures commerciales, notamment parce que les collectivités locales ne les considèrent que rarement comme un service public, services qui sont souvent gérés en partenariat avec des acteurs privés. L'analyse de ces modes de gestion (type de gestion ; nature des relations entre la collectivité locale, les associations de commerçants et les acteurs privés ; mode de recouvrement des taxes ; « économie politique » des relations en jeu...) et de leur influence sur l'efficacité fait particulièrement défaut (Michelon, 2008).

La circulation de l'information sur les marchés est extrêmement importante (voir Bignebat *et al.*, 2009, sur le cas de la Turquie). Plusieurs études analysent comment les NTIC permettent aux marchés de fonctionner de façon plus efficace, en améliorant la circulation de l'information et donc en réduisant les coûts de transfert et/ou les pouvoirs de marché de certains acteurs. Ces travaux sont cependant généralement concentrés sur l'amont de la chaîne de valeur (Aker, 2008 ; Jensen, 2007).

Le présent ouvrage vise donc à combler ce déficit et à mettre en lumière des réflexes analytiques à adopter pour tout praticien du développement impliqué dans les politiques d'amélioration des systèmes alimentaires en général, et des infrastructures de marché en particulier.

### **Méthodologie : une approche analytique illustrée par trois études de cas portant sur les villes de Rabat, Niamey et Abidjan**

Cet ouvrage se concentre sur la façon dont les institutions financières comme l'AFD et la Banque mondiale peuvent accompagner les gouvernements locaux et nationaux dans les politiques alimentaires *via* une composante particulière des systèmes alimentaires que sont les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires. Comment concevoir les systèmes de stockage, de transport et d'échange de produits pour garantir la sécurité alimentaire et nutritionnelle des villes, territoires, pays et régions qui évoluent rapidement, et ce tout en anticipant les impacts en matière de pollution, les effets d'agglomération et leurs externalités (tant positives que négatives), le rôle potentiel des TIC, ainsi que les impacts à long terme de ces systèmes sur la structuration spatiale des activités productives ?

Les politiques à concevoir sont donc multisectorielles, transversales et d'une remarquable complexité. Faut-il imposer la création de marchés de gros dans les pays africains ? Et si oui, comment faire pour qu'ils soient suffisamment près

des villes afin de réduire les coûts de transport, tout en restant suffisamment loin pour ne pas créer d'effet de congestion sur les infrastructures urbaines ? Quelles règles doivent gouverner les marchés de détail et qui devraient prendre en charge leur application ? Les transports devraient-ils être subventionnés pour améliorer le lien entre consommateur et marché ? L'agriculture urbaine, en réduisant la distance entre producteur et consommateur, est-elle plus efficace ? Toutes les composantes des systèmes alimentaires, depuis la transformation jusqu'à la dernière étape de consommation, sont interdépendantes : il est donc difficile de concevoir un projet touchant l'une d'entre elles sans prendre en compte les autres.

De plus, les géographies, les acteurs, les activités sont divers, ce qui implique d'avoir une approche méthodologique pluridisciplinaire.

Étant donné que les systèmes alimentaires nécessitent de mobiliser plusieurs disciplines et outils pour effectuer des recommandations de politiques publiques opérationnelles, une approche par étude de cas a été adoptée. Elle permet une plus grande richesse descriptive que des analyses purement quantitatives de comparaison entre pays, et permet de rendre compte de la complexité des interdépendances entre localisation de la production, infrastructures de transport et de marché, pouvoir de marché des différents acteurs et préférences des consommateurs.

Les trois cas étudiés sont ceux de Rabat-Salé au Maroc, Niamey au Niger et Abidjan en Côte d'Ivoire. Ils présentent une diversité géographique et en termes de niveau de revenu, qui permet de souligner des traits communs et des différences riches d'enseignements pour les politiques publiques (encadré 1.1). Les trois villes sont les capitales administratives et/ou économiques de leur pays d'appartenance, mais Rabat n'est pas la capitale commerciale ni la plus grande ville du Maroc en nombre d'habitants, contrairement aux deux autres cas analysés. Abidjan, comme Rabat, est un port, ce qui lui permet d'accéder à une source de commerce. L'inégale capacité des différents États à réguler et à appliquer les règlements affecte aussi fortement le fonctionnement des marchés.

Les trois études de cas ont cherché à recueillir des éléments quantitatifs et qualitatifs sur les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires. Du côté quantitatif, les enquêtes suivantes auprès des consommateurs et des intermédiaires ont été menées :

- un échantillon de consommateurs urbains (sujets abordés : pratiques de consommation, facteurs de choix des lieux d'achat et des produits) : 76 personnes ont été interrogées à Rabat-Salé avec un accent mis sur la qualité sanitaire ; 312 personnes à Abidjan ; 85 personnes à Niamey. La sélection a visé une diversité des profils socioéconomiques (enquêtes dans différents quartiers présentant des profils et des niveaux de vie contrastés) ;

- un échantillon de commerçants urbains (détaillants et grossistes, formels et informels) : 86 commerçants ont été interrogés à Rabat-Salé (55 détaillants, dont 3 modernes, et 31 grossistes), avec une enquête spécifique auprès de 505 détaillants sur l'origine des produits ; 67 commerçants à Abidjan (54 grossistes et 13 détaillants) ; 169 commerçants et 58 transporteurs à Niamey.

Du côté qualitatif, une enquête cartographique, des visites sur place des marchés de gros et de détail et des suivis de filières spécifiques de plusieurs types de produits alimentaires ont permis de décrire le rôle des différents acteurs et de différentes infrastructures avec une certaine finesse. Enfin, la gouvernance a été étudiée avec des entretiens auprès des principaux acteurs des politiques alimentaires urbaines : fonctionnaires des différents ministères concernés, agences publiques et parapubliques, élus et techniciens locaux, experts, gestionnaires des marchés de gros, associations, opérateurs de la grande et moyenne distribution, agents administratifs, personnalités politiques, académiques, et avec le secteur privé.

En complément de ces cas, l'armature théorique de l'étude s'appuie sur une revue de la littérature en économie géographique (Calmette, à paraître).

### ENCADRÉ 1.1

## Études sources de l'ouvrage : un précis théorique et trois études de terrain

L'ouvrage repose sur un article théorique et trois études de terrain, l'intégralité des recherches effectuées étant disponibles sur le site de l'AFD.

Calmette (à paraître) présente un précis d'économie géographique appliquée à la question des marchés. Cet article répond ainsi aux questions de politique économique : quand est-il efficace (du point de vue du décideur politique) de subventionner les coûts de transport ? Où doit s'installer un marché ? Quel sera l'effet sur les zones de production ? L'auteur montre que les contraintes technologiques (le degré de péremption des produits en particulier) et les préférences des consommateurs (pour la proximité ou les prix) peuvent expliquer nombre de ces choix. L'auteur rappelle en outre que les conditions de marché souvent imparfaites, voire monopolistiques, sont tout aussi importantes que les infrastructures physiques.

Aderghal *et al.* (2019), Lemeilleur *et al.* (2019b), Rousseau *et al.* (2019), Rousseau et Harroud (2019) pour le cas du Maroc sont les études et articles de recherche qui portent sur le cas de Rabat-Salé au Maroc. Ensemble, ils décrivent les mutations complexes des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires de cette agglomération. Les évolutions sont d'abord géographiques : éloignement des zones

(suite page suivante)

---

### Encadré 1.1 (suite)

de production, obligation d'utiliser les marchés de gros pour les fruits et légumes, etc. Ces mutations répondent à une augmentation des revenus moyens, mais excluent également les couches sociales moins intégrées, avec parfois une réduction de l'accès à l'alimentation. Les problèmes de qualité sanitaire figurent au premier plan. Mais les évolutions sont aussi sociales et politiques, et les auteurs des études de cas sur le Maroc soulignent la tension entre circuits « traditionnels », souvent informels, autour des vendeurs ambulants, de la médina et du souk, et les circuits « modernes » des supermarchés. Ils vont aussi à une échelle granulaire précise, en montrant les évolutions au niveau des quartiers. Ces études s'appuient sur une enquête de terrain auprès des consommateurs et producteurs, des descriptions géographiques et ethnographiques des marchés, ainsi que des entretiens avec des décideurs politiques et administratifs.

Lançon et Boyer (2019) décrivent le cas d'Abidjan en Côte d'Ivoire. Ils soulignent que la configuration polycentrique des circuits de distribution des produits alimentaires frais organisée autour de places de marché et gouvernée par des réseaux de relations interpersonnelles répond à la préférence des citoyens pour un approvisionnement de proximité, et aux difficultés de circulation dans cette agglomération étendue et morcelée. La place des supermarchés reste marginale pour la distribution de ces biens. La modernisation du système actuel de distribution en réseaux encore peu formalisés ne doit pas viser à une concentration des flux autour de marchés de gros, mais doit privilégier la conception de systèmes déconcentrés et coordonnés en concertation avec les acteurs du commerce et les municipalités. Cette étude s'appuie sur des enquêtes quantitatives auprès des consommateurs et des intermédiaires dans plusieurs marchés de la ville, ainsi que sur une analyse cartographique et des entretiens détaillés avec les responsables administratifs du secteur.

D'Angelo et Brisson (2019) analysent le cas de Niamey au Niger. Le contexte y est différent, étant donné les contraintes majeures en termes d'approvisionnement et de production, la faiblesse des revenus, les risques climatiques, la faiblesse d'infrastructures logistiques et le faible niveau de capacité d'intervention publique. Malgré cela est soulignée la résilience du système d'approvisionnement, largement informel, et concentré dans le centre-ville. Le caractère enclavé du pays donne un rôle majeur aux importations, souvent informelles. L'étude s'est appuyée sur un premier rapport, « Diagnostic de l'armature commerciale de la ville de Niamey », achevé en 2014 et complété par une enquête en 2016 auprès de consommateurs, commerçants et transporteurs.

Enfin, il existe une synthèse de ces trois études de cas ainsi que des publications complémentaires de l'AFD sur le sujet de présent ouvrage qui ont pu être également mobilisées.

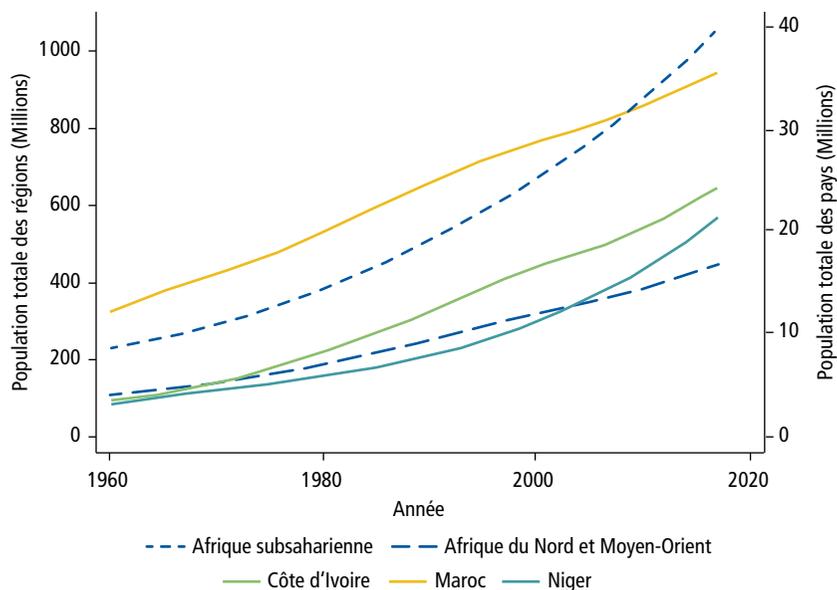
---

## Urbanisation, classe moyenne et globalisation au Maroc, en Côte d'Ivoire et au Niger

### Un essor démographique auquel les villes sont peu préparées

Comme de nombreux pays d'Afrique, la Côte d'Ivoire, le Maroc et le Niger ont connu une croissance démographique soutenue au cours des dernières décennies. En 2017, ils comptaient respectivement 24,3, 35,7 et 21,5 millions d'habitants. Dans ces trois pays, la population a donc augmenté d'environ 10 millions d'habitants en un peu moins de deux décennies – soit un rythme de croissance de 3,5 à 4 % par an depuis 1990 pour le Niger et de 2,5 % par an pour la Côte d'Ivoire, à rapprocher du rythme de croissance de l'Afrique subsaharienne dans son ensemble (2,7 % par an). Le Maroc, où la natalité est plus faible, a vu sa population augmenter à un rythme de croissance plus lent (1,3 % par an). Le graphique 1.1 présente l'évolution de la population dans les trois pays étudiés.

**Graphique 1.1** Évolution de la population de la Côte d'Ivoire du Maroc et du Niger

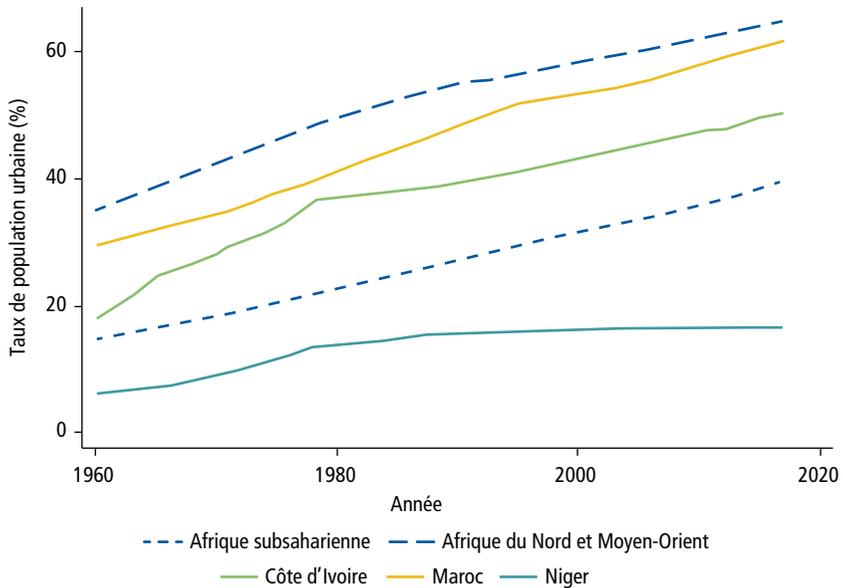


Source : Demographic statistics database, UN : <https://unstats.un.org/unsd/demographic-social/>.

Comme dans le reste de l'Afrique, cette croissance démographique s'est accompagnée d'une forte croissance de la population urbaine, notamment au Maroc et en Côte d'Ivoire. Dans ces deux pays, près de la moitié de la population

vit dans les villes, soit environ 10 points de pourcentage de plus qu'en 1990. En Afrique subsaharienne, c'est environ 40 % de la population qui vit en ville. Le Niger se situe en dessous de cette moyenne. L'urbanisation y a également moins augmenté sur la période récente et, par ailleurs, est restée stable depuis 30 ans (proche de 15 %). Le graphique 1.2 illustre bien cette évolution et l'inscrit dans une perspective historique depuis le milieu du XX<sup>e</sup> siècle. En nombres absolus, cela implique bien sûr une augmentation du nombre d'urbains du fait de la croissance rapide de la population.

**Graphique 1.2** Évolution du taux de population urbaine au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire



Source : World development indicators.

World Bank : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

La croissance des villes (anciennes et nouvellement créées) est une dynamique mondiale : la population urbaine s'est accrue pour représenter actuellement plus de la moitié de la population mondiale. Les zones urbaines sont aujourd'hui plus peuplées que les milieux ruraux, et la frontière entre ces deux types d'espaces géographiques tend à être de plus en plus poreuse, du fait notamment des mobilités dans divers domaines.

De plus, cette dynamique est appelée à s'accroître dans le futur. Selon les projections de l'ONU, il y aura, en 2050, 2,5 milliards d'habitants en plus en zone

urbaine (ONU, 2015). 90 % de la croissance démographique urbaine d'ici 2050 devrait se situer dans les villes africaines et asiatiques (ONU, 2015). Cette dynamique démographique stimule la demande intérieure du fait des nouveaux modes de vie et de consommation, notamment en termes d'alimentation.

Les villes sont peu préparées à absorber cet essor démographique. Le manque d'investissements privés (en construction immobilière) et publics (en routes et autres équipements) crée des pertes économiques dans tous les secteurs d'activité. Pour prendre un exemple, les routes goudronnées peuvent exister au centre-ville, mais disparaissent souvent dès que l'on s'en éloigne. Ces carences rendent la mission des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires d'autant plus difficile en Afrique : les marchés de détail sont des lieux structurants de la vie économique, sociale et environnementale d'un quartier, mais dans les cas de Niamey et d'Abidjan, ils sont mal connectés aux autres infrastructures. Ils sont difficiles à maintenir et augmentent donc le prix de l'alimentation. À Rabat, ce problème est relativement limité grâce à une meilleure planification urbaine.

### **La demande urbaine croît, devient plus hétérogène et comporte des risques spécifiques**

#### *L'accroissement de la demande urbaine stimule la production locale*

L'essor démographique des villes s'accompagne d'une hausse de la demande urbaine. Cette demande s'adresse essentiellement à la production locale. En effet, en moyenne en Afrique de l'Ouest, les importations ne représentent que 8 % du total des dépenses alimentaires, et une grande part de la consommation alimentaire est couverte par la production locale (Allen et Heinrigs, 2016). À Abidjan par exemple, en dépit d'un recours important aux importations pour quatre groupes de produits – céréales (riz, blé), poisson, lait et abats –, la hausse rapide de la demande alimentaire des villes a fortement mobilisé les campagnes environnantes (Lançon et Boyer, 2019).

Selon la FAO, la demande alimentaire des zones urbaines pourrait dynamiser le milieu rural : « *Les millions de jeunes vivant dans les pays en développement, appelés à faire leur entrée sur le marché du travail d'ici les prochaines décennies, n'auront pas besoin de fuir les zones rurales pour échapper à la pauvreté* », indique le rapport sur la situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2017 de la FAO, publié le 9 octobre 2017 (FAO, 2017). Il y est précisé que « *les zones rurales possèdent un vaste potentiel pour stimuler la croissance économique, nécessaire au maintien d'une certaine production agricole et à l'essor des secteurs liés* ». Pour la FAO, il faut « *s'appuyer sur la demande croissante en produits alimentaires dans les zones urbaines* ». Cela permettra « *de diversifier les systèmes agroalimentaires et de générer de nouvelles opportunités économiques dans les activités agricoles et non agricoles* ».

### *L'essor d'une classe moyenne exigeante en qualité*

Si la population urbaine croît à un rythme soutenu, elle est en même temps très hétérogène. La population urbaine se compose en partie d'une classe moyenne émergente. En Afrique, une étude du cabinet de conseil Deloitte<sup>9</sup> estime que la classe moyenne<sup>10</sup> représentait 34 % de la population en 2013, soit 355 millions d'individus<sup>11</sup>. Cette étude précise qu'au cours des trois décennies qui ont précédé 2010, « *la classe moyenne émergente (africaine) a connu un taux de croissance de 3,1 %, contre 2,6 % pour la population totale (africaine)* ».

La demande des classes moyennes, aux revenus plus élevés, accorde de plus en plus d'importance à la qualité de l'alimentation (fraîcheur, goût, origine, Informées des enjeux sanitaires liés notamment à l'utilisation excessive de produits phytosanitaires, les classes moyennes revoient leurs pratiques d'achat<sup>12</sup>. C'est particulièrement le cas dans les PRI, en Afrique du Nord et en Asie, où les classes moyennes sont plus nombreuses et où les agriculteurs ont aussi davantage recours à des intrants chimiques.

Ainsi, Aderghal *et al.* (2019) notent qu'au Maroc, « *l'évolution de la demande urbaine n'est pas linéaire. Au-delà des enjeux quantitatifs de plus en plus prégnants, cette demande évolue sur le plan qualitatif avec le développement de différentes classes sociales urbaines et de pratiques très différenciées* » et que l'émergence des classes moyennes joue un rôle important dans la transformation de la demande alimentaire (Ncube, 2011). Cela se traduit par une plus grande diversité de la diète (vers davantage de produits frais et de fruits et légumes) et par une réduction du temps de préparation des aliments.

Dans une moindre mesure, dans les deux pays d'Afrique subsaharienne étudiés (le Niger et la Côte d'Ivoire), cette dynamique est également présente par le biais des supermarchés. À Niamey, d'Angelo et Brisson (2019) indiquent que « *l'apparition récente de supermarchés modernes [répond] notamment aux demandes de qualité, d'hygiène et de diversité de la classe moyenne* ». À Abidjan, Poyau (2005) montre que les « *infrastructures commerciales de type supermarché [...] voient le jour dans les quartiers "aisés/riches" de la capitale économique de la Côte d'Ivoire. [Ce] type d'infrastructure étant donc destiné aux populations les plus "riches".* »

### *Bien que les villes soient en moyenne moins pauvres, la pauvreté urbaine s'accroît tandis que l'exode rural se généralise*

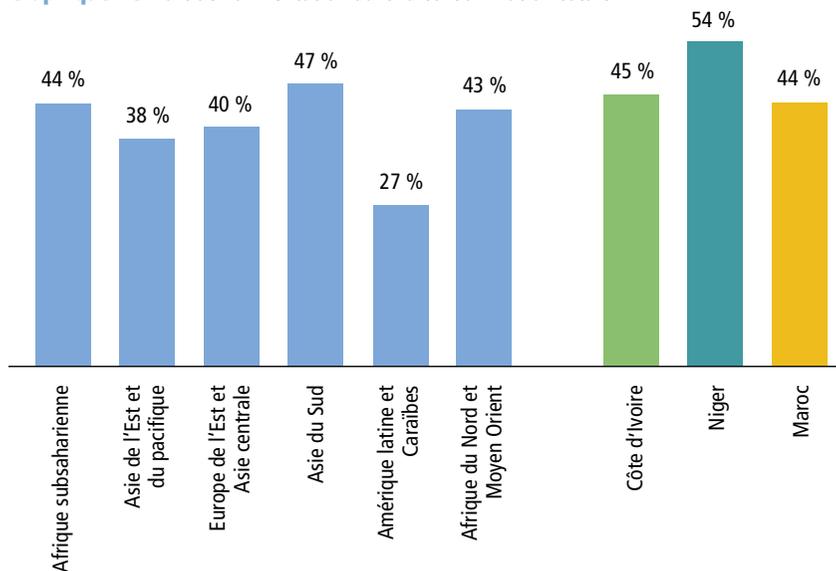
Les populations pauvres sont dorénavant très présentes dans les villes et ont des problématiques d'alimentation propres. Elles se caractérisent par une demande alimentaire très élastique au prix : leur contrainte budgétaire est plus forte, affectant leurs décisions de consommation alimentaire. Les dépenses alimentaires s'entendent au sens large, incluant les coûts d'achat et de transport. Au contraire de la classe moyenne, les décisions d'achat prennent moins en compte la qualité. Selon Bricas (2017), « *ces populations ne disposent pas d'un pouvoir d'achat suf-*

*fisant pour accéder à des produits de qualité nutritionnelle ou sanitaire suffisante et sont très vulnérables aux hausses de prix. »*

Les données de la Banque mondiale confirment que c'est particulièrement le cas en Côte d'Ivoire, où 36 % de la population urbaine vivait sous le seuil de pauvreté en 2015. Au Niger, la part de la population urbaine vivant sous le seuil de pauvreté (19 %) y est aussi très élevée. Au Maroc, la dynamique récente a plutôt conduit à une baisse de la pauvreté en milieu urbain. Proche de 10 % à la fin des années 1990, elle était inférieure à 5 % en 2007 (dernière donnée disponible).

De plus, l'alimentation représente une part importante des budgets : située à 44 % en moyenne au niveau régional, elle s'élève à 54 % en Côte d'Ivoire et reste également élevée de manière surprenante au Maroc à 44 % (graphique 1.3). Les courbes d'Engel – lesquelles décrivent la relation décroissante entre le revenu des ménages et la part de l'alimentation dans leur budget – montrent également que cette part est bien plus élevée dans les ménages à bas revenu (Lozano-Garcia et Young, 2014). Au Niger par exemple, elle décroît de 60 % pour le premier quintile à moins de 50 % pour le cinquième, et ce gradient est de 50 à 30 % pour la Côte d'Ivoire.

**Graphique 1.3** Part de l'alimentation dans la consommation totale



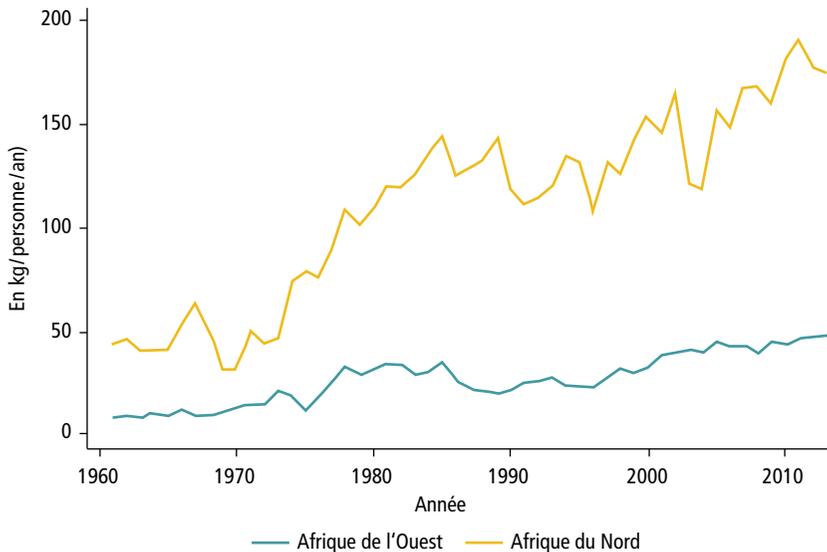
Source : *Global consumption database*, Banque mondiale.  
<http://datatopics.worldbank.org/consumption/country/Morocco>

## Les échanges se mondialisent sous l'effet de la baisse des coûts de transport

### *Les importations augmentent et permettent de diversifier l'offre dans le secteur formel*

L'émergence d'une pauvreté urbaine augmente la demande pour des produits à faible prix, ce qui favorise souvent les importations. Au Niger par exemple, « le kilo de poisson produit localement était vendu à environ 1 250 FCFA, et entre 800 et 1 000 FCFA pour le poisson congelé importé » (d'Angelo et Brisson, 2019)<sup>13</sup>. De même en Côte d'Ivoire, d'après Lançon et Boyer (2019), les importations de riz sont massives (803 000 tonnes en 2013 en provenance principalement d'Inde et de Thaïlande). Le riz domestique est souvent plus cher que « son concurrent asiatique ». En effet, la production locale se heurte à une concurrence étrangère soutenue par les subventions publiques importantes en vigueur dans de nombreux pays étrangers<sup>14</sup>. Au niveau macroéconomique, la demande pour des produits à prix plus faible se traduit par une hausse généralisée des importations en volume en Afrique, comme le rapportent Bricas *et al.* (2016).

**Graphique 1.4** Évolution des importations céréalières par habitant en Afrique de l'Ouest et du Nord



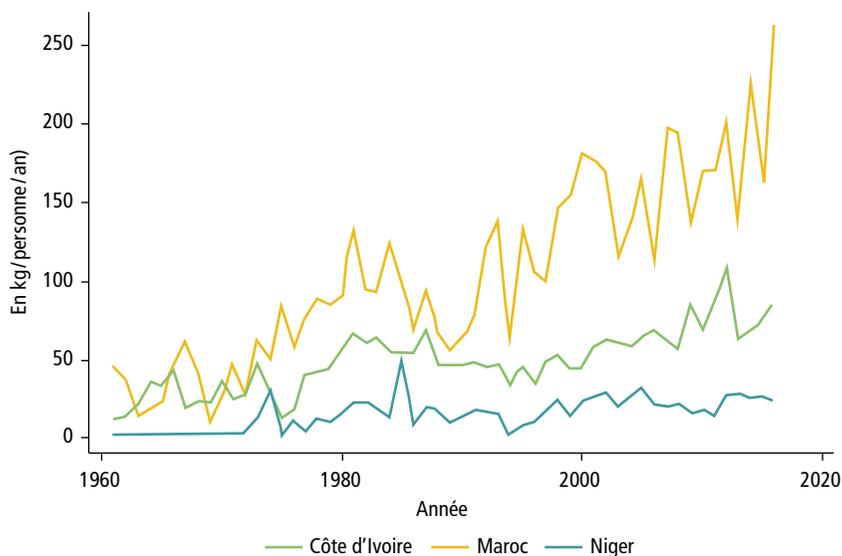
Source : *Crops and Livestock Products, Food and agriculture data* : <http://www.fao.org/faostat/fr/#data/TP>.

Le graphique 1.4 présente l'évolution des quantités de céréales importées rapportées à la taille de la population pour tenir compte de l'accroissement démographique. Une tendance haussière nette se dégage depuis 1961.

Si l'analyse se limite aux trois pays étudiés, la hausse reste très prononcée. La valeur des importations alimentaires, excluant les importations de poissons, a ainsi été multipliée par 3 en Côte d'Ivoire entre 1995 et 2016, par 2,5 au Maroc et par 5 au Niger, d'après la FAO.

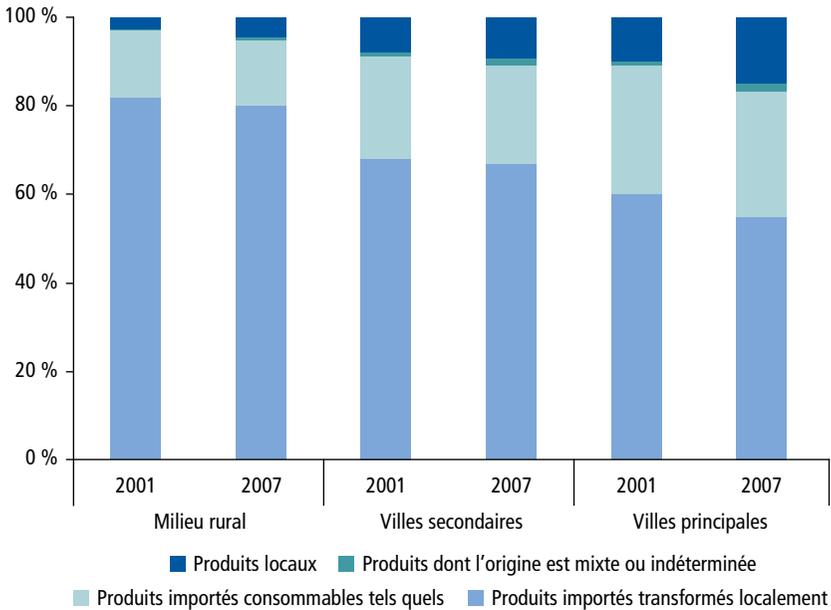
Pour s'assurer que cet accroissement des importations n'est pas uniquement dû à un accroissement démographique, le graphique 1.5 reproduit l'analyse précédente pour les trois pays étudiés et présente l'évolution des importations céréalières par habitant dans ces trois pays. La dynamique haussière observée au niveau régional se retrouve dans chacun des trois pays. Ceci conforte l'idée que les trois pays de l'étude ont des dynamiques d'importations assez représentatives des dynamiques observées dans la région.

**Graphique 1.5** Évolution des importations céréalières par habitant en Côte d'Ivoire, au Maroc et au Niger



Source : *Crops and Livestock Products, Food and agriculture data* : <http://www.fao.org/faostat/fr/#data/TP>.

En Afrique en général, les nouvelles importations sont principalement à destination des villes. Ceci est cohérent avec l'émergence d'une population urbaine pauvre qui peut difficilement recourir à l'auto-alimentation, du fait de la faible production agricole en zone urbaine.

**Graphique 1.6** Origine des produits consommés au Cameroun, par lieu de consommation

Source : reproduit à partir de Bricas *et al.* (2016). ECAM 2001 et ECAM 2007 : <http://www.statistics-cameroon.org/news.php?id=393>

Le graphique 1.6, repris de Bricas *et al.* (2016), montre l'origine des produits consommés selon le lieu de consommation finale des produits au Cameroun. La hausse des produits importés affecte chacun des lieux de consommation finale des produits, mais plus particulièrement les villes principales. La part des produits importés (soit transformés localement, soit consommables tels quels) a augmenté de plus de 5 points de pourcentage dans les villes principales entre 2001 et 2007. Dans les villes secondaires, cette part des produits importés est restée en revanche quasiment constante. En milieu rural, elle reste presque négligeable et ne semble pas affectée par une tendance haussière très prononcée.

#### *Diversifier l'offre alimentaire, surtout en fonction des saisons*

Les importations jouent aussi un rôle nutritionnel. Elles constituent une part croissante des disponibilités alimentaires<sup>15</sup> en Afrique. L'augmentation des disponibilités alimentaires observée en Afrique est bien décrite dans Bricas *et al.* (2016). Elle semble principalement due à la hausse des importations. Les calories nouvellement disponibles seraient issues de produits importés. En particulier, les céréales et les huiles végétales importées contribueraient de manière significative à l'accroissement des disponibilités alimentaires dans la région.

Dans les trois pays étudiés, le rôle nutritionnel des importations semble également se confirmer. Un indicateur de la part des importations dans la consommation locale est ainsi le ratio de dépendance alimentaire. Il rapporte le niveau des importations à la production locale, nette de la balance commerciale. Par exemple, le ratio de dépendance alimentaire en céréales<sup>16</sup> a augmenté en Côte d'Ivoire (passant de 51,7 à 53,5 %) <sup>17</sup> et au Maroc (de 39,1 à 42,1 %) <sup>18</sup> entre 2005 et 2016, d'après la FAO.

Les importations permettent ainsi de diversifier l'offre alimentaire. Elles sont en plus contracycliques, augmentant pendant les saisons où la production locale est au plus bas. Au Niger, par exemple, les importations de tomates sont très cycliques et évoluent au cours de l'année (d'Angelo et Brisson, 2019). En période de production locale, les importations venues notamment du Burkina Faso viennent compléter l'offre de tomates nigériennes lorsque les prix sont attractifs car leurs cycles de production sont similaires. En revanche, elles disparaissent des marchés nigériens quand les prix sont au plus bas et la production nigérienne abondante (soit de la fin février à la mi-mars). A l'inverse, de juin à août, c'est-à-dire durant la saison des pluies, les tomates nigériennes sont absentes du marché et les importations viennent alors pallier la faible production locale : le prix de la tomate augmente en même temps que les importations. Celles-ci viennent en grande partie du Ghana et du Bénin, dont les saisons de production sont différentes de celles du Niger.

### *Les importations peuvent permettre de lisser les prix quand la production domestique s'effondre*

Le recours aux importations permet aussi de pallier le défaut de production locale en période de crise. La crise alimentaire mondiale de 2008 s'est traduite par des émeutes de la faim dans de nombreux pays d'Afrique, notamment en Côte d'Ivoire et au Niger. Pour y faire face, la Côte d'Ivoire et le Niger ont suspendu la taxation des importations de produits alimentaires<sup>19</sup>. Cette politique s'est traduite par une hausse substantielle des importations. Ainsi en Côte d'Ivoire, Lançon et Boyer (2019) notent qu'en 2009, la Côte d'Ivoire a eu recours à des importations massives se chiffrant à 919 000 tonnes de riz blanchi pour un coût global de plus de 235 Mds FCFA (soit 380 M EUR), contre 803 000 tonnes importées en 2013.

Notons néanmoins que ces mesures sont susceptibles de bénéficier à l'ensemble du territoire uniquement dans le cas où les marchés sont intégrés. En effet, les territoires isolés et ruraux ne reçoivent pas toujours des produits importés. Les États ont ainsi mis en place des systèmes de suivi des prix et de redistribution pour favoriser l'intégration des marchés et limiter l'effet des pénuries alimentaires conjoncturelles dans certains territoires. Ces systèmes reposent souvent sur le recours aux importations. Au Niger par exemple, l'Office des produits vivriers du Niger (OPVN) s'approvisionne auprès de grossistes

qui importent des produits alimentaires, et constitue des stocks répartis sur l'ensemble du territoire nigérien. Ces stocks sont ensuite confiés à la commune qui gère la redistribution *via* son comité de vente. Les décisions d'allocation des stocks se basent sur les systèmes d'information sur les marchés (SIM). Les SIM relèvent ainsi les prix de certains produits élémentaires sur les différents marchés. En cas de forte hausse des prix, le système de redistribution de l'OPVN est activé (d'Angelo et Brisson, 2019).

La dépendance alimentaire aux importations doit néanmoins être relativisée selon Bricas (2017) qui note qu'elle concerne essentiellement les bases amylacées qui n'y occupent en valeur qu'un tiers environ des consommations alimentaires. Les deux autres tiers que constituent à peu près à parts égales les produits animaux et les « autres produits » sont largement issus de la production locale ou régionale. Ils apportent une part moindre des calories consommées, mais leur rôle nutritionnel est crucial.

## Conclusion

Les grandes dynamiques mentionnées dans l'introduction au niveau régional (essor démographique, accroissement de la population urbaine, intégration dans le commerce international) se retrouvent dans les trois pays étudiés. Elles ont tendance à affecter le niveau de la demande locale, mais aussi sa composition. L'émergence d'une classe moyenne exigeante en qualité conduit pour partie au développement de supermarchés. Ceux-ci réorganisent les réseaux d'approvisionnement traditionnels, pour s'assurer un approvisionnement continu et répondant à certaines normes de qualité. À la base de la pyramide, les populations urbaines pauvres ont une demande alimentaire très élastique au prix, façonnée par une contrainte budgétaire très forte.

De plus, l'intégration de la production et de la consommation locale dans les chaînes de valeurs internationales se retrouve dans les trois pays étudiés. Ceci répond aux exigences de la demande urbaine, à la fois en assurant un approvisionnement continu de certaines denrées alimentaires, indépendamment des saisons, mais aussi en permettant un approvisionnement de certains produits moins chers. Le développement des importations joue un rôle très semblable à celui du développement des supermarchés sur la production locale. Il a tendance à augmenter le niveau d'exigence vis-à-vis de la qualité, les pays importateurs, les entreprises importatrices ou même les consommateurs finaux dans les pays de destination ayant tendance à imposer des normes sur la qualité des produits échangés. Le niveau élevé d'exigence en qualité a tendance à réorganiser la production locale, donnant un avantage aux grandes entreprises de production agricole. Pour autant, certains arrangements permettent aux petits producteurs de répondre à cette nouvelle demande, surtout lorsqu'ils

bénéficient d'un programme d'assistance, ou réussissent à se coordonner pour assurer une distribution continue de volumes importants.

## Suite de l'ouvrage

Dans le chapitre 2, la question des infrastructures physiques sera soulevée. À quoi ressemblent les circuits d'approvisionnement et de distribution alimentaires inscrits dans l'espace ? Nous examinerons la réorientation des zones de production sous l'effet des forces décrites plus haut : densification de l'urbain, disponibilité de produits importés et donc souvent éloignement de la production agricole des zones urbaines et péri-urbaines. Dans un deuxième temps seront soulevées la question du placement optimal des marchés de gros et de détail dans les villes, et celle des forces qui déterminent leur succès ou leur échec. En plus des équipements physiques, qui incluent l'état des routes et autres infrastructures de transport, les équipements de stockage et de conformité de la chaîne du froid, cette partie soulignera l'importance des frictions spatiales au sens de l'économie géographique : les forces qui permettent à certains agents d'exercer un pouvoir de monopole sur certaines filières, en particulier quand ils profitent d'effets centripètes de la demande. Enfin, nous utiliserons les analyses approfondies des structures de gouvernance dans chacun des trois cas étudiés pour comprendre comment les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds peuvent agir dans ces contextes complexes.

Le chapitre 3 se concentrera, pour sa part, sur les paramètres qui déterminent nombre de ces relations marchandes. L'approvisionnement et la distribution alimentaires ne sont en effet pas que des questions d'infrastructure et de prix, mais également de diffusion de l'information, d'accès au crédit et de réseaux marchands. En changeant d'optique, ce chapitre proposera de s'intéresser aux conditions institutionnelles de fonctionnement des marchés et de leurs dysfonctionnements, et expliquera une partie des inefficiences observées.

## Notes

1. De nombreuses expressions sont employées de manière synonyme. Aux côtés de « système agroalimentaire » ou « *food system* » en anglais tel que défini dans le texte, on trouve également « filière agroalimentaire » ou « *food value chain* » : elles désignent généralement l'ensemble des activités de la production (y compris son financement) à la distribution. L'expression « *food value chain* » n'a émergé qu'au milieu des années 1990 avec les travaux qui mettent l'accent sur la globalisation et son impact sur la répartition de la valeur ajoutée entre les différentes activités et les différents acteurs. Traduit en français par « chaîne de valeur », « *food value chain* » est en réalité très proche de la notion de « filière agricole » développée depuis les années 1960 en

- France notamment. « Systèmes d’approvisionnement et de distribution alimentaires » ou “*food supply and distribution chain*” sont également des termes très employés pour désigner l’ensemble des activités de production et de distribution alimentaires. Ils englobent moins les aspects rémunération et régulation que les termes précédents.
2. Nouvel agenda urbain, cf. *United Nations Conference on Housing and Sustainable Urban Development* (Habitat III), Quito, 17-20 octobre 2016.
  3. Sauf mention contraire, les chiffres de ce paragraphe sont issus de Allen *et al.* (2018).
  4. <http://www.fao.org/save-food/resources/keyfindings/en/>
  5. Données CNUCED (2017).
  6. Pour plus d’informations, il convient de consulter le site du Pacte de Milan : <https://www.milanurbanfoodpolicypact.org/>
  7. Les deux pages suivantes sont extraites du papier de recherche de Lemeilleur *et al.*, 2019b.
  8. Le terme « informel » peut être défini de manière simple comme échappant à l’enregistrement et la réglementation de l’État. Il faut cependant noter que nombre d’acteurs dits informels contribuent de fait aux ressources publiques, par exemple en s’acquittant de taxes sur les marchés.
  9. Citée par Lançon et Boyer (2019).
  10. Les personnes vivant avec 2 à 20 USD par jour sont considérées comme faisant partie de la classe moyenne africaine. Toutefois, la définition des classes moyennes inférieure et supérieure distingue les personnes percevant des revenus compris respectivement entre 4 et 10 USD par jour, et entre 10 et 20 USD par jour (Deloitte cité par Lançon et Boyer, 2019).
  11. « *Les individus qui gagnent entre 2 et 4 USD par jour appartiennent à la population dite “flottante” [de la classe moyenne]. Une légère évolution du coût de la vie peut en effet les faire basculer de nouveau dans la pauvreté. Ce qui les rend extrêmement vulnérables. De ce fait, le chiffre susindiqué de 355 millions d’africains appartenant à la classe moyenne pourrait avoir été surestimé.* »
  12. Lançon et Boyer, 2019.
  13. d’Angelo et Brisson (2019) précisent qu’au Niger, les produits congelés importés proviennent souvent de Chine et de Thaïlande et transitent par le Bénin.
  14. d’après Mory Diabaté, le PDG d’une entreprise rizicole [https://www.sciencesetavenir.fr/nature-environnement/agriculture/la-cote-d-ivoire-en-quete-d-autosuffisance-en-riz\\_101277](https://www.sciencesetavenir.fr/nature-environnement/agriculture/la-cote-d-ivoire-en-quete-d-autosuffisance-en-riz_101277)
  15. Les disponibilités alimentaires sont des calculs basés sur des statistiques nationales de production et d’échange : Production + Importations – Exportations – Usages non alimentaires (semences, alimentation animale, usages industriels) – Pertes au champ et au stockage + Variation de stock entre le début et la fin d’année considérée (Bricas *et al.*, 2016).
  16. Ratio des importations en céréales et de la somme de la production locale et de l’opposé de la balance commerciale en céréales.
  17. [http://faostat.fao.org/static/syb/syb\\_107.pdf](http://faostat.fao.org/static/syb/syb_107.pdf)
  18. [http://faostat.fao.org/static/syb/syb\\_143.pdf](http://faostat.fao.org/static/syb/syb_143.pdf)
  19. <http://www.fao.org/3/an172e/an172e00.pdf>

## Bibliographie

- Aderghal M., Lemeilleur S. et Romagny B. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération de Rabat (Maroc) », Note technique AFD, n° 48, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-48-systeme-alimentaire-qualite-sanitaire-aderghal-lemeilleur-romagny>
- AFD (2017), « L'AFD et l'alimentation des villes, quel rôle pour les collectivités locales ? », collection l'AFD et..., n° 4, septembre, <https://www.afd.fr/fr/lafd-et-l-alimentation-des-villes>
- AFD (2015), « L'AFD et les équipements marchands urbains : 30 ans de projets de réhabilitation de marchés en Afrique », septembre <https://www.afd.fr/fr/evaluation-de-trois-projets-de-rehabilitation-de-marches-centraux-mahajanga-ouagadougou-et-phnom-penh>
- Aguié A. G. (1997), « Le marché de gros de Bouaké : une expérience pour l'Afrique », collection Aliments pour les villes, AC/06-97F, Rome, FAO/AGSM/SADA, 16 p.
- Ahmed A. U., Hill R. V., Smith L. C., Wiesmann D. M. et Frankenberger T. (2007), "The World's Most Deprived: Characteristics and Causes of Extreme Poverty and Hunger", A 2020 Discussion Paper 43, International Food Policy Research Institute, Washington D.C., octobre.
- Aker J. C. (2008), "Does Digital Divide or Provide? The Impact of Mobile Phones on Grain Markets in Niger.", BREAD Working Paper 177, <http://www.oecd.org/countries/niger/41713177.pdf>
- Aker J. C. et Mbiti I. M. (2010), "Mobile Phones and Economic Development in Africa", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 3, p. 207-32.
- Allen T. et Heinrijs P. (2016), « Les nouvelles opportunités de l'économie alimentaire ouest-africaine », *Notes ouest-africaines*, n° 1, Éditions OCDE, Paris.
- Allen T. (2017), « Le coût des prix alimentaires élevés en Afrique de l'Ouest », *Notes ouest-africaines*, n° 8, Éditions OCDE, Paris.
- Allen T., Heinrijs P. et Heo I. (2018), « Agriculture, alimentation et emploi en Afrique de l'Ouest », *Notes ouest-africaines*, N° 14, Éditions OCDE, Paris.
- Balineau G. et Madariaga N. (2019), « Repenser l'alimentation dans les villes du Sud », Question de développement, n° 45, septembre, AFD, Paris.
- Balineau G., Madariaga N., Françoise A. et Cuzon J.-R. (à paraître), « Villes et systèmes agroalimentaires durables, repenser le rôle des marchés – Principes d'intervention pour des projets renouvelés », Rapport technique, AFD, Paris.
- Banque mondiale (2020), "Global Value Chains: Trading for development", rapport sur le développement dans le monde 2020.
- Bignebat C., Koç A. A. et Lemeilleur S. (2009), "Small producers, supermarkets, and the role of intermediaries in Turkey's fresh fruit and vegetable market", *Agricultural Economics*, vol. 40 (supplément), p. 807-816.
- Bricas N., Tchamda C. et Mouton F. (dir.) (2016), « L'Afrique à la conquête de son marché alimentaire intérieur. Enseignements de dix ans d'enquêtes auprès des ménages d'Afrique de l'Ouest, du Cameroun et du Tchad », AFD, Paris, collection

- « Études de l'AFD », n° 12, 132 p. <https://www.afd.fr/fr/lafrique-la-conquete-de-son-marche-alimentaire-interieur-enseignements-de-dix-ans-denquetes-aupres-des-menages-dafrique-de-louest-du-cameroun-et-du-tchad>
- Bricas N. (2017), « Les enjeux de l'urbanisation pour la durabilité des systèmes alimentaires », in Brand C., Bricas N., Conaré D., Daviron B., Debru J., Michel L. et Soulard T. (dir.), *Construire des politiques alimentaires urbaines*, Éditions Quae, Versailles, p. 19-42.
- Broutin C. et Bricas N. (2006), *Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne : le rôle des micro et petites entreprises*, Éditions du Gret, Paris.
- Byerlee D., Garcia A.F., Giertz A. et Palmade V. (2013), "Growing Africa – Unlocking the potential of agribusiness: Main report", World Bank, Washington D.C.
- Caldeira E., Rota-Graziosi G. et Foucault M. (2012), "Does decentralization facilitate access to poverty-related services? Evidence from Benin", NBER Working Paper, n° 18118.
- Caldeira E. et Rota-Graziosi G. (2014), « La décentralisation dans les pays en développement : une revue de la littérature », Études et documents du CERDI, n° 11.
- Calmette F. (à paraître), « Le rôle des marchés dans l'approvisionnement alimentaire des villes : un agenda de recherche basé sur la théorie », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.
- Calmette F. et P. Bontems (à paraître), « Infrastructures et territoires », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.
- Chaléard J.-L. (1996), *Temps des villes, temps des vivres. L'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire*, Karthala, Paris.
- Chaléard J.-L. (1998), « Croissance urbaine et production vivrière », *Afrique contemporaine*, n° 185, p. 3-17.
- Choi J., Dutz M. et Usman Z. (2019), "The Future of Work in Africa: Harnessing the Potential of Digital Technologies for All", The World Bank, Washington D.C., <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32124> License: CC BY 3.0 IGO
- Cour J.-M. (2004), « Peuplement, urbanisation et transformation de l'agriculture : un cadre d'analyse démo-économique et spatial », *Cahiers agricultures*, vol. 13, n° 1, p. 158-165.
- d'Angelo L. et Brisson E. (2019), « Systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires : étude de cas sur la ville de Niamey (Niger) », Notes techniques AFD, n° 50, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-50-marche-alimentation-distribution-groupe8-brisson-emile-geay-dangelo>
- Desmet K. et Rossi-Hansberg E. (2014), « Spatial development », *American Economic Review*, vol. 104, n° 4, p. 1211-1243.
- Ekanem E.O. (1998), « The street food trade in Africa: safety and socio-environmental issues », *Food Control*, vol. 9, n° 4, p. 211-215.
- Fafchamps M. et Hill R.V. (2005), "Selling at the Farm-Gate or Travelling to Market?", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 87, n° 3, p. 717-734.
- FAO (2013), "Food Wastage Footprint: Impacts on Natural resources, Summary Report", FAO, Rome.

- FAO (2014), “Food Wastage Footprint: Full Cost Accounting, Final Report”, FAO, Rome.
- FAO (2017), “The State of Food and Agriculture: Leveraging Food Systems for Inclusive Rural Transformation”, FAO, Rome, <http://www.fao.org/3/a-17658e.pdf>
- FAO (2018), “Sustainable food systems – Concept and framework”, en ligne : <http://www.fao.org/3/ca2079en/CA2079EN.pdf>, dernier accès le 18 juin 2019.
- FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF (2018), « L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2018 : renforcer la résilience face aux changements climatiques pour la sécurité alimentaire et la nutrition », FAO, Rome.
- Farina E. (2002), “Consolidation, Multinationalisation, and Competition in Brazil: Impacts on Horticulture and Dairy Product Systems”, *Development Policy Review*, vol. 20, n° 4, p. 441-457.
- FIDA (2017), “Policy brief – Promoting integrated and inclusive rural-urban dynamics and food systems”, IFAD Policy Brief, June, <https://www.ifad.org/en/web/knowledge/publication/asset/40256615>
- Galannakis C. (2018), “Food Waste Recovery: prospects and Opportunities”, in Campanhola C. et Pandey S., *Sustainable Food Systems from Agriculture to Industry: Improving Production and Processing*, Elsevier Science & Technology Books, Amsterdam.
- Galtier F. et Egg, J. (2003), « Le “paradoxe” des systèmes d'information de marché (SIM) : une clef de lecture issue de l'économie institutionnelle et de la théorie de la communication », *Économies et Sociétés*, n° 41, p. 1227-1260.
- Gollin D., Jedwab R. et Vollrath D. (2016), “Urbanization with and without Industrialization”, *Journal of Economic Growth*, vol. 21, n° 1, p. 35-70.
- Goosens F., Minten B. et Tollens E. (1994), *Nourrir Kinshasa. L'approvisionnement local d'une métropole africaine*, L'Harmattan, Paris.
- Guyer J. (1987), *Feeding African Cities. Studies in Regional Social History*, Manchester University Press, Manchester.
- Harris-White B. (1996), *A political economy of agricultural markets in South Asia*, Sage publications, London.
- Henson S. (2003), “The economics of food safety in developing countries”, *ESA Working Paper*, vol. 19, n° 3, p. 19-30.
- Hugon P. (1985), « Le miroir sans tain. Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique : un essai d'analyse en termes de filières », in Altersial, Cered et M.S.A. (éds.), *Nourrir les villes*, L'Harmattan, Paris, p. 9-46.
- IFPRI (2017), *Global food report 2017*, IFPRI, Washington D.C.
- Jensen R. (2007), “The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n° 3, p. 879-924.
- Jones W. O. (1972), *Marketing staple food crops in tropical Africa*, Cornell University Press, Ithaca.
- Lall S. V., Henderson J. V. et Venables A. J. (2017), *Africa's Cities: Opening Doors to the World*, World Bank, Washington, D.C.
- Lançon F. et Boyer A. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération d'Abidjan

- (Côte d'Ivoire) », collection Note technique, AFD, n° 49, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-49-systeme-alimentaire-urbanisation-abidjan-lancon-boyer>
- Lemeilleur S., d'Angelo L., Rousseau M., Brisson E., Boyet A., Lançon F. et Moustier P., (2019a), « Les systèmes de distribution alimentaire dans les pays d'Afrique méditerranéenne et subsaharienne : repenser le rôle des marchés dans l'infrastructure commerciale », collection Note technique AFD, n° 51, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-51-marche-alimentation-distribution-lemeilleur-dangelo-rousseau-brisson-boyet-lancon-moustier>
- Lemeilleur S., Aderghal M., Jenani O., Binane A., Berja M., Medaoui Y. et Moustier P. (2019b), « La distance est-elle toujours importante pour organiser l'approvisionnement alimentaire urbain ? Le cas de l'agglomération de Rabat », collection Papiers de recherche, AFD, n° 91, <https://www.afd.fr/fr/la-distance-est-elle-toujours-importante-pour-organiser-lapprovisionnement-alimentaire-urbain-le-cas-de-lagglomeration-de-rabat>
- Lipton M. (1977), *Why poor people stay poor: a study of urban bias in economic development*, Temple Smith, London.
- Lozano-Gracia N. et Young C. (2014), *Housing consumption and urbanization*, The World Bank, Washington D.C.
- Maire B. et Delpuech F. (2004), « La transition nutritionnelle, l'alimentation et les villes dans les pays en développement », *Cahiers Agricultures*, vol. 13, n° 1, p. 23-30.
- Michelon B. (2008), « La gouvernance dans les projets d'équipements marchands en Afrique », communication à l'occasion de la 12<sup>e</sup> conférence générale de l'EADI Gouvernance mondiale pour un développement durable, École polytechnique fédérale de Lausanne, Genève.
- Moustier P., Figuié M., The Anh D. et Nguyen T.T.L. (2009), Are supermarkets poor-friendly? Debates and evidence from Vietnam. In: Lindgreen, A. et Hinghley, M. (Eds), *Controversies in Food and Agricultural Marketing*, Gower Publishing, pp. 311-325.
- Moustier P. (2017), "Short urban food chains in developing countries: signs of the past or of the future?", *Natures Sciences Sociétés*, vol. 25, n° 1, p. 7-20.
- Nakamura S., Harati R., Lall S., Dikhanov Y., Hamadeh N., Oliver W. V, Rissanen M. O. et Yamanaka M. (2016), "Is Living in African Cities Expensive?", Policy Research Working Paper, n° 7641, World Bank, Washington, D.C.
- Ncube M. (2011), *Africa in 50 Years' Time: The Road towards Inclusive Growth*, African Development Bank, Tunis.
- ONU (2014), *World Urbanization prospects*.
- ONU (2015), *World Urbanization Prospects: the 2014 Revision (ST/ESA/SER.A/366)*, UN Department of Economics and Social Affairs, Population Division, New York.
- Paloviita A. et Jarvela M. (2015), *Climate Change Adaptation and Food Supply Chain Management*, Routledge Ed, Londres et New-York, 212 p.
- Poyau A. (2005), « Les récentes mutations des marchés urbains dans la capitale économique ivoirienne », *Espace, Populations, Sociétés*, n° 1, p. 111-1126.
- Quattri M. (2012), "On trade efficiency in the Ethiopian agricultural markets", Communication pour le 123<sup>e</sup> séminaire de l'EAAE, Dublin, février, p. 23-24.

- Raton G. (2012), « Les foires au Mali, de l'approvisionnement urbain à l'organisation de l'espace rural. Le cas de la périphérie de Bamako », thèse de l'université Panthéon-Sorbonne – Paris I, École doctorale de géographie de Paris.
- Ravallion M., Chen S. et Sangraula P. (2007), “New Evidence on the Urbanization of Global Poverty”, *Population and Development Review*, vol. 33, n° 4, p. 667-701.
- Reardon T. (2012), « The global rise and impact of supermarkets: an international perspective », Proceedings of the Crawford Fund 17th Annual Parliamentary Conference. The supermarket revolution in food: good, bad or ugly for the world's farmers, consumers and retailers?, Crawford Fund, Canberra, ACT, Australie, 14-16 août 2011, p. 14-29.
- Reardon T., Bereuter D. et Glickman D. (2016), *Growing food for growing cities: Transforming food systems in an urbanizing world*, The Chicago Council on Global Affairs, Chicago.
- Reardon T., Timmer C. P., Barrett C. B. et Berdegue J. (2003), “The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America”, *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 85, n° 5, décembre, p. 1140-1146.
- Reardon T., Timmer C. P. et Minten B. (2012), “Supermarket revolution in Asia and emerging development strategies to include small farmers”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 109, n° 31, p. 12332-12337.
- Reardon T., Barrett C. B., Berdegue J. A. et Swinnen J. F. M. (2009), “Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries”, *World Development*, vol. 37, n° 11, p. 1717-1727.
- Requier-Desjardins D. (1991), « La ville comme facteur de développement, le cas de l'Afrique subsaharienne », *Problèmes économiques*, vol. 233, n° 2, p. 15-20.
- Riley H. M. et Staatz J. M. (1993), “Food system organization problems in developing countries”, in ABBOTT J. (ed.), *Agricultural and food marketing in developing countries: selected readings*, CAB International, Wallingford.
- Rousseau M. et Harroud T. (2019), « Mutation de la gouvernance des systèmes alimentaires urbains : le cas de l'agglomération de Rabat-Salé », Note technique AFD, n° 47, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-47-systeme-alimentaire-rabat-rousseau-harroud>
- Rousseau M., Boyet A. et Harroud T. (2019), « Le makhzen et le marché de gros. La politique d'approvisionnement des villes marocaines entre contrôle social et néolibéralisme », collection Papiers de Recherche AFD, n° 92, <https://www.afd.fr/fr/le-makhzen-et-le-marche-de-gros-la-politique-dapprovisionnement-des-villes-marocaines-entre-contrôle-social-et-neoliberalisme>
- Satterthwaite D., McGranahan G. et Tacoli C. (2010), “Urbanization and its implications for food and farming”, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, vol. 365, n° 1554, p. 2809-2820.
- Staatz J. M., Dione J. et Dembele N. N. (1989), “Cereals market liberalization in Mali”, *World Development*, vol. 17, n° 5, mai, p. 703-718.
- Straub S. (2019), “Transport Infrastructure and the Spatial Evolution of the Productive Structure in Brazil”, AFD Research Paper Series, n° 107.
- Tefft J. F., Jonasova M., Adjao R. T. O. A., Morgan A. M. (2017), *Food systems for an urbanizing world: knowledge product*, World Bank Group et FAO, Washington D. C.,

- <http://documents.worldbank.org/curated/en/454961511210702794/Food-systems-for-an-urbanizing-world-knowledge-product>
- Timmer C. P., Falcon W. P. et Pearson S. R. (1983), “*Food policy analysis*”, The Johns Hopkins Press, Baltimore.
- Tollens E. (1997), « Les marchés de gros dans les villes africaines – Diagnostic, rôle, avantages, éléments d’étude et de développement », collection Aliments pour les villes, FAO/AGSM/SADA, Rome, 24 p.
- Tollens E. (1997), “While sale Markets in African Cities – Diagnosis, Role, Advantages and Elements for Rurther Study and Development”, FAO et University de Louvain, AC/05-97, Rome.
- Tschirley D., Ayieko M., Hichaambwa M., Goeb J. et Loescher W. (2010), “Modernizing Africa’s Fresh Produce Supply Chains without Rapid Supermarket Takeover: Towards a Definition of Research and Investment Priorities”, MSU International Development Working Paper, n° 106, Michigan State University.
- Van Wesenbeeck C. F. A. (2018), “Disentangling urban and rural food security in West Africa”, West African Papers 15, OECD Publishing.
- Vennetier P. (1972a), « L’approvisionnement des villes en Afrique noire : un problème à étudier », in *Études de géographie tropicales offertes à P. Gourou*, Mouton, Paris, p. 477-490.
- Vennetier P. (dir.) (1972b), « Dix études sur l’approvisionnement des villes », CEGET-CNRS, Bordeaux, collection Travaux et documents de géographie tropicale, n° 7.
- Vermeulen S. J., Campbell B. M. et Ingram J. S. (2012), “Climate change and food systems”, *Annual review of environment and resources*, n° 37, p. 195-222.
- Von Thünen J. H. (1826), *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg, Perthes, traduction anglaise (1966): *The isolated state*, Pergamon Press, Oxford.
- Vorley B. (2013), *Meeting small-scale farmers in their markets: understanding and improving the institutions and governance of informal agri-food trace*, International Institute for Environment and Development (IIED), Londres.
- Weatherspoon D. D. et Reardon T. (2003), “The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor”, *Development Policy Review*, n° 21, p. 333-355.
- Weatherspoon D., Oehmke J., Dembele A. et Weatherspoon L. (2015), “Fresh vegetable demand behaviour in an urban food desert”, *Urban Studies*, vol. 52, n° 5, p. 960-979.
- Weatherspoon D., Oehmke J., Dembele A., Coleman M., Satimanon T. et Weatherspoon L. (2013), “Price and Expenditure Elasticities for Fresh Fruits in an Urban Food Desert”, *Urban Studies*, vol. 50, n° 1, p. 88-106.
- Winarno F. G., Allain A. (1991), “Street foods in developing countries: lessons from Asia”, *Food, Nutrition and Agriculture*, n° 11, p. 11-18.
- Woldu T., Abebe G., Lamoot I. et Minten B. (2013), “Urban Food Retail in Africa: The case of Addis Ababa, Ethiopia”, ESSP Working Paper, n° 50.
- Wrigley N., Warm D., Margetts B. et Whelan A. (2002), “Assessing the Impact of Improved Retail Access on Diet in a ‘Food Desert’: A Preliminary Report”, *Urban Studies*, vol. 39, n° 11, p. 2061-2082.



# Accès à l'alimentation : le rôle des infrastructures physiques à Abidjan, Niamey et Rabat

### Objectif du chapitre : des infrastructures pour favoriser l'appariement offre-demande

Le problème central des marchés alimentaires est celui de l'appariement de l'offre et de la demande, comme dans tout marché. Mais leur particularité est (i) que leur bon fonctionnement est fondamental pour la survie, ou au moins le bien-être des consommateurs, (ii) que la distance physique entre producteurs et consommateurs nécessite des investissements massifs en infrastructure, et (iii) que les produits échangés sont délicats et requièrent d'être rapidement vendus. Toutes ces dimensions justifient de porter une attention particulière aux infrastructures existantes, à leurs lacunes et aux manières de les combler.

### Les infrastructures physiques de marché ont un rôle majeur à jouer

Après avoir montré l'ampleur des évolutions globales et nationales qui touchent les systèmes alimentaires dans le chapitre précédent, ce chapitre ci pose la question de savoir comment les politiques publiques de développement en Afrique peuvent y répondre *via* les infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires. Ces infrastructures dites « de marché » comprennent les infrastructures physiques (ou *“hard”* en anglais) – routes, marchés, stockage, camions frigorifiques, etc. – mais également les infrastructures institutionnelles, qui comprennent une partie des infrastructures appelées *“soft”* en anglais, mais pas seulement : systèmes d'information sur les prix et la qualité, mécanismes d'application des contrats, accès au crédit. Ce deuxième chapitre se concentrera sur les infrastructures physiques de marché, tandis que le troisième et dernier chapitre traitera des institutions.

Deux questions importantes seront traitées dans ce chapitre :

- comment les infrastructures physiques de marché peuvent-elles assurer la sécurité alimentaire et nutritionnelle selon les quatre critères définis lors du Sommet mondial de l'Alimentation de 1996 : accès, disponibilité, qualité, stabilité ? Ces critères sont aussi bien techniques qu'économiques, et les infrastructures de marché ont un rôle prépondérant à jouer pour permettre de les atteindre. Par exemple, la qualité recouvre les aspects sanitaires, mais également les préférences des consommateurs. L'accès et la disponibilité impliquent que les aliments soient à des prix suffisamment bas pour être abordables par tous ;
- dans quelle mesure ces infrastructures de marché ont-elles un impact direct sur les différents ODD comme la lutte contre la pauvreté, la création d'emplois, ou encore la durabilité des villes et des territoires ?

### **Une démarche descriptive basée sur trois études de cas pour rendre compte de l'importance du contexte géographique**

Bien qu'elles aient un objectif commun, ces infrastructures de marché fonctionnent de manière très différente dans les trois villes étudiées. Dans chacune d'entre elles (Rabat, Abidjan, Niamey), ce chapitre illustrera la manière dont les différentes infrastructures répondent ou non à ces problématiques, en suivant toute la chaîne géographique et logistique depuis le moment où les produits quittent les lieux de production (sans toutefois entrer dans l'immense question du soutien à la production agricole et alimentaire dans les pays en développement – PED) jusqu'au moment où ils atteignent le consommateur final. Cela inclut donc la localisation de la production, l'acheminement du produit et sa distribution. Les infrastructures ont été souvent dépassées par la rapidité des mutations économiques et sociales dans les PED, avec des conséquences profondes à toutes les échelles.

Du côté de l'offre, ces mutations profondes ont conduit à repousser la production urbaine et péri-urbaine au-delà des villes. Est-ce problématique pour l'approvisionnement des villes ? Cet éloignement implique-t-il de multiplier les intermédiaires, les infrastructures de gestion ? Du côté de la demande se pose la question de la gestion logistique des flux des denrées alimentaires – qu'ils soient intra-urbains ou qu'ils proviennent des zones rurales, voire qu'ils soient issus d'importations. Comment s'assurer que les consommateurs continuent à avoir à leur disposition une offre stable, diversifiée et abordable de produits alimentaires ?

À chaque niveau, des infrastructures doivent permettre de résoudre des questions logistiques (plateformes de déchargement, installations réfrigérantes, etc.) et économiques (places de marché qui permettent la formation des prix et l'observation de la qualité des produits).

### **Une démarche analytique pour concevoir les politiques publiques**

La troisième question traitée dans ce chapitre portera sur l'action des pouvoirs publics et les politiques d'accompagnement possibles pour les PTF. Pour cela, il est nécessaire de comprendre quelles variables et quelles conditions entrent dans les arbitrages des acteurs. Du point de vue de la décision politique, les outils à disposition peuvent avoir des conséquences très différentes selon la structure du marché. En particulier, nous ferons une distinction forte entre les outils disponibles à court terme – lesquels ne requièrent pas d'investissement en infrastructure, mais concernent généralement la régulation des prix et des quantités (subventions sur les prix, les transports, aide à l'achat de terrains, systèmes de quotas, etc.) –, et les outils à moyen terme, comme la décision de construire une route ou un marché. À court terme, la structure de marché et en particulier la localisation des producteurs et les infrastructures existantes sont données. Le principal levier est celui des prix, *via* des subventions ou des taxes. À moyen terme, on peut changer les conditions de marché en réduisant les coûts de transport, ou en réaménageant la concurrence sur un marché donné.

Ce chapitre se concentrera donc sur les aspects spatiaux et physiques des infrastructures de marché. La théorie économique issue de l'économie géographique sera mobilisée pour comprendre comment les coûts de transport, le degré de préemption des produits et les transformations de la demande influencent la localisation des producteurs et des infrastructures marchandes, et comment ces dernières permettent d'atteindre les ODD.

### **Plan du chapitre**

Nous proposons de répondre à ces questions en trois temps. La première section analysera les comportements des producteurs et les leviers qui permettent de réduire leurs coûts d'accès aux marchés. Elle analysera les choix de localisation des producteurs à long terme en se basant sur l'analyse classique de Von Thünen (1826), sur la manière dont la ville influence la localisation des producteurs en fonction des coûts de transport. Elle portera également sur les choix de mise en marché à court terme qui incluent la décision d'amener ou non la production au marché, en abordant les questions de regroupement de la production et de centralisation des fonctions de gros, etc.

La deuxième section se concentrera sur la problématique des décisions des consommateurs et des distributeurs. Comment les consommateurs élaborent-ils leurs choix de consommation et notamment de lieux d'achat ? Comment les distributeurs se localisent-ils à moyen terme en fonction de cette demande ? Comment les consommateurs sont-ils en retour affectés par ces choix ? Comment les politiques publiques à court ou moyen terme peuvent-elles les affecter ?

Enfin, la troisième et dernière section fera le bilan en matière d'actions possibles pour les politiques publiques et abordera les questions de gouvernance et de mise en œuvre de ces actions. L'action politique sera donc examinée sous

l'angle du « quoi ? » et celui du « comment ? » : quelles sont les recommandations normatives qui viennent de la théorie économique ? Et que nous apprennent les trois cas examinés sur les structures de gouvernance ?

À travers les trois études de cas, il sera ainsi proposé aux praticiens un cadre d'analyse permettant d'identifier des recommandations et les acteurs en mesure de les implémenter sur le terrain.

## **Des producteurs aux infrastructures de marché : l'incidence de la mondialisation et de l'urbanisation sur les territoires ruraux et urbains**

Les villes et les zones de production agricole qui les nourrissent sont imbriquées et marquées par des relations spatiales, économiques et politiques et ce, depuis la sédentarisation humaine et les origines de l'urbanisation. Scott (2019) en propose une illustration datant des toutes premières villes-États, comme la ville sumérienne d'Uruk – située aujourd'hui dans le sud de l'Irak. Avant même l'apparition des premiers États, les élites urbaines ont mis en place des institutions politiques et religieuses et des infrastructures (canaux, routes, silos) pour s'assurer du bon approvisionnement des regroupements de population.

Cette tendance s'est renforcée avec les révolutions industrielles des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. Pour prendre un exemple plus récent, dans sa monumentale histoire de Chicago et de sa région, l'historien William Cronon (1991, et 2019 pour l'édition française) montre comment la création de cette ville, sa croissance et son apogée ont été rendues possibles par les riches plaines qui l'entouraient, mais ont eu par ailleurs une profonde incidence sur les choix agricoles. Il illustre également la complexité des réseaux d'infrastructures physiques de marché, où comptent tout autant les infrastructures de transport, et en particulier le rail et les canaux, que les technologies de stockage et d'échange des denrées, comme les ascenseurs et les entrepôts à grain, jusqu'aux marchés eux-mêmes.

### **Producteurs : la production urbaine et péri-urbaine résiste malgré tout**

Les villes peuvent être simultanément attractives pour certaines activités et en repousser d'autres à distance. Quelles sont les forces structurantes qui permettent de comprendre les arbitrages des agents et donc la localisation de la production par rapport aux villes ? D'après la théorie économique, on en rencontre deux types : les forces centripètes et les forces centrifuges (Calmette, à paraître). Les coûts de production, qui sont plus élevés dans les villes où le foncier et le travail sont souvent plus coûteux, sont généralement centrifuges (*i.e.* ils éloignent la production des villes). Les coûts de transport, qui incluent à la fois les coûts directs et de manière encore plus importante ceux liés à la périssabilité des produits, sont généralement centripètes (*i.e.* ils rapprochent la

production des villes). Pour un produit donné, les coûts de production, les rendements d'échelle, les coûts de transport et la périssabilité vont ainsi éloigner ou rapprocher le consommateur final. Comment l'urbanisation et la globalisation, qui ont un impact crucial sur les infrastructures physiques de marché (coûts de transport, rendements d'échelle, demande, etc.), modifient-elles les forces centrifuges et centripètes, et transforment-elles les territoires et les systèmes alimentaires dans leur ensemble ?

*Périssabilité implique proximité*

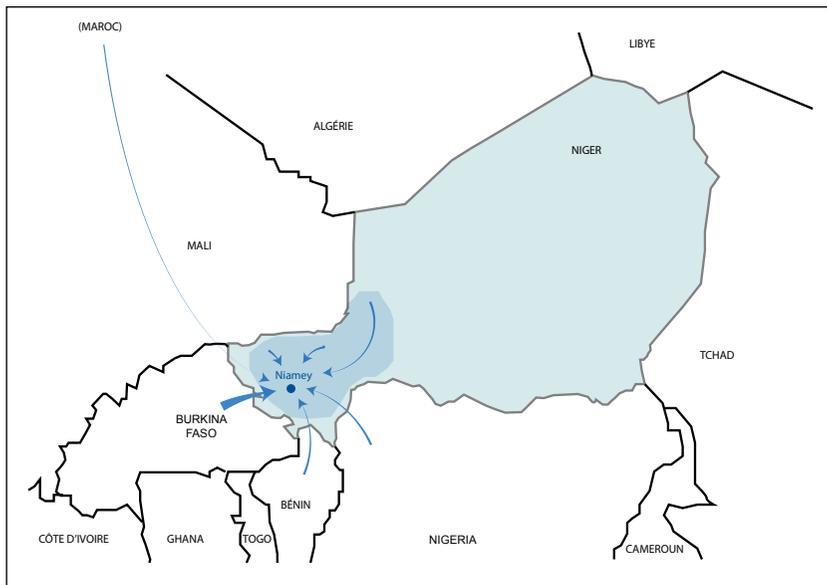
En Afrique subsaharienne, la relation symbiotique entre ville et ruralité est tout aussi forte que pour Uruk ou Chicago. C'est le cas en particulier depuis la croissance rapide des villes évoquée dans le chapitre 1. L'économiste allemand Von Thünen (1826) a proposé une modélisation de cette relation symbiotique, en s'appuyant uniquement sur les coûts de transport des denrées : à l'inverse de Ricardo, les rendements de la terre sont supposés constants, ce qui signifie que les seules sources de variation géographique sont la présence de la ville (entendue comme un marché de consommateurs) et les coûts de transport pour y acheminer les biens. L'analyse de Von Thünen résumée par Calmette (à paraître) montre que les cultures dont les coûts de transport sont les plus élevés – en particulier celles les plus périssables – vont avoir tendance à être produites plus près du centre de la ville : cultures maraîchères et fruitières par exemple. Viennent ensuite les cultures moins périssables comme les céréales, le riz et les produits transformés, qui peuvent être importés de régions du monde différentes. En revanche, les animaux vivants et les produits surgelés sont extrêmement difficiles à transporter en l'absence d'infrastructures adaptées. La relation « périssabilité implique proximité » est donc d'autant plus forte que les infrastructures de transport sont anciennes ou manquent d'équipement en réfrigération notamment. On peut importer du poulet congelé en provenance de Chine ; en revanche, il est très coûteux de faire venir de la campagne nigérienne des morceaux de poulet frais à Niamey.

Les cas d'Abidjan et de Niamey illustrent la façon dont les coûts de transport et la périssabilité structurent la localisation de l'offre autour des pôles de consommation urbaine : Koffie-Bikpo et Adaye (2015) ont, par exemple, recensé 312 maraîchers dans la ville d'Abidjan, tandis que la sous-préfecture de Bonoua, située à soixante kilomètres d'Abidjan environ, s'est spécialisée dans le manioc, moins périssable que les fruits et légumes. À Niamey, les cultures maraîchères urbaines sont diverses, même si en moyenne les superficies sont réduites. En 2008, Andres et Lebailly (2012) estiment que 43 % de la population urbaine pratiquait au moins une forme d'agriculture. Mais une grande partie de la production existe aussi dans les zones périurbaines, où la riziculture, la pêche, le maraîchage et l'arboriculture sont pratiqués.

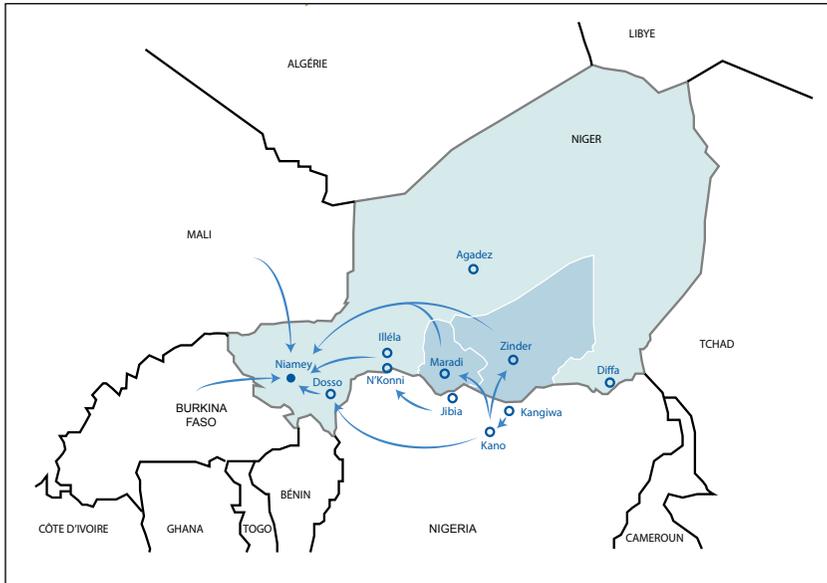
L'élevage urbain est aussi une pratique observée, notamment l'élevage de volailles et les fermes laitières. En particulier, étant donné les coûts de transport terrestre, une concentration de la production desservant Niamey se trouve en aval et en amont du fleuve Niger. À l'échelle nationale, les céréales et les gros ruminants fournissent principalement la capitale.

Les cartes 2.1 et 2.2 illustrent cette répartition pour deux cas polaires. Dans le cas de la tomate, produit requérant des circuits de commercialisation efficaces du fait de sa périssabilité, donc courts pour un approvisionnement rapide en l'absence de chaînes de transport réfrigérées, la proximité est importante : les producteurs situés dans un rayon de 50 kilomètres autour de Niamey apportent en effet directement leurs productions aux marchés de la ville. Une partie des tomates provient aussi de la ceinture de Niamey. Lors de la saison sèche, quand la production domestique devient impossible, les tomates sont importées de pays limitrophes (Burkina Faso, Bénin, Nigeria). Récemment, des importations du Maroc sont aussi apparues, en partie grâce à une meilleure chaîne de réfrigération. Le moringa, un légume feuille très périssable qui connaît une croissance importante dans la consommation alimentaire au Niger, provient également principalement de la ceinture maraîchère de Niamey.

**Carte 2.1** Flux de tomates vers Niamey



Source : d'Angelo et Brisson, 2019.

**Carte 2.2 Flux de mil vers Niamey**

Source : d'Angelo et Brisson, 2019.

À l'inverse, le mil, un produit sec relativement facile à transporter et à stocker, a des origines plus lointaines et diverses. Il représente environ 80 % de la production de céréales, du fait de son adaptation au climat sahélien. La présence de quatre pays limitrophes producteurs de mil fait de l'importation un moyen important de se fournir en denrées : le Mali, le Nigeria et le Burkina Faso étant les plus grands fournisseurs étrangers. De plus, du fait de cette proximité de plusieurs pays avec des frontières longues et peu contrôlées, les importations de mil passent en large partie par des canaux informels, qui structurent les relations entre producteurs et consommateurs.

Entre la tomate et le mil, le poulet offre un cas intermédiaire en termes de périssabilité : les poulets de chair sont élevés en grande partie à Niamey même. Ainsi, 40 % de la consommation provient de la production urbaine. La plupart des poulets sont destinés à une consommation familiale ou empruntent des circuits directs informels. Par ailleurs, les importations de poulet surgelé viennent de pays parfois limitrophes, mais également de pays très lointains : Nigeria, Burkina Faso, mais aussi Europe et Brésil.

La capacité des infrastructures à permettre des approvisionnements réguliers, quelle que soit l'origine des produits a un impact crucial sur les prix. La culture de la tomate, par exemple, a la particularité d'être extrêmement sensible à la saison : la production locale est uniquement disponible entre janvier et avril, et quasiment absente pendant la saison sèche de mai à juillet. Elle remonte légèrement entre août et décembre. Cela cause de fortes variations de prix et de disponibilité qui menacent la sécurité alimentaire et nutritionnelle des ménages. Bien que le Niger soit un cas particulier, ces fortes variations de prix, de qualité et de disponibilité sont relativement fréquentes dans les pays sahéliens et vont probablement être amenées à s'accroître sous les effets des variations climatiques (FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF, 2018). La capacité des infrastructures nationales et transfrontalières à générer un approvisionnement régulier est donc cruciale et souligne l'importance des moyens de stockage.

#### *Mais l'urbanisation éloigne certaines productions*

La périsabilité à elle seule ne suffit pas à expliquer la localisation des espaces de production, d'autres forces, centrifuges cette fois, étant également à l'œuvre. L'agriculture est en concurrence avec les autres secteurs productifs et l'habitat pour l'espace foncier. Quand les prix de l'immobilier augmentent, cela diminue l'avantage relatif lié à la proximité. La pollution joue aussi un rôle : du fait du manque de réglementation, les activités manufacturières polluantes sont parfois proches des terrains agricoles, réduisant la productivité et la qualité de ces derniers. L'analyse des rentes de Von Thünen n'en est pas invalidée pour autant : elle doit juste intégrer la productivité plus élevée des activités urbaines et donc les différences de revenus qui entraînent des réallocations dans l'utilisation des terres.

Le développement de Rabat illustre cet effet de hausse des coûts de localisation à proximité des zones urbaines. La carte 2.3 illustre ce phénomène d'extension urbaine qui repousse les anciennes zones maraîchères de Témara. Cet effet est d'autant plus fort et rapide que les marchés fonciers ont été dérégulés pendant la vague de libéralisation des années 1990. Le marché foncier libéralisé a conduit à remplacer des terres agricoles par de l'immobilier. Cependant, certaines cultures – les plus fragiles, à savoir celles dont le transport serait le plus coûteux – restent locales.

Par exemple, 33 % des herbes (coriandre, salade verte, menthe) proviennent d'exploitations locales : l'origine la plus lointaine est Casablanca, capitale économique du Maroc, située à 120 kilomètres. En revanche, les cultures maraîchères à proximité sont progressivement éliminées, à un rythme estimé à 4 500 hectares par an jusqu'en 2025 (Valette et Philifert, 2014). Le maraîchage n'est donc plus rentable en ville, mais le devient dans d'autres bassins de production : région de Souss (à 550 kilomètres de Rabat) et de Doukkala (260 kilomètres de Rabat).

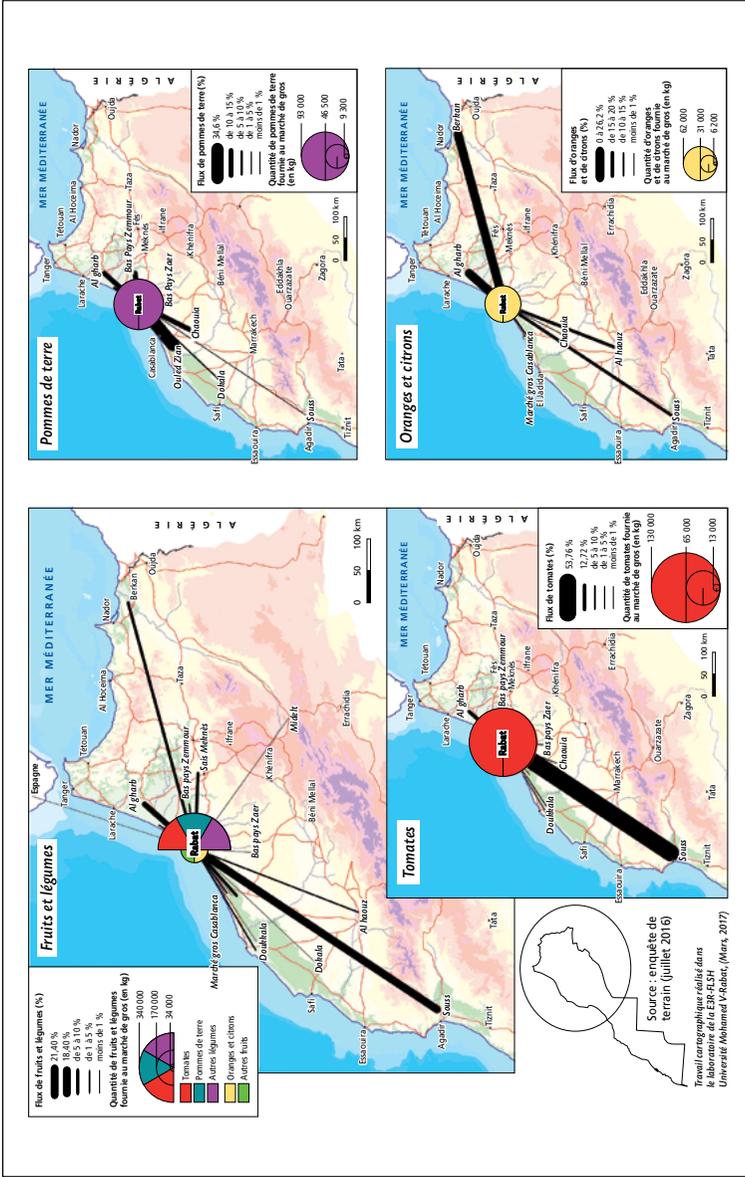
Aujourd'hui, l'attractivité des zones de production vient moins de la proximité de la demande que de l'adéquation des sols à des cultures données. Lorsque les infrastructures de transport le permettent, on passe des choix de localisation de cultures déterminés par la distance aux consommateurs et le degré de périssabilité à des choix déterminés par les conditions de production. Par exemple, la région d'Agadir est devenue la principale source de fruits et légumes pour Rabat-Salé. La carte 2.3 montre en particulier que la culture de la tomate est principalement concentrée dans cette région côtière. L'approvisionnement de la pomme de terre, par contraste, provient de zones proches de la ville<sup>1</sup>, tandis que l'approvisionnement en agrumes est effectué de manière diversifiée dans le pays.

Dans le cas d'Abidjan, comme nous l'avons vu plus haut, la production locale reste importante, comme le prédit le modèle de Von Thünen. Mais le processus de déclin et de crises politiques dans les années 2000, puis de rebond économique récemment a aussi généré des cycles dans la production agricole : le maraîchage s'y est fortement développé pendant la crise politique de 2000-2010, alors que les autres opportunités économiques étaient en déclin. Depuis la reprise de la croissance rapide en Côte d'Ivoire, ces tendances se sont inversées. Oura (2012) considère ainsi que le destin de la production urbaine à Abidjan est de disparaître à terme sous l'effet des forces de la reconversion des terrains, tandis que l'avancée de la ville va réduire l'agriculture périurbaine. À Niamey, Andres et Lebailly (2012) montrent qu'une des limites majeures de la production urbaine est la pollution : elle a rendu le maraîchage et l'arboriculture impossibles dans certains quartiers où se situent des activités industrielles.

***La mondialisation donne lieu à de nouvelles logiques spatiales de la production***

L'argument précédent développé au niveau national se retrouve au niveau international. En matière de commerce international, Krugman (1980) a en effet montré l'importance de la variable « d'accès au marché » : en présence de coûts de transport, la proximité des bassins de demande est importante, mais quand les coûts de transport baissent et que la demande devient internationale, les coûts de production dominent les choix de localisation des producteurs. Et ce d'autant plus qu'avec des volumes de demande plus élevés, l'exploitation des économies d'échelle permet d'augmenter la production : ainsi, le Maroc a augmenté ses exportations de tomate de près de 75 % en dix ans, devenant le 5<sup>e</sup> exportateur mondial. Cela explique la spécialisation de plusieurs régions marocaines qui, éloignées des bassins urbains, permettent à de grandes exploitations de réaliser des investissements spécifiques pour l'exportation. Ces terres se répartissent entre cultures maraîchères de saison cultivées en plein champ, cultures sous serre et cultures pour transformation par l'agro-industrie.

Carte 2.3 Circulations de diverses marchandises à destination de Rabat-Salé



L'exportation est devenue un des débouchés majeurs de ces terres : en 2010, un tiers des fruits et légumes était exporté, dont 96 % vers l'Union européenne – UE (IMIST, 2011). Les produits concernés sont la tomate, le haricot vert, la courgette, etc. Devant une telle demande externe, les variables importantes dans le choix de la localisation deviennent les caractéristiques hydrologiques et géologiques de la zone. La dynamique des espaces agricoles va dans le sens d'une spécialisation dans les cultures très demandées sur le marché intérieur et/ou international. À l'échelle nationale, il en a résulté une tendance à l'accroissement du secteur des fruits et légumes qui s'est renforcé par l'utilisation des serres, rendant encore plus maîtrisable l'approvisionnement régulier des marchés par les opérateurs privés.

Au Niger, la production pour l'export joue aussi un rôle significatif : le piment frais et l'oignon sont les deux principaux produits exportés. Mais Niamey joue un rôle important dans la commercialisation de ces produits, ajoutant ainsi à son rôle de plateforme logistique pour laquelle la ville n'a pas les équipements suffisants. Cela s'ajoute à la surconcentration déjà existante des activités commerciales dans le centre de Niamey.

À son tour, la demande internationale a transformé la production domestique, et donc l'armature des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires nationales : bassins de production, infrastructures de transport, circuits logistiques. L'éloignement de la production a conduit à renforcer les circuits de distribution sur longue distance, augmentant *de facto* le nombre d'intermédiaires.

La mondialisation des échanges et la baisse des coûts de transport à l'international n'influent donc pas seulement sur les marchandises qui croisent les frontières : les forces économiques de spécialisation régionale tendent aussi à reconfigurer les échanges intérieurs, et doivent être prises en compte par les décideurs politiques. Ces transformations ont eu lieu concomitamment aux politiques de libéralisation des échanges, mais aussi de dérégulation de la politique foncière, urbaine en particulier, ce qui a permis de transformer l'utilisation des terrains et forêts de producteurs en habitations ou pour d'autres utilisations.

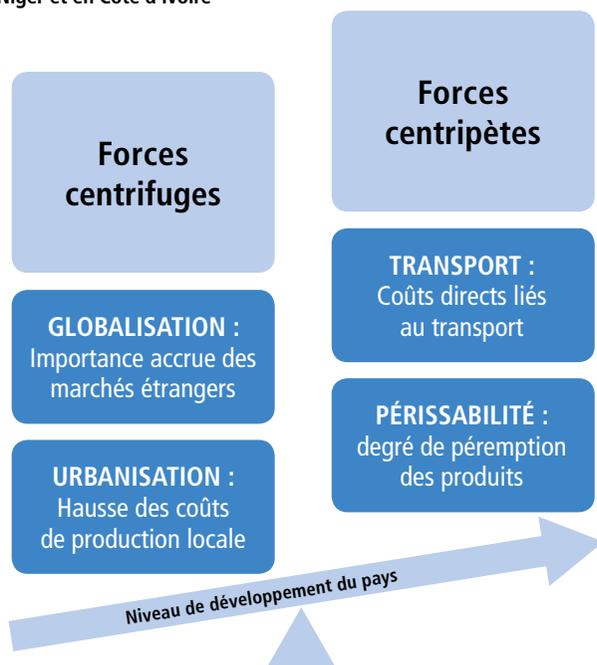
En résumé, il semble que dans les trois villes et pays étudiés, les forces centrifuges sont plus vigoureuses que les forces centripètes (schéma 2.1), entraînant une répartition assez standard des cultures – à proximité de la ville, sur le territoire national ou en provenance de l'étranger –, en fonction du niveau de développement du pays, et donc de la solvabilité de la demande et de la qualité des infrastructures de marchés (tableau 2.1).

### **Des producteurs aux détaillants : intermédiaires et marchés de gros**

Les intermédiaires de la filière agroalimentaire ont également dû s'adapter à l'éloignement des bassins de production, modifiant durablement la filière même. Cette section cherche à explorer les raisons de ces changements, en se concentrant sur l'amont de l'échange, entre producteurs, collecteurs et marchés de gros.

Elle commence par décrire en détail les différentes infrastructures de marché et explique les déterminants de leur localisation, puis montre leur rôle fondamental dans l'acheminement de la production vers les villes. Les trois études de cas montrent des réponses très différentes à ces questions : ces divergences seront décrites dans la dernière section. La partie suivante, qui traitera des relations entre marchés de détail et consommation cette fois, se concentrera sur une problématique différente, celle dite du « dernier kilomètre ».

**Schéma 2.1** Bilan des forces centrifuges et centripètes pour les zones de production agricole au Maroc, au Niger et en Côte d'Ivoire



Note de lecture : les forces centripètes (ou de concentration) s'amenuisent avec le niveau de développement du pays.  
Source : auteurs.

**Tableau 2.1** Provenance des produits

	Produits principalement importés	Produits principalement issus du pays	Produits principalement issus de la ville (« circuits courts »)
Rabat	Céréales (blé, maïs, orge)	Tomates, agrumes Pommes de terre, élevage	Légumes-feuille (salades vertes, menthe, autres herbes)
Abidjan	Riz, poisson, viande, lait	Manioc et céréales	Légumes de saison, volaille
Niamey	Riz, céréales sèches, tubercules, farines, huiles, sucre	Céréales	Cultures maraîchères, arboriculture, riz, élevage

Source : auteurs, à partir des études de cas pays (voir encadré 1.1 au chapitre 1).

### *Définition des infrastructures de marché*

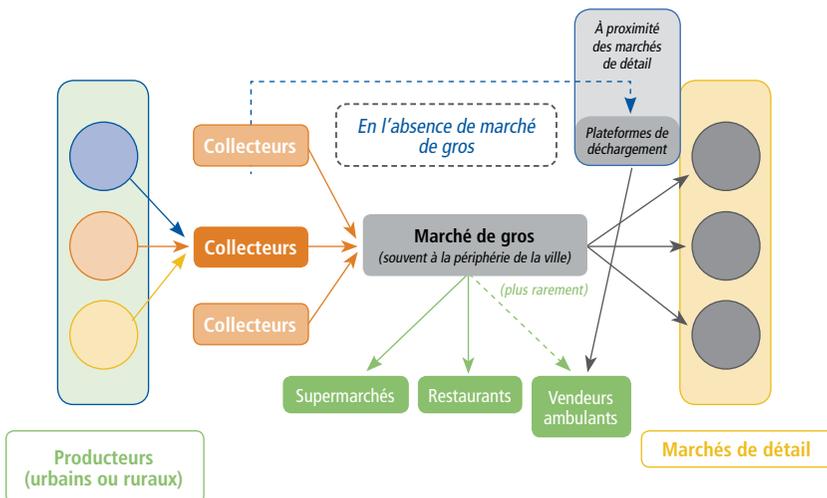
Les infrastructures physiques de marché peuvent se définir comme l'ensemble des équipements et du bâti qui permettent d'acheminer, de stocker, de conserver et d'échanger les biens. Pour les marchés eux-mêmes, elles vont des toits qui permettent de couvrir les étals, aux plateformes de déchargement, en passant par les installations frigorifiques, les entrepôts, les étals, etc. La présence ou non de ces installations varie entre les villes mais aussi au sein même des villes, selon les cas étudiés. Du point de vue de la théorie économique, les marchés de gros et leurs infrastructures sont des biens publics, mais impurs (s'approchant ainsi des « biens à péages » ou « biens de club ») : ils se rapprochent de biens publics du fait de leurs caractéristiques souhaitées de non-exclusion et de non-rivalité, mais dont les effets de congestion en limitent l'usage.

Les boutiques, utilisées par les détaillants pour vendre des biens plus facilement conservés (riz, farine, boîtes de conserve, condiments) font aussi partie de ces infrastructures. Les grandes surfaces constituent également un maillon important, souvent relativement autonome, car elles s'approvisionnent souvent directement auprès des producteurs (ou les « intègrent ») par souci de maintien d'une qualité vérifiable. Le choix d'un certain type d'infrastructure dépend donc du type de produit, de la demande finale, etc.

Le schéma 2.2 décrit les étapes logistiques de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires. Le premier échelon est celui des collecteurs qui viennent acheter le produit aux producteurs. Dans certains cas, relativement rares dans les trois villes étudiées, les producteurs amènent directement leur production à un marché de gros ou à une plateforme de déchargement. Dans un second temps, le marché de gros centralise l'échange entre ces intermédiaires souvent grossistes qui collectent les produits auprès des producteurs éloignés, ou des agents d'import-export quand les produits sont importés. Leur taille, la distance à la ville et aux producteurs, et la qualité des équipements déterminent qui y commerce et quels produits. Quand une large part des denrées est centralisée au sein d'un marché de gros, c'est celui-ci qui joue le rôle de « ville » au sens de Von Thünen, et c'est en fonction de lui que la production s'organise. C'est pourquoi la proximité à ces marchés a une certaine valeur.

Au sein du marché de gros, différentes zones sont aménagées, avec des intermédiaires qui vont approvisionner les marchés de détail, les restaurants, les enseignes de grande distribution, les magasins de la ville, les vendeurs ambulants, etc.

Quand elle n'est pas réglementaire, la différence entre ces types de structures engagées dans la distribution relève plutôt d'un *continuum* : on passe des marchés de gros qui sont plus centralisés, disposent de plus d'équipements et réunissent davantage d'acteurs, à des marchés atomisés avec des acteurs plus « petits ». Autrement dit, on passe d'une centralisation extrême, où les coûts de congestion sont supérieurs aux avantages de l'infrastructure bâtie, à la dispersion totale

**Schéma 2.2** Schéma simplifié d'un système de distribution alimentaire

Source : auteurs.

conduisant à une qualité d'infrastructure plus faible. Les acteurs impliqués aux différentes échelles sont aussi classés dans un *continuum* : les marchés de gros tendent à réunir des collecteurs qui obtiennent les produits des producteurs et des grossistes, mais il arrive aussi que des détaillants, voire des consommateurs finaux s'y approvisionnent.

### *L'importance des intermédiaires*

Les intermédiaires rendent un service d'appariement en échange duquel ils reçoivent un revenu, et c'est la taille de ce revenu qui permet d'évaluer l'efficacité du marché. Étant donné les évolutions de la localisation de la production, comment les intermédiaires se repositionnent-ils dans l'armature des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires ? Pour comprendre les facteurs importants pour ces décisions, il est utile de faire un détour par la théorie de l'appariement marchand (pour une présentation théorique, voir Calmette, à paraître). Un marché est « parfait » quand le prix de vente est égal à celui de l'achat augmenté des coûts de transport, mais les frictions entre le producteur et le consommateur final rendent cette situation irréaliste. Toute la chaîne d'infrastructures et d'acteurs entre ces deux points – distance physique, passage du gros au détail, information sur la qualité, etc. – engendre des coûts et des marges qui peuvent faire la différence, à production donnée, entre des infrastructures de marché qui fonctionnent ou non.

La mesure de l'efficacité de l'appariement est simple en théorie. Elle correspond à la différence entre le prix payé au producteur et celui payé par le consommateur, diminuée des coûts de transport et d'intermédiation. En pratique, elle est très difficile à mesurer : comment savoir si les marges et les prix facturés par les intermédiaires reflètent simplement les coûts d'un système efficace, ou plutôt des inefficacités ou encore des marges liées à des positions de monopole ? Cette question a généré toute une littérature sur l'intégration des marchés (Brunelin et Portugal-Perez, 2013). Ici, on se concentre sur le rôle des intermédiaires et leur éventuel pouvoir de marché.

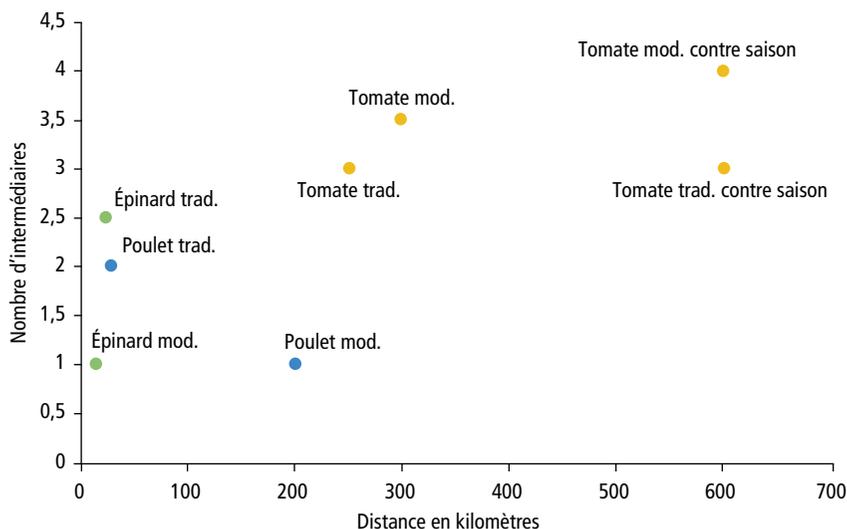
Les intermédiaires ont en effet un rôle crucial en permettant l'échange et en influençant le coût de l'échange. Il y a souvent un effet de rendements croissants qui pousse à concentrer l'activité d'échange, ce qui justifie l'utilisation de marchés centralisés plutôt qu'un appariement purement de vendeur à consommateur final (Fafchamps *et al.*, 2005). La question économique est donc de savoir comment générer ces rendements croissants en évitant que les rentes soient accaparées par des intermédiaires qui deviendraient trop puissants. Par ailleurs, Fafchamps et Hill (2005) montrent qu'ils peuvent aussi changer la composition de l'offre : des intermédiaires plus efficaces vont permettre à des producteurs « à la marge » de participer au marché.

Autrement dit, l'ensemble des échelons intermédiaires va être déterminant à court et moyen termes sur les revenus des producteurs, leur choix de débouchés et de produits, etc. Du côté des consommateurs, l'accessibilité des produits – à la fois en termes de distance et de coût – en dépend aussi.

### *Distance physique et nombre d'intermédiaires*

La question de la distance physique des producteurs aux marchés de consommation et de la configuration des intermédiaires est importante : les études de cas montrent que la proximité tend à réduire le nombre d'intermédiaires (Lemeilleur *et al.*, 2019b). Les flux d'information, les distances à parcourir et les infrastructures ou investissements nécessaires pour les parcourir sont réduits d'autant. Ceci dit, les circuits courts sur le plan géographique tendent à réduire le nombre d'intervenants, mais ne les éliminent pas : en particulier, tout comme les producteurs ruraux, les producteurs urbains tendent à être morcelés et subissent également souvent une incertitude sur les droits de la propriété foncière, qui renforce l'asymétrie en termes de pouvoir. Ce thème sera développé dans la partie suivante, mais il convient ici de souligner que les productions plus lointaines requièrent davantage de logistique et d'intermédiaires.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire, l'étude de Camara (2016) illustre bien cette problématique : les produits les plus fragiles (épinards en feuille) sont produits dans la ville même et requièrent un à deux intermédiaires, tandis que la tomate est cultivée à 300 kilomètres, voire à 600 kilomètres quand elle est de contre-saison, et requiert trois à quatre intermédiaires (graphique 2.1).

**Graphique 2.1** Nombre d'intermédiaires en fonction de la distance

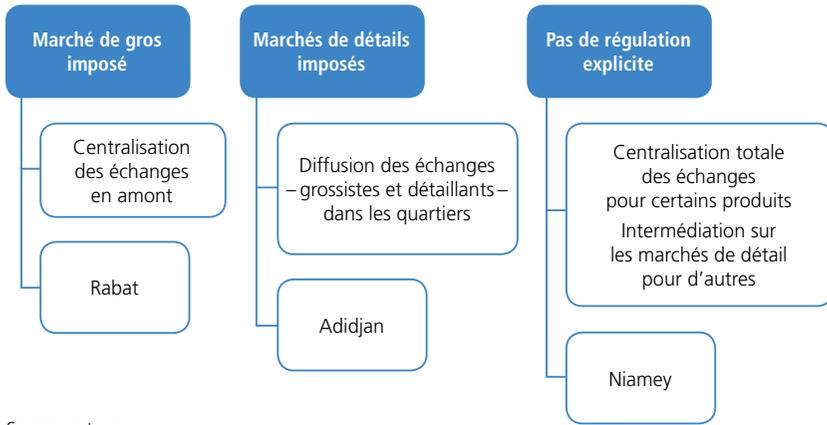
Source : Camara (2016).

Note de lecture : trad = *via* un circuit de distribution traditionnel ; mod = *via* un circuit de distribution moderne.

La section suivante se tourne vers la problématique non pas du nombre d'intermédiaires, mais de leur localisation dans la ville.

### *Localisation dans la ville*

En Afrique subsaharienne en général, le problème fondamental a été de gérer une urbanisation rapide avec des capacités administratives limitées (Tollens, 1997a) ; en conséquence de quoi, la demande croissante de la ville a été satisfaite par des réseaux informels, sans que les pouvoirs publics n'interviennent pour centraliser certaines fonctions marchandes. En Côte d'Ivoire comme au Niger, l'absence d'intervention claire des pouvoirs publics pour mettre en place des zones d'achalandage au niveau de la ville a créé des situations opposées. À Rabat, la réglementation exige que les légumes passent par les marchés de gros (schéma 2.3).

**Schéma 2.3** Marchés de gros et configuration du détail

Source : auteurs.

L'émergence des marchés de gros par les arrangements privés n'est pas sans avantages : les grossistes sont immédiatement accessibles aux détaillants, ce qui permet de créer des relations de confiance et donne accès à une plus grande diversité de produit. À l'inverse, la décentralisation de l'échange a plusieurs conséquences négatives : les effets d'échelle facilités par les marchés de gros ne sont pas capturés, ce qui ne permet pas l'investissement dans des équipements nécessaires. Cela ne permet pas non plus de partager l'information en amont, l'utilisation du téléphone ne conduisant pas à une agrégation aussi efficace. La décentralisation de l'échange tend par ailleurs à congestionner des infrastructures urbaines déjà surchargées, et elle limite également la possibilité des agences sanitaires d'effectuer les contrôles dans la mesure où elles manquent souvent de moyens humains et matériels.

Abidjan est un cas extrême sans marché de gros centralisé (Harre, 2001). Malgré la croissance démographique de la ville, le secteur commercial n'a pas établi les infrastructures pour prendre en compte l'étalement urbain. Harre (2001) montre que l'absence de terrain mis à disposition par l'État, malgré les requêtes des grossistes, explique cette décentralisation. La plupart des « grands marchés » se sont donc imposés *de facto* davantage comme des plateformes de déchargement à proximité des marchés de détail, qui permettent d'acheminer et de négocier la production. Ces plateformes sont devenues de fait des zones commerciales populaires à fort potentiel économique et attirent également des consommateurs. Elles sont généralement situées dans des zones péri-centrales, ou sur de larges axes, et attirent des consommateurs de toute la ville. Certains grands marchés se sont équipés de structures en dur et disposent de connexions électrique et en eau.

Les collecteurs, qui s'approvisionnent auprès des producteurs ruraux ou urbains, négocient souvent par téléphone, ou en utilisant des relations pré-existantes, et acheminent les produits vers les plateformes de déchargement situées à proximité des marchés proprement dits. Par exemple, le marché de l'igname (décrit par Mahyao, 2008) substitue l'information circulant par téléphone à la rencontre physique de l'offre et de la demande, sous l'égide logistique de « courtiers » originaires des zones de production et qui sont en lien avec les grossistes. L'igname, un légume fragile et susceptible de perdre toute sa qualité lors des ruptures de charge, peut être ainsi rapidement échangée.

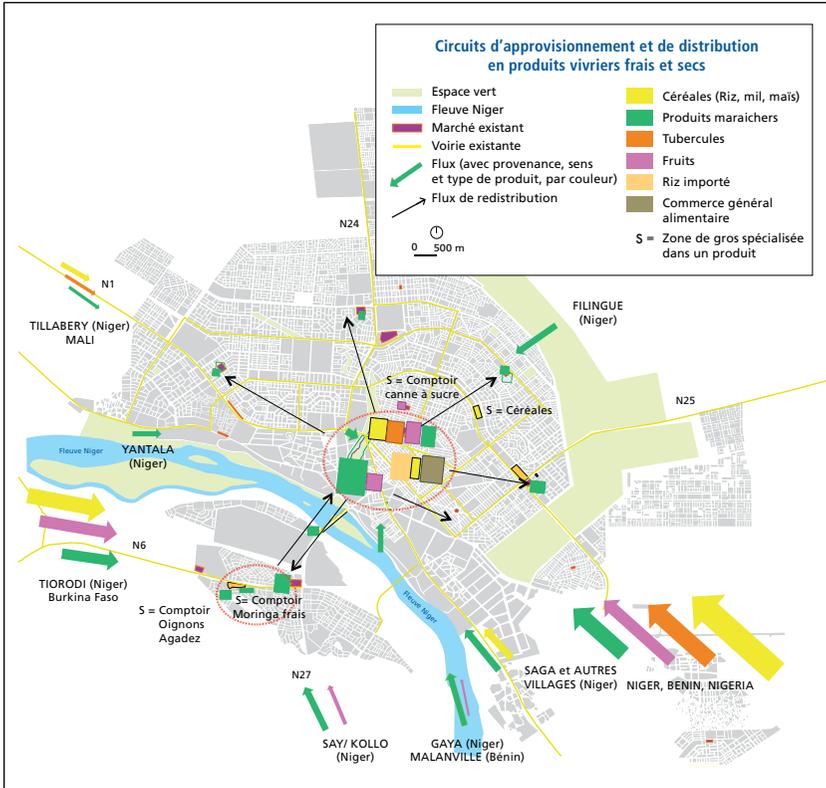
À Niamey, le même phénomène d'arrangements marchands dominant les décisions stratégiques publiques a produit des effets opposés. Ainsi, toutes les activités de gros sont concentrées au centre-ville. Le Grand marché regroupe les grossistes importateurs ; Katako est un marché pour les céréales, tubercules et fruits, et la zone du Petit marché est la zone d'arrivage des produits maraîchers et autres produits de proximité. Certaines activités de gros se sont déplacées vers la périphérie, mais restent minoritaires : c'est le cas de certains grossistes s'étant déplacés suite à l'incendie du Petit marché, mais aussi de certaines activités de gros spécifiques, et notamment du commerce de la canne à sucre et des oignons. Les filières maraîchères sont souvent plus courtes et plus simples que les autres, et tendent à être moins intermédiées que celles des produits à durée de vie plus longue.

La carte 2.4 illustre le schéma de distribution de gros et ses relations avec les marchés de détail à Niamey. Cette hyperconcentration centrale génère des surcoûts : temps de transport plus long pour les collecteurs et les grossistes, ainsi que pour les détaillants. Il a aussi des conséquences en aval sur la structure de marché, avec les forces centripètes ayant attiré les consommateurs finaux vers les marchés de gros, amenuisant ainsi la distinction gros/détail. Enfin, une telle structure a aussi des externalités négatives sur les activités urbaines : congestion du centre le jour et la nuit, surutilisation des infrastructures comme l'eau et l'électricité, bruit, etc.

Enfin, Rabat est un cas intermédiaire où les pouvoirs publics ont donné aux marchés de gros un rôle particulièrement important, puisque les fruits et légumes ont une obligation de passage par les marchés de gros urbains (carte 2.5). Ce rôle structurant explique que même d'autres circuits de produits qui ne tombent pas sous le coup de cette réglementation (menthe, poulet) se structurent aussi autour de ces marchés. À l'inverse, un certain nombre de produits *a priori* assujettis contournent la réglementation : entre 30 et 50 % ne respectent pas de fait l'obligation de passage.

Une telle obligation réglementaire a pour objectif d'organiser le marché et de permettre aux autorités de mener les contrôles sanitaires et de sécurité. Mais un autre objectif notable, qui ne vise pas nécessairement l'efficacité et la durabilité des infrastructures d'approvisionnement et de distribution alimentaires, est

Carte 2.4 La redistribution inter-marchés à Niamey

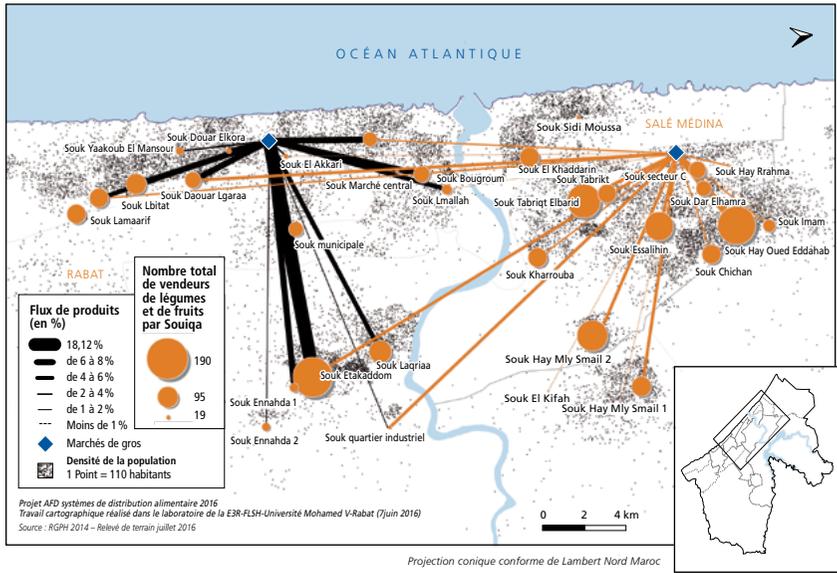


Source : d'Angelo et Brisson, 2019.

de permettre à l'État de prélever des taxes sur les transactions : les marchés sont souvent un contributeur important en termes de ressources publiques (ou perçus comme tels par la collectivité locale, cf. *infra*).

Il y a trois marchés de gros règlementaires dans l'agglomération de Rabat-Salé : Rabat, Salé et Témara. Un quatrième marché de gros, non règlementaire, se situe dans la commune de Bouknadel. Ces places de marché se font concurrence et se différencient par les types de produits, la qualité des infrastructures et également par les droits prélevés sur les transactions, qui vont de 1,5 à 7 % des transactions (le taux varie en fonction du volume) pour les marchés règlementaires, mais qui sont beaucoup plus faibles à Bouknadel. Les souks peuvent aussi jouer un rôle concurrentiel aux marchés de gros. Ainsi, même quand la réglementation impose le passage par des marchés de gros, la concurrence des circuits informels est à prendre en compte.

**Carte 2.5** Flux des fruits et légumes frais des marchés de gros de Rabat et Salé vers les lieux de vente au détail



Source : Aderghal *et al.* (2019), carte établie par M. Aderghal et réalisée par A. Binane dans le laboratoire Ingénierie du Tourisme, Patrimoine et Développement Durable des Territoires – Faculté des Lettres et des Sciences humaines – Université Mohammed V de Rabat.

Cette situation historique, liée à une insuffisance d'entretien, peut générer des équipements vétustes. Le marché de gros de Salé, le plus ancien (1956), a les infrastructures les plus rudimentaires : il n'y a pas, par exemple, de magasins frigorifiques. Du fait de sa situation historique, c'est aussi le marché qui voit passer le plus gros volume de production. Devant le vieillissement de ces infrastructures, de nouveaux marchés ont été créés en 1974 (marché de gros de Rabat) et, plus récemment, en 2005 (marché de Témara). Ces derniers ont de meilleures installations (Valyans Consulting, 2010, cité par Rousseau *et al.*, 2019) : magasins frigorifiques en particulier et une production réputée de meilleure qualité. Le marché de Rabat en particulier attire aussi les produits animaux et inclut des marchés de poisson, de volaille, une halle aux grains et des abattoirs.

Entre 10 et 35 % de la production est locale. À l'inverse, le marché de Bouknadel n'a pas d'installation et s'avère davantage utilisé par les producteurs locaux qui sont à l'origine de 80 % de la marchandise écoulée. De manière importante, les grossistes dominent les ventes de ces différents marchés : ils représentent entre 50 % des ventes pour Témara et 73 % pour Salé.

Les marchés de gros ont des avantages certains, illustrés par le contraste entre Rabat d'un côté et Abidjan et Niamey de l'autre :

- premièrement, les grossistes peuvent mieux valoriser la qualité des produits en les triant (Chen et Stamoulis, 2012), ce qui donne des incitations en amont aux producteurs pour améliorer la qualité. Sans ces incitations, la théorie de la sélection adverse prédit une faible qualité des produits (voir chapitre 3). La multiplicité des plateformes de gros à Rabat joue ce rôle ;
- deuxièmement, la formation du prix d'équilibre est plus stable quand un volume plus important est présent. La centralisation de l'échange permet de profiter des effets d'échelle « verticaux » ;
- troisièmement, les marchés de gros permettent de diversifier davantage l'offre, fournissant un effet d'échelle horizontal. L'effet de concentration explique qu'à Rabat, des produits qui n'avaient pas l'obligation de passer par un marché de gros s'y sont tout de même établis.

Le cas de Rabat illustre aussi les limites d'une stratégie de réglementation du commerce de gros. Depuis les années 2000 et la complexification des circuits d'échange, l'obligation de passer par les marchés de gros est perçue de manière négative comme ralentissant les accords possibles de gré à gré. De plus, les infrastructures doivent pouvoir offrir suffisamment d'avantages pour être attractives, du fait de la concurrence de l'informel. Parce que ces marchés organisent la rencontre de l'offre et de la demande, générer un équilibre où tous les acteurs se tournent vers un marché de gros est complexe : les participants doivent être convaincus que les autres vont également l'utiliser.

Ces avantages sont maximisés quand les systèmes de transport permettent l'acheminement vers la ville : les liens directs entre marchés de gros et de détail deviennent cruciaux. Enfin, une politique urbaine des marchés doit prendre en compte la croissance future de la ville et donc choisir des terrains suffisamment éloignés pour permettre une extension future des marchés.

## **Comment les infrastructures permettent-elles l'accès des consommateurs à l'alimentation ?**

### *Le rôle de l'économie urbaine et l'accès des consommateurs*

Les choix de localisation des différents distributeurs de produits dépendent de la demande (densité, solvabilité, diversité), de leurs propres coûts de transport (voir *supra*), et des décisions stratégiques en termes de concurrence. En retour, ces choix influencent la capacité d'accès des consommateurs à une alimentation saine, variée et à des prix raisonnables. Du point de vue des actions de politiques publiques, il est possible d'envisager à moyen ou long terme d'installer un marché ou d'autres équipements urbains. En revanche, à court terme, il est peu

probable que ces variables puissent être affectées. Les pouvoirs publics peuvent aussi jouer à court terme sur les coûts de transport par exemple, ou directement sur les prix et quantités. Cependant, pour anticiper les impacts probables de ces politiques, il est important de comprendre les variables d'arbitrage des consommateurs et des distributeurs, afin d'éviter d'éventuels effets contraires à ceux souhaités.

Les gains d'efficacité ne sont pas nécessairement captés par les consommateurs, mais dépendent crucialement des élasticités de la demande par rapport au prix (voir Calmette, à paraître, pour plus de précisions), et comment les coûts de transport affectent le coût d'accès à l'alimentation. On étudiera ici, par exemple, comment les consommateurs arbitrent entre prix, qualité, diversité et proximité.

Du point de vue des distributeurs, l'économie géographique permet de comprendre les stratégies de localisation et de tarification, et donc de guider la décision des décideurs publics : par exemple, ouvrir un marché de détail à proximité d'un autre peut permettre d'augmenter la concurrence et de faire baisser les prix, mais il peut aussi mener à des guerres de prix inefficentes.

Hotelling (1929) a exploré le premier ce lien entre choix de localisation et différenciation par les prix. Quand la localisation des vendeurs est donnée, le résultat est simple : la distance aux autres vendeurs augmente le pouvoir de marché de chacun et donc les prix pour les consommateurs. Quand les vendeurs choisissent leur localisation, ils font face à deux effets. D'une part, se rapprocher du « centre » permet de capter un plus grand marché, et d'autre part, cela intensifie la concurrence par les prix. Sous certaines hypothèses, le second effet domine, ce qui signifie que les vendeurs préfèrent segmenter le marché et maintenir le prix le plus élevé possible. La distance, dans cette perspective, est une « friction » qui empêche la concurrence par les prix, et rend les consommateurs captifs. La tension entre ces deux visions de la localisation illustre deux cas stylisés opposés : une place de marché centralisée à concurrence élevée et prix bas, ou un marché dispersé, quasi monopolistique, avec des prix plus élevés.

Dans un marché avec effets monopolistiques, une distinction importante doit être établie entre prix excluant les coûts de transport et prix incluant les coûts de transport (Calmette, à paraître), appelés respectivement « *Free On Board* » (FOB) et « Coût assurance et fret » (CAF), acronymes usités dans le commerce international. La tarification CAF fait l'hypothèse que l'offreur est en mesure de discriminer par les prix entre différents consommateurs selon leur distance au marché. C'est improbable pour un marché centralisé, mais on peut imaginer que des vendeurs itinérants ont suffisamment d'information sur leurs clients et détiennent un pouvoir de négociation pour ajuster leurs prix. À l'inverse, la stratégie de tarification FOB de l'offreur consiste à fixer le prix pour maximiser le profit sur une certaine aire de marché. Au-delà de cette aire, les coûts de transport (directs et indirects) sont trop élevés pour les

consommateurs. Une baisse des coûts de transport est répercutée différemment selon la distance dans les deux cas : en FOB, elle est totalement répercutée dans l'aire de marché de l'offreur ; en CAF, une partie seulement est répercutée.

### **Que pouvons-nous conclure de ces modèles ?**

Les consommateurs à distance des aires de marché vont souvent payer plus, et préféreront alors une offre plus informelle et adaptée à leur distance, comme les vendeurs de rue. Les études, par exemple Whelan *et al.* (2002) pour le Royaume-Uni et Rao (2000) pour l'Inde, montrent que les plus pauvres préfèrent acheter à proximité (et payent donc plus cher). En revanche, une politique de réduction des coûts de transport ne leur profite que partiellement, puisque le vendeur accapara une partie de cette réduction. À proximité des aires de marché, le résultat d'une politique de transport dépend de la structure de la concurrence : en situation monopolistique, les gains d'une politique de subvention des transports pourraient être accaparés par le vendeur, mais en situation de concurrence, la proximité réduit les prix. Ces résultats sont importants : ils permettent de suggérer une complémentarité entre les différents types d'offre, et que les consommateurs à distance des marchés, souvent les plus pauvres, vont payer un prix plus élevé et ne bénéficient que de manière partielle de l'amélioration des coûts de transport.

En plus d'affecter différemment les consommateurs éloignés ou proches des aires de marché, une politique peut avoir des effets distincts sur les consommateurs et les offreurs. Qui privilégie-t-on en subventionnant la mobilité ? Cela dépend des élasticités « offre » et « demande » par rapport aux prix. Une élasticité « demande » supérieure à 1 aboutit à une augmentation de la demande adressée au producteur supérieure à la réduction des coûts : le surplus du producteur augmente également. Quand elle est inférieure à 1, l'effet est ambigu en termes agrégés. Les consommateurs réagissent à une baisse du coût de transport en augmentant leur demande, ce qui va augmenter le prix, et ceci d'autant plus que l'offre est inélastique. La sécurité alimentaire – en particulier la disponibilité de produits alimentaires dans les quartiers avec une offre réduite – repose donc crucialement sur la capacité à augmenter l'élasticité de l'offre. Celle-ci dépend souvent de détails à échelle locale : structure de marché, existence de véhicules, etc. (que le décideur doit prendre en compte).

Les interactions entre les investissements des consommateurs et ceux des producteurs peuvent aussi nuire à l'efficacité de certaines interventions publiques. Par exemple, Lagakos (2016) montre que les supermarchés bénéficient de gains de productivité du fait des effets d'échelle et de leur efficacité logistique, mais que ces gains ne sont réalisables que dans un contexte où la plupart des consommateurs ont accès à une voiture, et donc pas nécessairement applicables dans un PED. On peut donner une interprétation plus générale de ce résultat : des consommateurs choisiront des infrastructures de marché qui leur sont

adaptées. Un consommateur sans réfrigérateur fera sans doute des déplacements fréquents pour des achats, et préférera donc pour les produits périssables des intermédiaires proches ou itinérants à de grands marchés où il pourrait obtenir une plus grande quantité de ces produits à moindre coût.

Ces différentes théories conduisent à des prédictions importantes de l'impact des politiques pour privilégier l'accès à l'alimentation : une subvention du coût de transport ne sera pas accaparée par les consommateurs de la même manière dans le cas d'une situation de monopole ou de concurrence, et en fonction de leur éloignement au marché. De la même façon, ladite subvention augmentera le bien-être des consommateurs et/ou des producteurs en fonction des élasticités de l'offre et de la demande. Pour plus de précisions et une formalisation théorique, il convient de se référer à Calmette (à paraître).

#### *Préférences des consommateurs : prix, proximité, qualité*

Les préférences des consommateurs sont importantes pour permettre de modéliser l'intervention publique, et les trois cas sélectionnés s'accompagnent d'enquêtes auprès des consommateurs dans les villes de Rabat, Abidjan et Niamey. Ils ont été interrogés sur les choix de lieux d'achat en fonction de trois critères :

- **prix** : en Afrique subsaharienne, en milieu urbain, l'alimentation représente entre 15 % (en Afrique du Sud) et 60 % (en République démocratique du Congo) de la consommation des ménages<sup>2</sup>, avec une moyenne à 47 %. Cela fait du prix un critère important pour le consommateur. Il se trouve que les prix sont plus élevés en Afrique qu'ailleurs : à PIB par tête donné, se nourrir coûte 30 à 40 % plus cher en Afrique que dans le reste du monde (Allen, 2017). Des raisons de productivité et de barrières aux échanges internationaux expliquent en partie ce phénomène, mais le système de distribution n'est pas exempt de responsabilité. En conséquence, trouver les sources les moins chères d'approvisionnement est important pour les ménages. Il s'agit d'une composante essentielle de l'accessibilité ;
- **qualité** : la qualité des produits recouvre de nombreuses dimensions. En premier lieu, il s'agit de l'assurance d'un produit qui ne soit pas dangereux pour la santé. Les conditions sanitaires de stockage et de transport sont essentielles. Le chapitre 3 reviendra sur les conditions dans lesquelles le partage d'information permet d'assurer le maintien de la qualité. Là encore, le lieu d'achat joue un rôle important. Mais la qualité inclut aussi celle de l'activité d'achat elle-même. Le confort du marché et la relation préexistante avec le vendeur sont des aménités pour l'acheteur et, de manière indirecte, lui apportent une information sur le produit. Il y a donc une différenciation verticale entre les différents lieux d'achat ;

- **proximité** : la proximité s'entend en un sens autant économique que géographique. Les coûts des temps de déplacement dépendent de l'existence de moyens de transport (publics ou privés), de leur coût et de leur désutilité. En particulier, dans un contexte de fort sous-emploi, le coût d'opportunité du temps est moins élevé.

Ces préférences informent l'élasticité « prix » des consommateurs. La manière dont les consommateurs pondèrent ces différentes variables va avoir un rôle important sur les considérations stratégiques de tarification des distributeurs. Par exemple, si la proximité est le critère le plus important, les magasins pourront augmenter le prix pour profiter de leur clientèle « captive ». Si la clientèle, au contraire, préfère le prix à la proximité, la concurrence peut jouer de manière plus intense. Tout cela dépendant bien entendu de la forme urbaine des villes et de la qualité des infrastructures de transport.

Les enquêtes réalisées auprès des consommateurs dans les trois cas étudiés illustrent à quel point les résultats des arbitrages des consommateurs donnent des résultats contrastés en fonction des contraintes (de revenu, de transport, etc.)<sup>3</sup>.

Dans le cas d'Abidjan, les consommateurs déclarent avoir une préférence forte pour la proximité. La deuxième motivation, loin derrière, concerne la variété, et la troisième motivation porte sur le prix. Les questions de qualité ne sont citées que par 8 % des personnes interrogées, mais si l'on agrège d'autres dimensions de la qualité, c'est-à-dire la qualité de l'expérience de l'achat autant que celle des produits, cette dimension atteint 21 %.

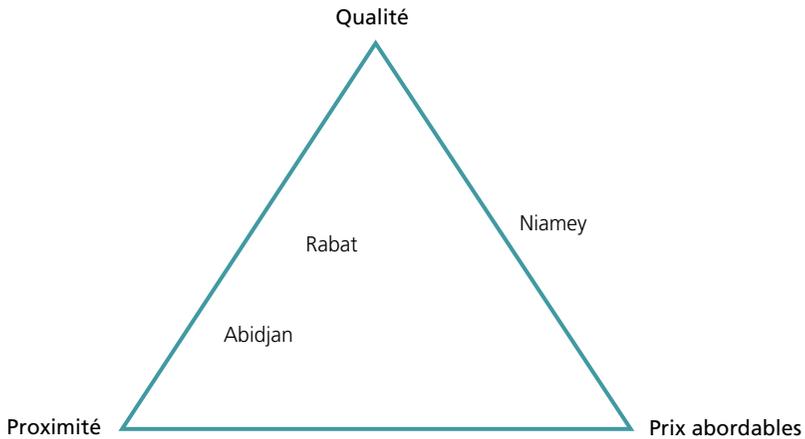
Dans le cas de Niamey, la comparaison est partielle, car l'enquête n'a pu porter que sur 70 personnes. Elle est donc à prendre comme une indication qualitative. Néanmoins, elle révèle qu'une proportion significative de l'échantillon s'approvisionne de manière quotidienne. En l'absence de moyens de conservation, les consommateurs sont contraints de faire des achats très fréquents, un fait qui façonne la localisation des distributeurs. Le prix et la qualité sont les deux principales motivations de choix de marché, tandis que la distance est un critère venant loin derrière.

À Rabat, les revenus plus élevés ont permis d'augmenter l'exigence de qualité, mais la distance reste un critère important. L'implantation progressive de supermarchés et le développement de « filières modernes » ont segmenté les consommateurs entre ceux qui disposent de supermarchés proches, avec des couples qualité/prix plus élevés, et ceux qui résident dans des quartiers bien moins dotés en la matière.

Le triangle d'objectifs est configuré de manière différente dans les trois villes, ce qui va conduire à des répartitions différentes des infrastructures et à des recommandations qui prendront en compte ces différences (schéma 2.4).

Ce diagramme aide à établir des priorités différentes : à Niamey, puisque les consommateurs ne cherchent pas nécessairement à réduire leur temps de transport (relativement homogène en fonction des quartiers comparativement à une ville saturée et morcelée par la lagune comme à Abidjan), l'effort peut être mis sur l'échange en amont, en particulier sur l'amélioration de la logistique des marchés de gros, qui a un effet direct sur la qualité et le prix du produit final. À Rabat, où les inégalités ont augmenté, s'assurer d'un maintien de l'accès à une alimentation de qualité à proximité peut passer par une politique plus interventionniste dans les quartiers démunis. Enfin, à Abidjan où la proximité est là parce que les autorités ont imposé la présence de marchés secondaires dans la plupart des quartiers, l'amélioration des conditions de transport est un objectif prééminent.

**Schéma 2.4** Critères de choix du lieu d'achat pour les consommateurs de Niamey, Rabat et Abidjan

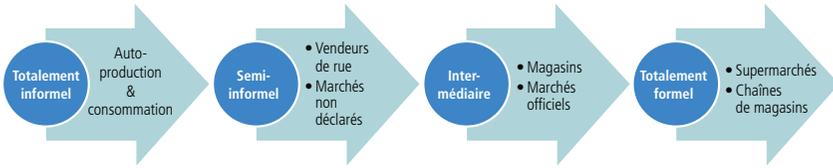


Source : auteurs.

Comment les distributeurs se localisent-ils en fonction de ces préférences ?

***Les distributeurs sont une classe hétérogène : marchés de détail, supermarchés et vendeurs ambulants***

Les marchés de détail où s'approvisionne le consommateur final ont des natures extrêmement diverses. On peut les classer par degré de formalité : des commerces totalement informels comme les vendeurs ambulants jusqu'aux vendeurs totalement formels comme les supermarchés (schéma 2.5)<sup>4</sup>. La progression est bien sûr plus continue que dans le diagramme, mais elle illustre les choix que rencontre le consommateur. Les intermédiaires considérés se distinguent également par les types de produits vendus, leur taille, la diversité, leurs équipements, etc.

**Schéma 2.5 Commerce de détail et formalité**

Source : auteurs.

En général, il y a une corrélation négative entre le PIB par habitant et la part du secteur formel dans le commerce de détail (Bachas *et al.*, 2019). Cette corrélation s'explique par une « courbe d'Engel » de l'informalité ; celle-ci est reproduite au sein des pays en fonction du revenu des ménages : les ménages les plus riches tendent à s'approvisionner dans des magasins à caractère plus « formel ». Par exemple, au Maroc, la différence de comportement par niveau de revenu est très importante, mais elle est quasi-inexistante au Niger.

Dans cette section, nous décrivons le rôle joué par chacun de ces distributeurs dans la sécurité alimentaire et nutritionnelle en fonction de leur capacité à satisfaire les demandes des consommateurs sur les prix, la qualité, la diversité et la proximité.

### **Les vendeurs de rue : un rôle essentiel dans les quartiers les plus démunis**

La vente de rue se caractérise par le niveau faible, voire inexistant, du capital utilisé. Les équipements sont souvent absents et les stocks très faibles (Wilhelm, 1997 ; Ananth *et al.*, 2007). Malgré cela, le rôle de la vente informelle peut difficilement être sous-estimé : le commerce informel est un des emplois les plus fréquents dans les villes émergentes. Resnick (2017) indique ainsi que 80 à 90 % des achats de lait sont informels, et que 70 % des foyers urbains en Afrique font des achats réguliers auprès des vendeurs de rue.

Le secteur joue aussi un rôle majeur pour assurer la sécurité alimentaire des quartiers les plus démunis. Il se substitue, du point de vue des consommateurs, aux infrastructures de transport et offre un service de proximité – et résout ainsi la problématique du dernier kilomètre – en échange d'une qualité et d'une diversité de produits proposés moindres. L'effet sur le prix est souvent ambigu : les faibles stocks forcent les vendeurs à écouler rapidement leurs marchandises, ce qui peut faire baisser les prix. De plus, leur informalité leur permet de s'affranchir de certaines taxes. Leur informalité peut aussi parfois entraîner une vulnérabilité face aux autorités. Enfin, les vendeurs sont souvent sujets à des prêteurs informels et à des taux d'intérêt élevés. Les prix pratiqués par les vendeurs de rue sont orientés à la hausse par les coûts de transport et les pertes en amont.

Enfin, il est important de prendre en compte le genre des vendeurs de rue, qui sont souvent des vendeuses. Dans une étude basée sur six cas en Afrique subsaharienne, Mitullah (2003) indique que la majorité des vendeurs sont des femmes, se révélant souvent l'unique personne active du foyer. Leur niveau d'éducation s'arrête le plus souvent au primaire.

Ces observations sont confirmées et renforcées par les trois cas considérés ici. À Abidjan par exemple, l'enquête auprès des consommateurs montre que parmi les clients de places de marché, 83 % passent aussi par des vendeurs de rue contre 26 % pour les supermarchés/hypermarchés. De manière intéressante, les réseaux de grande distribution l'ont compris, et certains vont passer par des vendeurs de rue pour atteindre leur clientèle finale. En particulier les importateurs de produits en Côte d'Ivoire peuvent vendre à crédit leurs produits aux vendeurs ambulants.

À Niamey, les vendeurs de rue jouent un rôle essentiel. En l'absence d'un réseau de marchés de détail structuré, les vendeurs sont le principal vecteur des marchés de gros aux consommateurs. Par exemple, pour la filière de la canne à sucre, alors que la vente de gros se situe en périphérie, des brouettiers parcourent les rues et les quartiers de la ville. L'incendie du Petit marché en 2012 a eu des impacts importants : perte matérielle des marchandises et des aménagements, perte des économies des marchands gardées dans leur emplacement de vente, rupture de la chaîne de solidarité et de confiance, perte des emplois directs et indirects. Ainsi, les commerces du Petit Marché se sont installés dans les rues alentour. Une minorité de commerçants se sont replacés dans des marchés périphériques de la ville, encouragés en cela par l'État. Cette réorganisation pose des difficultés, notamment l'augmentation du commerce de rue et la privatisation de l'espace public. Cela implique aussi que l'utilisation de la rue comme espace commerçant mène à réduire ses autres fonctions, en particulier celle de circulation, ce qui n'est pas sans poser de problème sur certains axes.

À Rabat, à mesure que les sources d'approvisionnement se complexifient et se multiplient, les vendeurs de rue ont vu leur présence diminuer. Néanmoins, elle reste importante en particulier, là encore, dans les quartiers démunis : on en trouverait entre 5 000 et 6 000 selon les recensements. Ils tendent à s'approvisionner aux mêmes sources que les autres revendeurs, mais avec des quantités moindres. Leur choix tend donc à réduire la distance parcourue : ils s'approvisionnent davantage aux marchés de gros urbains, soit les plus proches. En revanche, la qualité est perçue comme très faible : CIHEAM (2006) indique que 93 % des consommateurs considèrent qu'il existe des risques sanitaires importants, contre 10 % pour le souk, par exemple. Les vendeurs de rue sont aussi perçus par les autorités comme un mode « archaïque » de distribution en contraste avec la distribution « moderne », les supermarchés par exemple.

En conclusion, les vendeurs de rue fournissent un service important comme intermédiaires de proximité. Quoique l'absence d'équipements signifie qu'ils ne

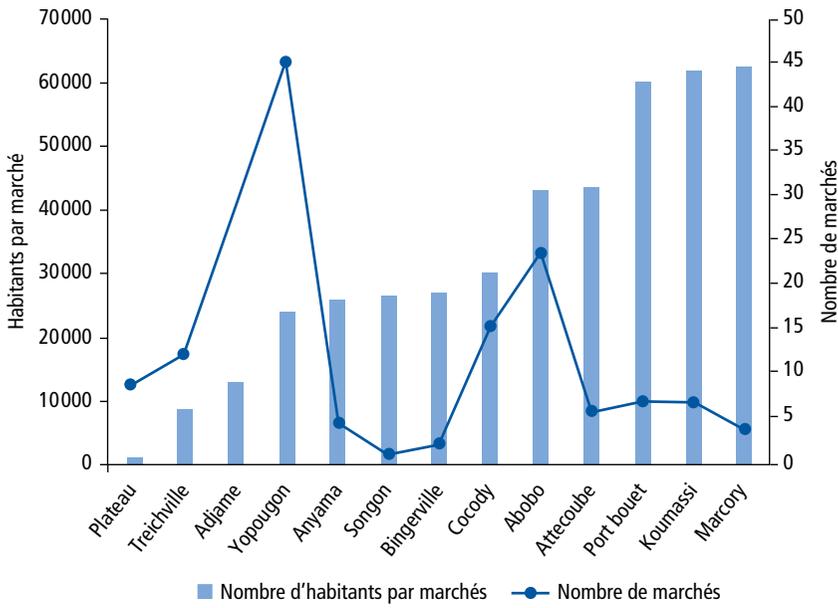
peuvent fournir des produits que sur des temps très courts, et avec des échelles faibles, ils restent compétitifs en réduisant la distance parcourue par les consommateurs et en fournissant donc un approvisionnement de proximité, notamment dans les quartiers les plus démunis. Leur fragilité institutionnelle face aux autres acteurs est en revanche un dilemme pour les politiques publiques : ils jouent un rôle essentiel, mais sont menacés par les pouvoirs publics du fait de leur statut informel. Toute stratégie d'intervention dans le secteur devrait prendre en compte les impacts sur les vendeurs ambulants.

### **Marchés de détail : infrastructure et localisation dans la ville**

À Abidjan, l'État a imposé la construction d'un marché de détail central par quartier. Comme nous l'avons déjà noté, la distinction entre gros et détail s'est érodée, un certain nombre des marchés de détail disposant aussi d'une « plateforme de déchargement ». Les consommateurs peuvent s'adresser à 120 marchés de détail environ qui tendent à répondre au développement urbain (Poyau, 2005). Une enquête récente dénombrait 165 marchés au total, montrant une forte augmentation depuis 2005. Quoique mandatés par la puissance publique, on peut voir aussi dans la multiplication des places de marché la réponse d'un secteur privé dynamique au défi posé par le développement urbain rapide. En particulier s'est établie une course pour obtenir des espaces marchands attractifs.

Ce phénomène a aussi renforcé les inégalités, avec une grande variation du nombre de marchés par habitant selon les quartiers (graphique 2.2). Les quartiers avec la fréquentation la plus importante comme Abobo et Adjamé ont deux « grands marchés », à savoir respectivement Abobo Grand Marché et Adjamé Forum, lesquels rayonnent à travers la capitale. Ce « rayonnement » est manifeste au vu de la carte 2.6, issue de l'enquête auprès des consommateurs, qui révèle que les acheteurs à Adjamé proviennent de la ville entière, du moins de son axe Nord-Sud. Il en est de même, quoique dans une moindre mesure, pour Abobo Grand Marché. Les autres zones de chalandise sont davantage isolées, dans le sens où les consommateurs habitent à proximité et tendent à n'acheter que dans d'autres marchés à proximité. Le marché de Banco 2, par exemple, qui se situe dans la commune populaire de Yopougon, est beaucoup plus isolé : les consommateurs qui y ont été interrogés viennent des alentours du marché, et fréquentent surtout des lieux dans le même quartier. Cela résulte d'un attachement à la proximité (34 % des consommateurs interrogés dans ce marché) et de la fidélité aux vendeurs (32 %).

L'attractivité des marchés les plus centraux comme Adjamé s'explique également par les prix. En effet, l'échelle des grands marchés leur permet de pratiquer des prix moins élevés. Ils sont plus proches des marchés de gros et profitent d'effets d'échelle, et il y a une plus forte concurrence. En moyenne,

**Graphique 2.2** Nombre d'habitants par marché et par quartier à Abidjan

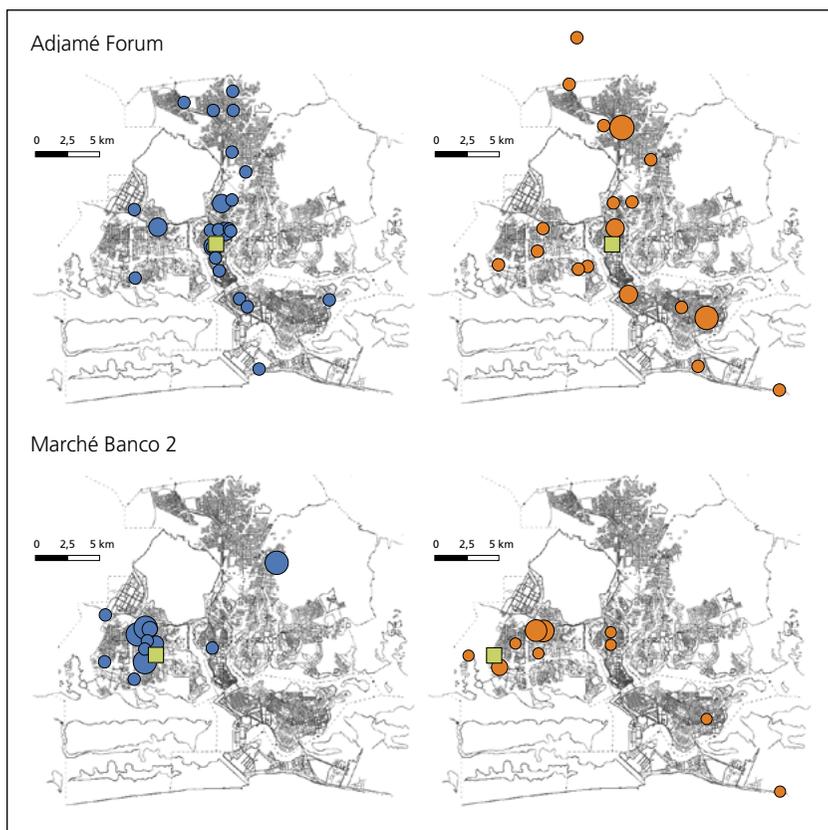
Source : Lançon et Boyer (2019).

pour les produits de grande consommation, les produits coûtent 15 % moins cher dans les plus grands marchés.

Les marchés coexistent aussi avec de la vente plus informelle : des vendeurs de rue s'approvisionnent auprès des plateformes de déchargement et peuvent vendre à proximité, ce qui renforce la continuité entre les différents types d'offre. Plus un marché est structuré, plus il cherchera à renforcer ses infrastructures et à exclure l'offre informelle de son périmètre. Ainsi, dans le quartier aisé de Cocody, le marché a des infrastructures comme des tables et un toit. Il n'a pas de plateforme de déchargement à proximité, et donc plus d'espace pour des infrastructures propres et moins de circulation de camions à proximité. En contraste, le marché de Yopougon, géré par la coopérative CODIPROVY, est à ciel ouvert, avec des zones en terre qui font office de plateforme de déchargement pour les camions et avec des hangars pour la vente au détail. L'accès au capital, les relations avec les autorités et la demande finale, moins solvable à Yopougon, expliquent ce contraste.

À Niamey, le réseau des marchés locaux est beaucoup moins important. Les détaillants s'approvisionnent aux marchés centraux dont le rôle varie selon les filières alimentaires. Une enquête auprès des commerçants a permis de

**Carte 2.6** Lieux d'origine des consommateurs (en bleu) et marchés alternatifs (en orange) pour les acheteurs des marchés d'Adjamé Forum et de Banco 2 (Abidjan)



Source : Lançon et Boyer, 2019.

Lecture : les cercles bleus sont les lieux d'origine des consommateurs interrogés au marché (représenté par un carré vert) ; les cercles oranges sont les autres marchés fréquentés par les consommateurs interrogés.

montrer que les marchés de détail sont particulièrement actifs dans les filières des céréales et des fruits et légumes frais. Pour les filières animales, il semble qu'ils jouent un moindre rôle. Les circuits de distribution sont complexes, ce qui empêche la formation d'un prix d'équilibre : les variations semblent plus fortes que dans le cas plus structuré d'Abidjan. De plus, l'absence d'infrastructures mène à une rupture régulière de la chaîne du froid, ce qui explique sans doute le contournement de l'échelon local pour la viande.

À Rabat, les détaillants sont peut-être encore plus hétérogènes qu'à Niamey et Abidjan. Comme dans les deux autres villes étudiées, les filières informelles

se sont maintenues et ont répondu au défi posé par l'urbanisation rapide. Comme le démontre la carte 2.7, on dénombre une multiplication de petits prestataires de services et intermédiaires de vente informels qui se greffent à la fois à l'intérieur du système institutionnalisé des marchés de gros, ou en parallèle notamment dans les zones périphériques de l'agglomération (place de gros de Bouknadel, place de déchargements informels à Tamara et Salé, vendeurs de rue ambulants, etc.). Raimundo *et al.* (2016) suggère que le degré d'informalité est négativement corrélé au niveau du revenu, ce qui s'explique doublement par la concurrence croissante des supermarchés dans les quartiers à haut revenu, et par la recherche d'approvisionnements à bas prix dans les quartiers à bas revenu.

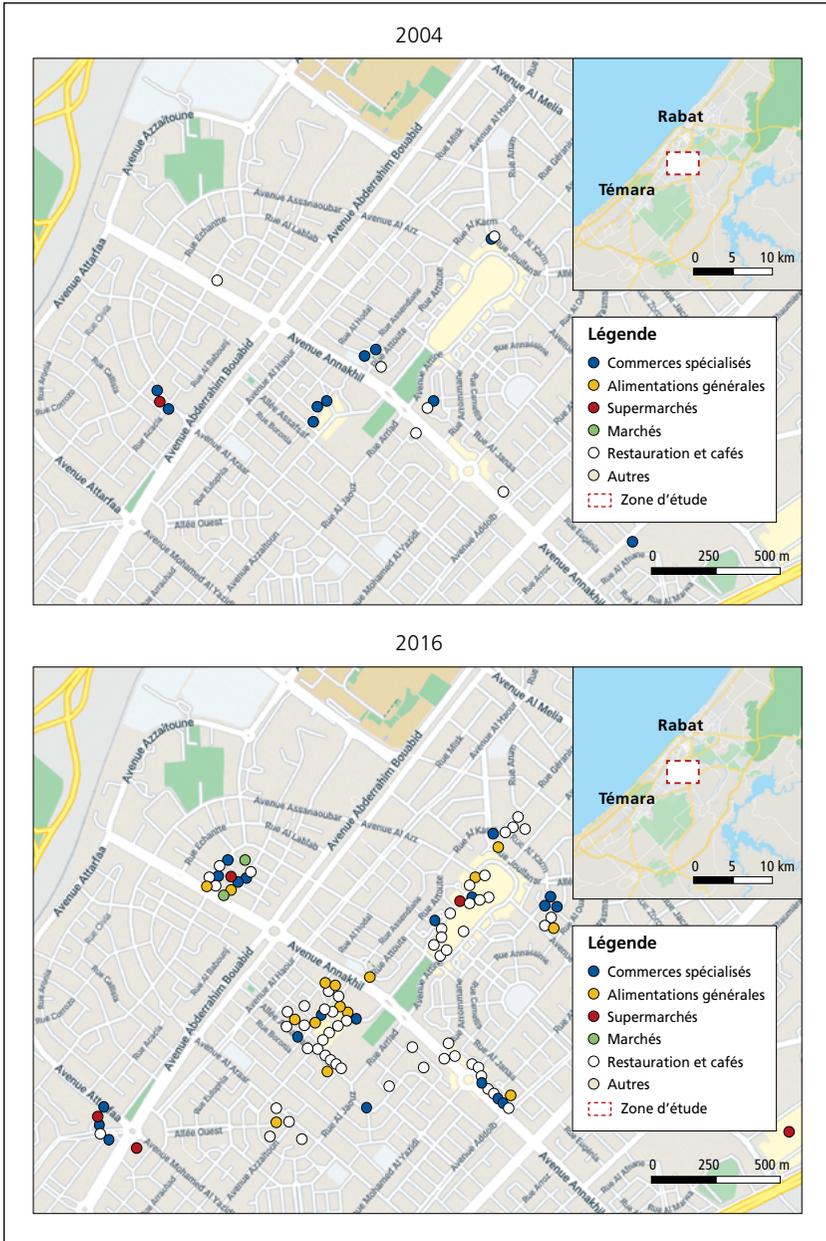
Dans la médina, ancien quartier central qui a connu un certain déclin économique, le commerce reste dynamique, avec une grande densité de petits magasins spécialisés, qui ont des superficies inférieures à 10 m<sup>2</sup>. Les produits de base sont achetés auprès des grossistes de Salé deux fois par semaine environ, ce qui permet de pallier en partie les équipements peu performants. Néanmoins, les infrastructures de transport dans le quartier sont insuffisantes.

Cette partie a démontré l'hétérogénéité des acteurs et de leurs contraintes en termes de localisation et d'infrastructure. Elle illustre aussi les leviers possibles pour l'intervention publique. En particulier, les inégalités les plus claires entre quartiers sont constituées par les infrastructures insuffisantes dans les quartiers démunis, ce qui tend par ailleurs à augmenter les coûts liés au transport. Nous y reviendrons dans la dernière partie de ce chapitre.

### **Supermarchés et centres commerciaux**

L'apparition des supermarchés dans les pays émergents a été décrite comme une « révolution » (Reardon *et al.*, 2012), liée en partie à des entreprises multinationales du secteur de la grande distribution et en partie à des entrepreneurs domestiques. Entre 2000 et 2012, la part de la distribution traditionnelle dans les dépenses des ménages des pays émergents est passée de 80 à 57 % (Bronnenberg et Ellickson, 2015). Cette évolution a été surtout concentrée en Europe de l'Est et en Amérique latine, mais pas uniquement. Dans ces pays, la grande distribution représente maintenant 50 % environ du commerce de détail (Reardon, 2012) ; elle est souvent présente dans les villes secondaires et tertiaires. Ce succès s'explique notamment par leur capacité à fournir une alimentation à bas prix, du fait de l'exploitation d'économies d'échelle et d'une meilleure captation de la demande des classes moyennes émergentes. Dans le cas du Mexique, Atkin *et al.* (2018) concluent que l'entrée de chaînes multinationales de supermarchés a permis des baisses de prix et des gains dans les variétés accessibles d'une magnitude équivalente à des gains de revenu de 6 % pour les ménages. Une partie de cet effet provient également de l'impact concurrentiel sur les prix des distributeurs traditionnels, qui répondent aux supermarchés en baissant leurs prix.

**Carte 2.7** Distribution de l'offre alimentaire dans le quartier de Hay Riad en 2004 et 2016



Source : Rousseau et Harroud (2019).

En Afrique en général, la place de la grande distribution est moins importante, mais plus marquée en Afrique du Nord et de l'Est. En Afrique de l'Ouest, les supermarchés restent marginaux : le cabinet Sagaci Research montrait en 2015 (Sagaci Research, 2015) qu'en termes de surface de vente, les grandes et moyennes surfaces représentaient 10 % du total, contre 50 % en Afrique du Nord et 24 % en Afrique de l'Est. L'Afrique du Sud a été pionnière, avec environ 50 à 60 % des ventes en 2003, et l'implantation de plusieurs chaînes régionales comme Shoprite. La question de savoir si l'extension de la révolution des supermarchés en Afrique n'est qu'une question de temps est posée (ACET, 2013).

Les infrastructures des supermarchés sont différentes des autres types de distribution : elles sont plus intensives en capital, avec des équipements de refroidissement qui leur permettent de proposer des produits périssables. Les supermarchés développent également leurs propres chaînes d'approvisionnement et centrales d'achat, parfois directement auprès du producteur, mais souvent auprès de certains intermédiaires dans les marchés de gros. Ils font également pleinement partie de l'économie formelle : ils emploient des salariés (ce qui est rarement le cas des autres acteurs de la filière) et ont des obligations fiscales directes sur le revenu (à noter que les autres modes de distribution sont aussi souvent sujets à l'impôt, mais *via* des taxes indirectes sur les transactions). Cependant, du fait de leur intensité capitalistique, ils sont beaucoup moins intensifs en emplois que les autres modes, quoique ces emplois soient mieux rémunérés.

Les supermarchés sont par ailleurs répartis géographiquement au plus proche de la demande solvable, quoique, dans un pays comme le Maroc, ils ont étendu leur présence dans des zones moins aisées (cf. graphique 2.8). Ils privilégient donc l'argument de la qualité des produits – pour laquelle ils ont un contrôle plus direct de leur chaîne de valeur que les autres intermédiaires en mettant en place une intégration de type vertical ou en ayant recours à l'agriculture contractuelle<sup>5</sup>. Ils proposent également des prix moins élevés que les commerçants traditionnels (Rousseau et Harroud, 2019), mais sont souvent localisés en périphérie des villes ou dans les quartiers aisés, ne donnant l'avantage de la proximité qu'à ces derniers. Enfin, ils offrent une variété de produits plus importante que les autres modes de distribution.

Du fait du niveau de revenu au Niger, les supermarchés restent très marginaux à Niamey (on dénombre seulement deux supermarchés et quelques supérettes). Le service qu'ils rendent au niveau de la qualité des produits proposés et le caractère agréable ou ostentatoire de l'expérience d'achat ne sont pas compensés par les prix de vente des produits. Ils ont néanmoins commencé à influencer certaines filières d'approvisionnement : ils contournent le problème de l'absence de marché de gros bien défini en s'approvisionnant directement auprès des grossistes.

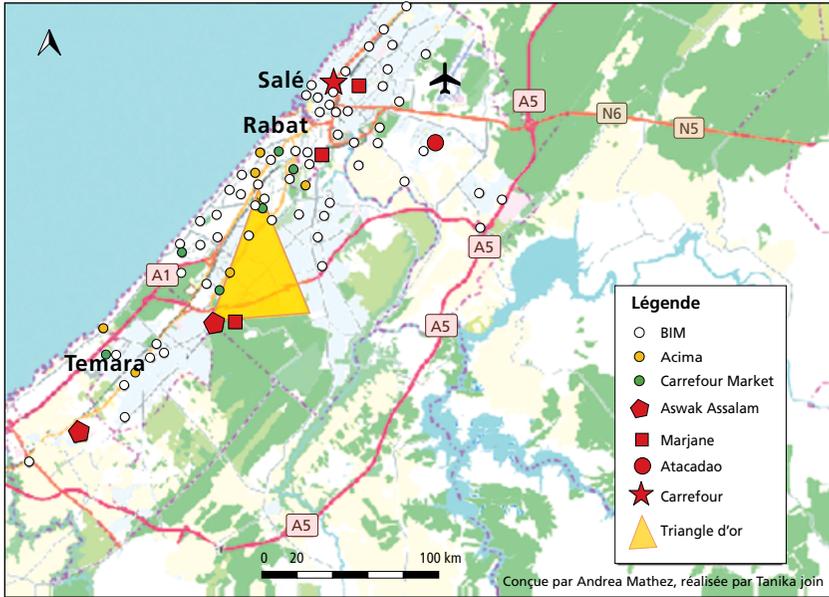
Cela contraste avec Abidjan, où la grande distribution croît. Mieu (2016) estime qu'elle représente 15 à 20 % des volumes de vente. Trois grands groupes

sont installés, dont deux groupes locaux à très large empreinte (Lançon et Boyer, 2019), qui font partie des plus grandes entreprises privées du pays : groupe Prosuma<sup>6</sup> et groupe Carré d'Or Côte d'Ivoire, deux chaînes de distribution locales fondées respectivement en 1966 et 1998. Ils ont respectivement 3 600 et 6 000 employés (2015), et leur chiffre d'affaires se compte en plusieurs centaines de millions d'euros. Le groupe français de grande distribution Carrefour s'est récemment installé dans le pays.

Leur stratégie est d'utiliser des réseaux parallèles aux infrastructures de distribution traditionnelles : leur exigence de qualité se traduit par le développement de relations parallèles au sein des marchés de gros. Cela n'implique pas nécessairement de passer par la production importée : l'essentiel de leur approvisionnement en tomates fraîches provient ainsi de la production locale. Les réseaux de distribution les plus importants (Prosuma et Carré d'Or) passent par des intermédiaires préférentiels, qui ont une bonne connaissance des critères de qualité minimum des grandes surfaces (fruits assez gros et sans taches) et qui recherchent les lots les plus adéquats. Ceux-ci sont expédiés vers une aire de triage et de conditionnement propre à chaque réseau, dans laquelle les lots achetés sur les plateformes de gros sont triés et conditionnés (barquettes, emballages, cagettes) pour répondre aux critères de présentation. Des relations directes avec des coopératives de producteurs ont aussi commencé à intégrer verticalement la chaîne de valeur, permettant de contrôler en amont la qualité et la stabilité des fournisseurs<sup>7</sup>.

Ces nouvelles infrastructures – centres commerciaux et galeries commerciales – voient le jour dans les quartiers « aisés/riches » de la capitale économique de Côte d'Ivoire (Poyau 2005). Destiné aux populations les plus riches, ce type d'infrastructures exclut ainsi toujours un peu plus les populations les plus pauvres, et risque de réduire l'offre d'infrastructures commerciales accessible à ces dernières. Néanmoins, cette peur peut être atténuée par différentes stratégies des chaînes de distribution : par exemple, l'enseigne *Cash King* du groupe Prosuma a pour objectif d'entrer dans les quartiers plus démunis. Reste que cette entrée pourrait concurrencer les emplois fragiles des vendeuses de rue.

Enfin, à Rabat, les supermarchés sont implantés depuis plus longtemps, et leurs conséquences plus clairement identifiables. Comme dans les autres pays, la législation laisse les grandes surfaces choisir leur lieu d'implantation : le principal obstacle est celui des plans d'urbanisme, mais les apports alléchants en emplois et en activités conduisent ceux-ci à être fréquemment contournés. Cette législation (ou pratique) favorable aux grandes surfaces explique leur explosion depuis leur apparition en 1989 : ont été recensées 20 ouvertures de magasins par an en 2001, mais plus de 100 en 2010 au Maroc, y compris dans les villes secondaires depuis 2003. À Rabat, on compte 80 enseignes environ. La carte 2.8 montre leur localisation, principalement au centre de Rabat et à la périphérie sur les grands axes bien connectés aux infrastructures de transport.

**Carte 2.8** Implantation des grandes et moyennes surfaces à Rabat-Salé en 2016

Source : Rousseau et Harroud, 2019.

Du fait de leur localisation, les hypermarchés visent une clientèle aisée qui dispose d'une voiture (Lagakos, 2016). D'autres privilégient des zones desservies par les transports en commun, segmentant le marché pour une clientèle appartenant plus majoritairement à la classe moyenne. Mais la concurrence et la diversification des stratégies ont conduit la chaîne de supérettes BIM à s'installer dans les quartiers plus précaires.

Pour conclure, les différents types de distribution se structurent et se différencient à travers les deux grandes variables que sont l'envergure du trio qualité/prix/diversité proposé et leur localisation. Elles s'adaptent aux conditions de marché et segmentent ainsi l'espace urbain. Cela laisse un certain nombre de leviers à l'action publique à moyen terme : fourniture directe d'infrastructures marchandes, amélioration des conditions de transport, etc. Mais de manière ultime, les préférences des consommateurs décident du succès des stratégies commerciales des chaînes de supermarché comme des acteurs informels les plus fragiles. C'est vers ces préférences que se tournera la partie suivante.

#### *Les infrastructures de distribution renforcent-elles les inégalités ?*

La logique commerciale tend à renforcer les inégalités existantes, en obligeant les habitants des quartiers plus pauvres à mettre plus de temps pour faire les

courses, ou en proposant des produits dont la qualité sanitaire est douteuse. Elle peut même tendre à fragmenter l'espace urbain, réservant l'accès à certains magasins aux habitants bénéficiant de moyens de transport adaptés (voitures principalement).

En revanche, cela ne signifie pas que le concept de « désert alimentaire » soit applicable en Afrique. Le concept de « désert alimentaire urbain » a été développé dans le contexte de villes de pays développés, pour souligner les différences d'accès à une alimentation de qualité dans des quartiers démunis aux États-Unis et en Europe (voir les travaux de Weatherspoon *et al.*, 2013 et 2015, et de Wrigley *et al.*, 2002). Les déserts urbains sont ceux où les foyers pauvres sont contraints d'acheter de la nourriture de mauvaise qualité (riche en calories, mais pauvre en nutriments importants) à cause de l'absence de supermarché. Le concept a été d'ailleurs récemment mis en cause par Allcott *et al.* (2019), qui montrent que la disponibilité d'un supermarché supplémentaire ne conduit pas nécessairement à davantage d'achats de nourriture saine.

Mais appliqué à l'Afrique, ce concept de désert urbain tend à distraire du problème central d'accessibilité. Celui-ci est réglé non pas nécessairement par un secteur formel à réseau long, mais par l'importance du secteur informel qui connecte grossistes et consommateurs. D'après Battersby et Crush (2014), l'insécurité alimentaire africaine ne devrait pas être utilisée directement comme argument pour parler de désert alimentaire. Le risque est non pas l'absence de supermarché dans les quartiers pauvres, mais que leur présence fasse concurrence au secteur informel et fragilise les vendeurs de rue et autres petits marchés.

À Rabat, le quartier Sehb El Caïd, un des plus pauvres, situé dans la zone centrale de Salé, connaît une insécurité alimentaire croissante. La priorité donnée par les consommateurs au prix n'incite pas les magasins à améliorer les conditions de stockage des marchandises, avec des conséquences négatives sur la salubrité et la qualité en général. Dans le quartier Hay Karima (Salé), anciennement un bidonville, réputé comme une zone majeure de commerce, comme à Rabat, les commerces sont menacés de déclin. Les transports jouent un rôle : l'accès facile du tramway a renforcé la concurrence des supermarchés. Les commerces alimentaires spécialisés ont aussi vu leur nombre diminuer. Les épiceries récentes ont fait évoluer leurs installations et leur offre pour lutter contre cette concurrence. Mais les quartiers les plus riches montrent une évolution inverse, avec des commerces qui profitent des effets d'agglomération des supermarchés pour augmenter leur densité. Ainsi, dans le quartier Hay Ryad à Rabat, on note l'apparition de restaurants et le développement de magasins spécialisés entre 2004 et 2016.

Les supermarchés sont une solution partielle aux déficiences des infrastructures urbaines : en intégrant leurs propres opérations logistiques, ils règlent leur problème de qualité. Mais en se situant soit dans les quartiers plus aisés, soit dans les quartiers accessibles en voiture, ils réservent à la demande solvable ces

solutions du secteur privé au problème de sécurité alimentaire. Les progrès logistiques semblent néanmoins faire des progrès, même dans les quartiers plus démunis, avec des plateformes pour une clientèle plus pauvre comme *King Cash* à Abidjan. Mais dans le cas de l’Afrique du Sud, Battersby et Crush (2014) rappellent que les consommateurs ne vont pas acheter le même type de bien chez les vendeurs traditionnels et au supermarché : ils s’y déplacent de manière peu fréquente pour l’achat des biens de base, rarement pour les achats fréquents de fruits et légumes, ou de viande.

À Rabat, il est indéniable que l’offre s’est appauvrie dans certains quartiers périphériques. À Sahb El Caïd, un ancien bidonville périphérique, l’insécurité alimentaire se diffuse, non pas seulement à cause de l’insolvabilité de la demande, mais aussi à cause des conditions d’acheminement de l’alimentation et de la relative isolation du quartier. Par contraste, Tamesna, un quartier périurbain plus récent, a réussi à mieux conserver sa sécurité alimentaire en s’appuyant sur l’approvisionnement direct rural.

## **Quel rôle pour les politiques publiques ?**

*Les infrastructures de transport, de stockage et de transformation peuvent améliorer l'accès à l'alimentation*

### **Les transports sont une composante clé de la politique alimentaire**

La palette d’interventions possibles sur les infrastructures physiques d’approvisionnement et de distribution alimentaires ne s’arrête pas aux questions des marchés. En effet, étant donné l’importance des coûts de transport sur les choix des producteurs, des intermédiaires et des consommateurs, la politique de transport est un des leviers les plus importants en matière de politique alimentaire urbaine concernant les infrastructures physiques (voir l’ensemble des leviers à la disposition des collectivités locales pour leur politique alimentaire – cf. AFD, 2017).

Une augmentation des investissements en transport (route, transports en commun) a des effets directs sur l’accessibilité des équipements en place et donc sur les possibilités d’arbitrage des consommateurs entre différents distributeurs, mais aussi des effets indirects sur la réorganisation des territoires (par exemple sur les territoires de production, comme cela a été vu au début du chapitre). Une série d’articles récents a permis de mieux comprendre ces effets à l’échelle régionale (en Inde : Donaldson, 2018) et urbaine (Redding et Turner, 2015). Dans un travail récent sur le Transmilenio de Bogota, Tsivanidis (2018) montre que la réduction des coûts de transport aboutit à une réallocation des entreprises et des travailleurs, en particulier pour les plus qualifiés d’entre eux.

Ces faits et théories sont importants pour la décision relative à la sécurité alimentaire. Mieux connecter un marché au reste de la ville a des effets positifs à la fois en amont, puisque les fournisseurs réduisent les frais de transport, et

en aval, puisque les consommateurs ont un accès plus facile. Mais ceci peut aussi avoir des effets négatifs sur les autres marchés, en augmentant la valeur des terrains connexes en raison des effets d'attractivité générés par la hausse de la demande et donc de la congestion. Cela signifie qu'il est important de penser de manière conjointe infrastructures de transport et équipements de marché.

### **Les coûts de transport s'expriment aussi en termes de degré de périssabilité.**

Rappelons que les coûts de transport incluent la périssabilité. Seidou (2012) indique qu'en moyenne 13,8 % des poulets villageois meurent lors de chaque convoi en transport en commun à destination des marchés de détail de Niamey. Les infrastructures de transport sont surchargées et celles de stockage peu présentes. Les enquêtes réalisées auprès des commerçants montrent la faible maîtrise de la chaîne de froid<sup>8</sup>, entre autres pour la viande, où elle n'est maîtrisée que dans un tiers des cas ; ce qui est particulièrement préoccupant pour les produits congelés. Parmi les transporteurs interrogés, moins de la moitié de ceux-ci disposaient d'une camionnette, et aucun pour les produits carnés. Cela influe aussi sur les préférences des consommateurs qui se tournent donc vers des produits plus locaux pour les aliments qui requièrent un maintien de la chaîne du froid, avec une préférence pour les animaux vivants (qui sont encore plus coûteux à transporter). Ces problèmes peuvent s'ajouter l'un à l'autre : Seidou (2012) estime que les détaillants ne s'approvisionnent en volaille que deux à trois fois par semaine, ce qui signifie que les poulets restent plusieurs jours en cage.

Au contraire, à Rabat, l'amélioration des conditions du transport de la tomate a permis de réduire les pertes (la perte actuelle est estimée à 1 kg/caisse, soit 3,5 %).

### **L'opportunité de la transformation des produits marchands**

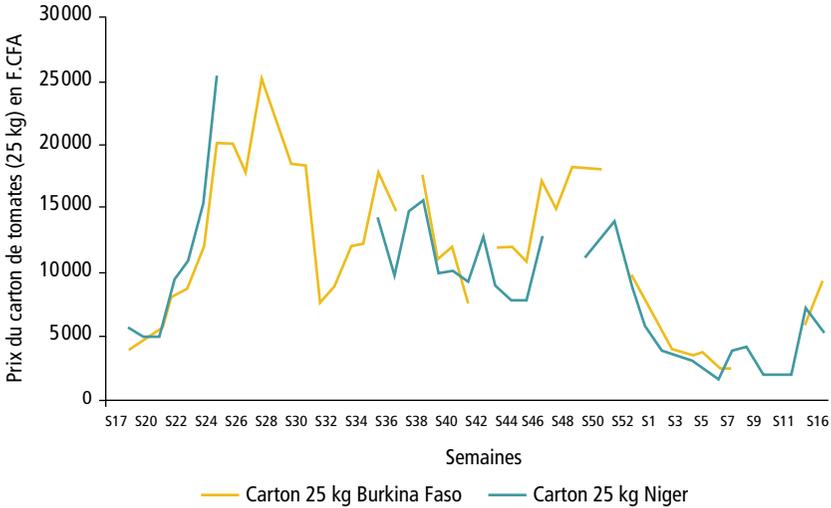
La transformation permet aussi de réduire les coûts de transport, puisque les produits transformés ont tendance à mieux supporter les longues distances que les produits frais.

Lorsque l'accès à la réfrigération est limité, il est possible d'adopter d'autres interventions : privilégier une industrie locale de la transformation alimentaire permettrait d'augmenter la durée de vie des produits, tout en fournissant des emplois et en augmentant la demande de production locale. Les boîtes de conserve sont souvent distribuées par d'autres réseaux que les produits frais ; elles pourraient offrir une gamme plus diversifiée de produits dans les magasins. Pour la viande, la transformation est souvent nécessaire : confection de plats préparés pour éviter qu'elle soit inconsommable quand elle est exposée en plein air.

Ces transformations nécessitent de l'espace et des investissements en capital, ce pour quoi une meilleure connexion entre différents espaces est nécessaire. La gestion des déchets pourrait aussi offrir une opportunité pour réduire le gâchis alimentaire et augmenter l'emploi.

Les équipements de stockage sont un autre levier important de la politique alimentaire. Comme nous l'avons noté ci-dessus, l'une des principales faiblesses des réseaux d'infrastructures de marché est l'absence d'équipements de stockage. Cela rend impossible tout lissage des prix au fil de l'année, créant à la fois des « périodes de soudure » de faibles disponibilités et de prix élevés, comme, cela est mis en avant par les graphiques 2.3 et 2.4, qui montrent qu'au Niger les prix de la tomate peuvent varier d'un facteur 5 entre avril et juillet et d'un facteur 4 pour le moringa sur la même période. Ces variations sont dangereuses pour la sécurité alimentaire et sous-optimales d'un point de vue économique : davantage de stockage permettrait de lisser les prix et d'offrir des gains pour les vendeurs et les consommateurs.

**Graphique 2.3** Évolution du prix de la tomate entre avril 2015 et avril 2016

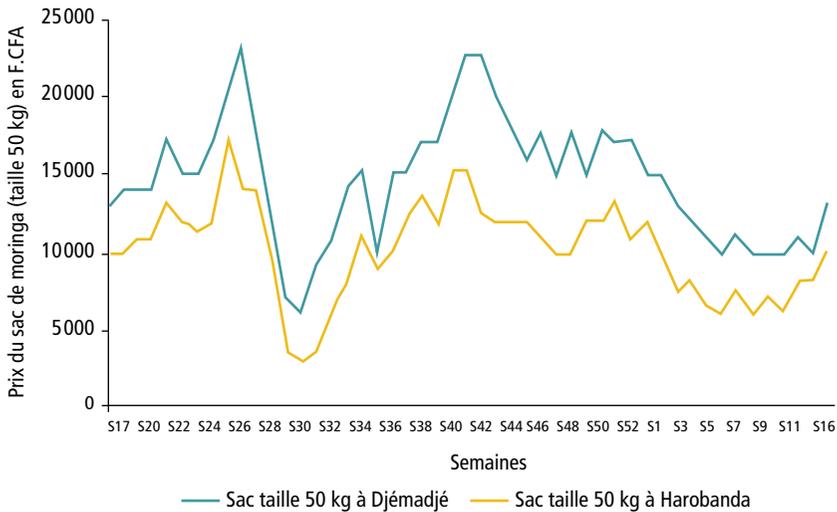


Source : d'Angelo et Brisson, 2019.

### ***Qui est responsable de la localisation, construction, maintenance et des activités des marchés ?***

Les trois cas pays montrent que l'intervention publique – nationale ou locale – joue un rôle central. Comme nous l'avons observé en ce qui concerne les marchés de gros, c'est la décision d'imposer les marchés de gros pour la vente de fruits et légumes au Maroc qui explique la structure du marché à Rabat. Malgré un effet d'évitement important par le secteur informel, cette décision a initialement permis de densifier les relations entre producteurs et grossistes et d'améliorer la formation des prix, mais elle tend aujourd'hui à être trop rigide

**Graphique 2.4** Évolution du prix de gros du moringa sur les marchés de Djémadjé et Harobanda (Niamey) entre avril 2015 et avril 2016



Source : d'Angelo et Brisson, 2019.

face aux mutations de l'offre et de la demande (Rousseau et Harroud, 2019). Par contraste, l'absence de décision de régulation au Niger et en Côte d'Ivoire a conduit à des équipements guidés en grande partie par des décisions privées. À l'échelon inférieur, la décision ivoirienne d'imposer la construction d'un marché par quartier a permis de disposer de marchés de détail pour chaque quartier, ce qui n'est pas le cas à Niamey.

Comment ces décisions se structurent-elles ? Quelle est la gouvernance des politiques alimentaires ? L'histoire de la gouvernance locale est celle d'un contraste entre une mission générale (assurer la sécurité alimentaire) et des outils et capacités restreints. En particulier, les échelons locaux en Afrique n'ont reçu que récemment des transferts de compétences, et n'ont pas encore le personnel et les moyens financiers pour exercer ces compétences.

### Une gouvernance hybride

La gouvernance des systèmes alimentaires urbains en général et des infrastructures de marché en particulier est complexe. La sécurité alimentaire elle-même peut être perçue comme un bien public, voire un bien public global adopté comme objectif de développement durable par la communauté internationale (Clemens et Kremer, 2016). En ce sens, elle justifie une intervention publique, et possiblement *via* des financements de partenaires extérieurs. Mais

quelle forme cette intervention doit-elle prendre et qui doit prendre en charge ces interventions ?

Parmi les infrastructures de marché, il est aisé de voir que l'on passe rapidement de biens à caractère public (transport) à d'autres purement privés (distributeurs), en passant par des choix à caractère hybride (marché de gros). Alors que pendant longtemps les États sont intervenus directement dans les activités de production/distribution et ont régulé les prix alimentaires, le tournant des années 1990 a rendu ces décisions impopulaires. L'horizon privé s'est donc élargi : les décisions de localisation des boutiques, de certains marchés et des grandes surfaces, de même que celles de contractualisation et de tarification sont pour la plupart purement privées. Enfin, les infrastructures marchandes sont des biens de club dont la fourniture requiert de déterminer les membres et les règles d'accès.

Les marchés sont également des biens « communs » au sens de Ostrom (1990), qui montre que la fourniture de certains biens dits publics peut être assurée par des normes de comportement appliquées par la communauté. Du fait du caractère souvent informel des marchés, du moins à l'origine, et de l'importance des interactions répétées dans la transaction de marché – une valeur importante qui est soulignée par les enquêtes auprès des consommateurs et des distributeurs dans les trois cas examinés – ces normes peuvent s'imposer sans intervention publique.

Cette gouvernance hybride explique pourquoi l'on rencontre à la fois des intérêts privés, des groupements communautaires (syndicats, groupes de quartiers, etc.) et des interventions publiques à des échelles nationale et urbaine. Toute intervention, pour être efficace, devrait passer par une consultation de ces trois modes de gouvernance, depuis les ministères nationaux, les autorités municipales, jusqu'aux syndicats de producteurs en passant par les associations de quartiers, les groupements de commerçants dans les marchés, mais aussi les vendeurs de rue.

Dans les trois cas étudiés, cette complexité des institutions est apparente et s'imbrique dans la gouvernance tout aussi complexe des systèmes alimentaires en général. Quoiqu'il y ait de fortes différences, le schéma 2.6 dresse un schéma général de ces niveaux et types de gouvernance : au niveau de la production, le ministère de l'Agriculture est le principal acteur. Le ministère de la Santé intervient également sur les questions de sécurité sanitaire, mais tout le reste – et en particulier le développement agricole, qui inclut par exemple l'aide à la commercialisation pour les agriculteurs – relève des attributions du ministère de l'Agriculture. Vient ensuite le ministère du Commerce qui régit la régulation des marchés, leur mise en place, l'application des normes sur les marchés de gros. Enfin, le ministère des Transports a un rôle important sur l'ensemble des infrastructures routière, ferroviaire, et parfois maritime.

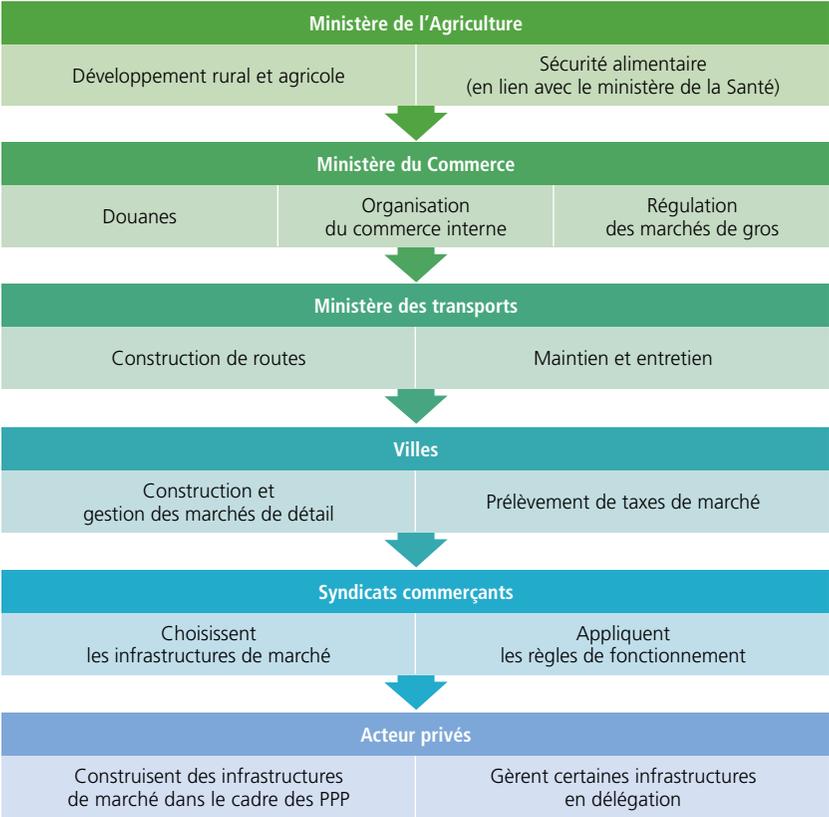
La transition vers la décentralisation a augmenté la responsabilité des autorités urbaines dans la gouvernance des systèmes alimentaires, mais a aussi pu ajouter de la confusion quant à la répartition des responsabilités. Quoique des transferts de compétences aient eu lieu, la décentralisation reste parfois en trompe-l'œil : en Côte d'Ivoire, par exemple, c'est le ministère de la Construction, de l'Assainissement et de l'Urbanisme (MCLAU) qui est en charge des permis de construction et de démolition – et influe donc directement sur la mise en place des équipements marchands. En revanche, la gestion et la création des marchés reviennent aux communes ivoiriennes – ceci sans que la compétence approvisionnement ne leur soit clairement attribuée. Les communes ont en outre de faibles capacités financières, avec des ressources propres restreintes – les prélèvements sur les activités marchandes locales sont souvent une des principales sources de revenu – ce qui limite la capacité des communes à gérer de nouvelles compétences et les amène à en déléguer certaines au secteur privé.

Ainsi, dans les pays d'Afrique subsaharienne, la faible capacité de planification et de mise en œuvre des politiques alimentaires urbaines contribue à expliquer que la principale fonction des marchés soit celle de contribuer aux finances locales. Au Niger et en Côte d'Ivoire, les impôts prélevés sur les transactions sont une source majeure de recettes pour les finances urbaines ou sont perçus comme telle par les collectivités locales (Balineau et Madariaga, 2019). Mais ceci n'est pas cantonné à ces pays : les exemples existent ailleurs dans la région<sup>9</sup>. Cela aboutit à des comportements possibles de capture de rente où l'objectif de maximiser les recettes locales prend le pas sur l'objectif de développement de marchés en vue d'une meilleure sécurité alimentaire et nutritionnelle. Les ressources humaines limitées sont également un élément qui posera des difficultés dans la formulation et la mise en œuvre de décisions politiques dans ce domaine.

Il est important de prendre en compte le manque de moyens alloués à la compréhension de la dynamique des infrastructures de marché. En Côte d'Ivoire et au Niger, il n'y a pas de recensement systématique des places de marché ou des plateformes de déchargement (une initiative a été mise en place en 2017 par le ministère du Commerce ivoirien). Ces lacunes de connaissance du secteur empêchent son diagnostic complet, et partant l'identification des problèmes et la mise en place d'une réponse efficace et adaptée. Le caractère informel d'une grande partie du secteur rend également difficile l'acquisition de données.

En Côte d'Ivoire et au Niger, une institution séparée, mais sous tutelle du ministère du Commerce – respectivement l'Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (OCPV) et l'Office des produits vivriers du Niger (OPVN) – a un rôle en particulier dans le recensement, la gestion et la promotion des acteurs commerciaux dans l'alimentation vivrière. En Côte d'Ivoire, l'OCPV a, par exemple, formé des coopératives rurales et soutenu des mises en relation d'affaires. Mais le manque de moyen et la complexité du marché rendent difficile

**Schéma 2.6** Un schéma général de la gouvernance du secteur alimentaire



Source : auteurs.

une telle mission. Au Niger, les missions de l'OPNV sont plus larges et incluent toute la chaîne de distribution, dont la gestion des aides alimentaires, ou la possibilité d'offrir des capacités propres de stockage et de transport. Il s'agit de l'outil principal du dispositif de prévention des crises alimentaires. Dans ce dernier pays en effet, les récents épisodes de crise alimentaire, revenant tous les trois ans environ, ont conduit à donner une importance toute particulière à la sécurité alimentaire. Un Haut-Commissariat auprès du Premier ministre assure la préparation des réponses en cas de crise alimentaire, et permet une efficacité accrue dans un contexte administratif complexe. L'OPNV est responsable des stocks, et en particulier pendant les périodes de soudure, il écoule les stocks afin d'éviter la flambée des prix. Pour éviter la spéculation, les communes sont responsables de la distribution. La concentration de l'effort de l'État sur les

risques de crise explique que moins de moyens soient affectés à la planification de long terme. De plus, puisque l'agriculture urbaine continue à être significative à Niamey, la ville a, elle aussi, un rôle d'impulsion dans la politique agricole locale, en concertation avec le ministère de l'Agriculture.

Enfin, dans les trois pays, il apparaît clairement que des fonctions de gouvernance importantes incluent rarement explicitement les problématiques de distribution alimentaire : les infrastructures nationales en matière de transport qui structurent de manière si importante les choix des consommateurs et des commerçants relèvent de la responsabilité, pour chaque pays, du ministère des Travaux publics, qui prend souvent en compte des schémas urbains, mais pas nécessairement en lien avec les problématiques alimentaires. Il en est de même en ce qui concerne les systèmes de transports publics urbains.

#### *Intervenants privés et risques de conflits*

Sous l'impulsion de la libéralisation des années 1980, le rôle des acteurs privés s'est accru. Cela a créé un espace pour les syndicats de commerçants à l'échelle locale, afin qu'ils se structurent et choisissent eux-mêmes les zones d'installation et les équipements nécessaires.

Les marchés à Abidjan, qui sont gérés par les communes, sont en général créés dans le cadre de PPP. Les communes collectent les taxes, qui incluent une taxe de marché et une taxe de l'occupation de l'espace public pour les commerçants hors de zones de marché. Poyau (2005) montre que la plupart des marchés à Abidjan ont été construits en PPP. Devant la double injonction de création de marchés dans chaque commune d'Abidjan et l'absence de fonds publics, les PPP permettent de faire contribuer le secteur privé aux opérations. Mais cela réduit aussi le contrôle exercé par les pouvoirs publics : ces PPP sont souvent hors schéma urbain et résultent de négociations entre les municipalités et les promoteurs privés.

La délégation aux institutions privées met aussi en évidence la mission complexe des villes, qui entendent collecter une large partie de leurs recettes auprès des marchés. Au Maroc, par exemple, la loi qui oblige à utiliser les marchés de gros pour le commerce de fruits et légumes a pour origine la volonté de capturer une partie de cette valeur échangée. Dans le cadre d'une analyse classique des PPP, un tel contrat peut être perçu comme une répartition sous-optimale des risques et des flux de trésorerie. Les pouvoirs publics nationaux, mais aussi internationaux pourraient proposer de nouveaux contrats types où les pouvoirs urbains pourraient mieux mettre en valeur leurs ressources foncières tout en allégeant la fiscalité indirecte sur les transactions, qui pèse de manière ultime sur le consommateur final.

Il y a un lien fort entre communes et coopératives marchandes en Côte d'Ivoire : les communes ont souvent soutenu la formation de coopératives pour avoir un interlocuteur au sein des marchés. Par ailleurs, elles se sont récemment

formalisées, avec en particulier la publication de l'Acte unique relatif au droit des sociétés coopératives qui leur a donné un cadre légal. Ces coopératives gèrent les marchés et leurs infrastructures, mais souvent le manque de moyens limite les choix possibles.

La frontière entre le formel et l'informel est ainsi elle-même un objet de débat. Dans certains cas, les marchés sont reconnus par les communes, mais dans d'autres cas, ces dernières peuvent utiliser l'aspect informel des coopératives pour contester leur droit de propriété par exemple. Lançon et Boyer (2019) donnent ainsi l'exemple de deux coopératives où les relations conflictuelles avec les autorités ont freiné le développement et la formalisation. Il en va ainsi d'une coopérative dans la commune de Yopougon qui, propriétaire de son terrain, ne parvient pas à moderniser ses structures faute de relation administrative avec les autorités de la commune. Une autre, dans le marché d'Adjamé, est en conflit avec la commune qui ne lui permet pas de formaliser l'activité des vendeuses. Les coopératives peuvent aussi être force de propositions : ainsi, la Fédération des coopératives, avec le soutien gouvernemental ivoirien, a lancé la construction d'un marché de gros à 30 kilomètres d'Abidjan. Dans tous les cas étudiés, la voix du consommateur est très peu entendue, en particulier dans les pays les plus pauvres.

## Conclusion

Ce chapitre a cherché à répondre à des questions à la fois pratiques et normatives sur l'organisation optimale des infrastructures de marché dans l'espace, et sur la manière de les réguler. L'économie géographique et urbaine donne des outils puissants pour comprendre les principaux outils d'action et leurs limites : le coût de la distance est encore trop élevé en Afrique subsaharienne, y compris en termes d'impact sur la périssabilité. Des investissements importants sont nécessaires, mais les acteurs privés et publics ont des difficultés d'accès au capital et au crédit, et la régulation publique est souvent inefficace pour corriger les distorsions de marché.

Mais au terme de ce chapitre, il est clair qu'une des limites principales à l'efficacité de l'échange n'est pas la distance en soi, mais l'architecture économique des marchés. C'est cet aspect que le chapitre suivant proposera de creuser, en montrant en particulier comment la confiance et l'information, ou leur absence peuvent réduire l'efficacité de l'échange autant qu'un marché vétuste.

## Notes

1. La différence entre la tomate et la pomme de terre peut paraître surprenante. La section suivante explique que d'autres forces centrifuges liées à la globalisation ont entraîné un éloignement des zones de production de la tomate, ce qui n'est pas le cas de la pomme de terre.
2. *World Bank, Global Consumption Database.*
3. Pour ces enquêtes, 312 personnes ont été interrogées à Abidjan, 70 personnes à Niamey et 76 personnes à Rabat-Salé. Ces deux dernières enquêtes ne sont donc pas représentatives sur le plan statistique.
4. Le commerce en ligne ajoute un échelon à la chaîne, quoiqu'il soit quasiment inexistant dans les pays que nous étudions (Banque mondiale, 2019). C'est cependant un marché prometteur : Jumia est un site de commerce électronique né au Nigeria et actif dans une quinzaine de pays africains, qui a été introduit à la bourse de New York en avril 2019, et qui est devenu la première *start-up* africaine à atteindre une valeur supérieure à 1 Md USD. Son offre inclut *Jumia Food*, une plateforme de livraison de repas, ainsi que la possibilité de faire des courses en ligne. Au Kenya, *Twyga Foods* s'attaque directement au segment entre producteurs et vendeurs de détail, et a récemment reçu des financements de la Société financière internationale (SFI).
5. Voir chapitre 3.
6. Société ivoirienne de promotion de supermarchés.
7. Voir chapitre 3.
8. En partie liée à un accès peu fiable à l'électricité en Afrique subsaharienne (Blimpo et Cosgorve-Davies, 2019).
9. Les marchés sont perçus par les municipalités comme une source de recettes propres pour leur budget, à travers la perception de droits de place ou d'une redevance d'exploitation (AFD, 2015). Cependant, cet apport régulier de trésorerie aux villes ne représente qu'une part limitée des budgets municipaux : de 8 à 28 % des ressources globales municipales dans plusieurs villes d'Afrique de l'Ouest (Michelon, 2012). Des études récentes confirment ces chiffres dans les villes secondaires de Madagascar. Ceci s'explique notamment par des difficultés importantes de recouvrement. Au Sénégal par exemple, les taxes sur les marchés devraient représenter 430 millions FCFA mais ne s'établissent en réalité qu'à 104 millions en moyenne, soit à peine le quart (Rouhana *et al.*, 2014).

## Bibliographie

- ACET for Africa (2013), "The Changing Marketplace: The Rise of Supermarkets in West Africa", rapport, <http://acetforafrica.org/publications/the-west-africa-trends-newsletter/the-changing-marketplace-the-rise-of-supermarkets-in-west-africa/>
- Aderghal M., Lemeilleur S. et Romagny B. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération de Rabat (Maroc) », Note technique AFD, n° 48, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-48-systeme-alimentaire-qualite-sanitaire-aderghal-lemeilleur-romagny>

- AFD (2017), « L'AFD et l'alimentation des villes, quel rôle pour les collectivités locales ? », collection l'AFD et... , n° 4, septembre, <https://www.afd.fr/fr/lafd-et-l-alimentation-des-villes>
- Allcott H., Diamond R., Dubé J.-P., Handbury J., Rahkovsky I. et Schnell M. (2019), "Food Deserts and the Causes of Nutritional Inequality", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 134, n° 4, p. 1793-1844.
- Allen T. (2017), « Le coût des prix alimentaires élevés en Afrique de l'Ouest », *Notes ouest-africaines*, n° 8, Éditions OCDE, Paris.
- Ananth B., Karlan D. et Mullainathan S. (2007), "Microentrepreneurs and their money: Three anomalies", Working papier, Financial Access Initiative et Innovations for Poverty Action, New York et New Haven.
- Andres L. et Lebailly P. (2012), « L'approvisionnement agricole de la ville de Niamey : potentialités et contraintes d'une agriculture de proximité », document de travail, Université de Liège.
- Atkin D., Faber B. et Gonzalez-Navarro M. (2018), "Retail globalization and household welfare: Evidence from Mexico", *Journal of Political Economy*, vol. 126, n° 1, p. 1-73.
- Bachas P., Gadenne L. et Jensen A. (2019), "Informality, Consumption Taxes and Redistribution", Working Paper, <https://pdfs.semanticscholar.org/c587/8872f3b4dd06f245555eff3399330d2d247e.pdf>
- Balineau G. et Madariaga N. (2019), « Repenser l'alimentation dans les villes du Sud », Question de développement, n° 45, septembre, AFD, Paris.
- Banque mondiale (2019), *Future of Food: Harnessing Digital Technologies to Improve Food System Outcomes*, World Bank, Washington, D.C., <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31565>
- Battersby J. et Crush J. (2014), "Africa's urban food deserts", *Urban Forum*, vol. 25, n° 2, p. 143-151.
- Blimpo M. P. et Cosgrove-Davies M. (2019), *Accès à l'électricité en Afrique subsaharienne : demande, fiabilité et facteurs complémentaires pour un impact économique*, collection "Africa Development Forum/L'Afrique en développement", coédition AFD et World Bank, Paris et Washington, D.C. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31333> License: CC BY 3.0 IGO
- Boltanski O. et Thévenot L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.
- Bronnenberg B. J. et Ellickson P. B. (2015), "Adolescence and the path to maturity in global retail", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, n° 4, p. 113-134.
- Brunelin S. et Portugal-Perez A. (2013), "Food Markets and Barriers to Regional Integration in West Africa", Unpublished document, Africa Region, World Bank, Washington D.C.
- Calmette F. (à paraître), « Le rôle des marchés dans l'approvisionnement alimentaire des villes : un agenda de recherche basé sur la théorie », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.

- Camara A. (2016), « Dans quelle mesure la distance est déterminante dans les réseaux d'approvisionnement alimentaire de la ville d'aujourd'hui ? Application au cas de la ville d'Abidjan », Mémoire, SupAgro et Cirad, Montpellier.
- Chen K. Z. et Stamoulis K. G. (2012), "The changing nature and structure of agri-food systems in developing countries: Beyond the farm gate", in McCullough E. B., Pingali P. et Stamoulis K. (eds), *The Transformation of Agri-Food Systems*, Routledge, Londres, p. 167-182.
- CIHEAM Agri-Med (2006), « Agriculture, pêche, alimentation et développement rural durable dans la région méditerranéenne », rapport annuel.
- Clemens M. A. et Kremer M. (2016), "The new role for the World Bank", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, n°1, p. 53-76.
- Cronon W. (2019), *Chicago, métropole de la nature*, Zones Sensibles, Paris, traduit de l'anglais (États-Unis) par Philippe Blanchard.
- d'Angelo L. et Brisson E. (2019), « Systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires : étude de cas sur la ville de Niamey (Niger) », Notes techniques AFD, n° 50, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-50-marche-alimentation-distribution-groupe8-brisson-emile-geay-dangelo>
- Donaldson D. (2018), "Railroads of the Raj: Estimating the Impact of Transportation Infrastructure", *American Economic Review*, vol. 108, n° 4-5, p. 899-934.
- Fafchamps M. et Hill R.V. (2005), "Selling at the Farm-Gate or Travelling to Market?", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 87, n° 3, p. 717-734.
- Fafchamps M., Gabre-Madhin E. et Minten B. (2005), "Increasing returns and market efficiency in agricultural trade", *Journal of Development Economics*, vol. 78, n° 2, p. 406-442.
- FAO (2018), "Sustainable food systems – Concept and framework", en ligne : <http://www.fao.org/3/ca2079en/CA2079EN.pdf>, dernier accès le 18 juin 2019.
- FAO, FIDA, OMS, PAM et UNICEF (2018), « L'état de la sécurité alimentaire et de la nutrition dans le monde 2018 : renforcer la résilience face aux changements climatiques pour la sécurité alimentaire et la nutrition », FAO, Rome.
- Harre D. M. (2001), « Formes et innovations organisationnelles du grand commerce alimentaire à Abidjan, Côte d'Ivoire », *Autrepart*, n° 19, p. 115-132.
- Hotelling H. (1929), "Stability in Competition", *The Economic Journal*, vol. 39, n° 153, p. 41-57. doi:10.2307/2224214
- IMIST (2011), « Le secteur des fruits et légumes au Maroc : état des lieux et perspectives », *Bulletin d'information technologique – industrie agroalimentaire*, n° 20, Rabat (Maroc).
- Koffie-Bikpo C. Y. et Dr Adaye A. A. (2015), « Agriculture commerciale à Abidjan : le cas des cultures maraîchères », *revue Pour*, dossier « Agricultures urbaines », n° 224, p. 141-149.
- Krugman P. (1980), "Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade", *The American Economic Review*, vol. 70, n° 5, p. 950-959.
- Lagakos D. (2016), "Explaining Cross-Country Productivity Differences in Retail Trade", *Journal of Political Economy*, vol. 124, n° 2, p. 579-620.

- Lançon F. et Boyer A. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération d'Abidjan (Côte d'Ivoire) », collection Note technique, AFD, n° 49, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-49-systeme-alimentaire-urbanisation-abidjan-lancon-boyer>
- Lemeilleur S., Aderghal M., Jenani O., Binane A., Berja M., Medaoui Y. et Moustier P. (2019b), « La distance est-elle toujours importante pour organiser l'approvisionnement alimentaire urbain ? Le cas de l'agglomération de Rabat », collection Papiers de recherche, AFD, n° 91, <https://www.afd.fr/fr/la-distance-est-elle-toujours-importante-pour-organiser-lapprovisionnement-alimentaire-urbain-le-cas-de-lagglomeration-de-rabat>
- Mahyao A. G. (2008), « Étude de l'efficacité du système d'approvisionnement et de distribution des ignames précoces kponan à travers le circuit Bouna-Bondoukou-Abidjan en Côte d'Ivoire », thèse UFR SEG, Université de Cocody, Abidjan.
- Maire B. et Delpuech F. (2004), « La transition nutritionnelle, l'alimentation et les villes dans les pays en développement », *Cahiers Agricultures*, vol. 13, n° 1, p. 23-30.
- Michelon B. (2012), « Planification urbaine et usages des quartiers précaires en Afrique. Études de cas à Douala et à Kigali », thèse n° 5195, École polytechnique fédérale de Lausanne.
- Mieu B. (2016), « Côte d'Ivoire : Abou Kassam, un discret patron qui essaime », *JeuneAfrique.com*, <http://www.jeuneafrique.com/mag/289443/economie/cote-divoire-abou-kassam-discret-patron-essaime/>
- Mitullah W. V. (2003), "Street vending in African cities: a synthesis of empirical findings from Kenya, Cote D'Ivoire, Ghana, Zimbabwe, Uganda, and South Africa", World Development Report background papers, n° 2005, World Bank, Washington D.C.
- Ostrom E. (1990), *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press.
- Oura R. K. (2012), « Extension urbaine et protection naturelle : la difficile expérience d'Abidjan », *Vertigo – la revue électronique en sciences de l'environnement*, vol. 12, n° 2, <https://vertigo.revues.org/12966>
- Poyau A. (2005), « Les récentes mutations des marchés urbains dans la capitale économique ivoirienne », *Espace, Populations, Sociétés*, n° 1, p. 111-1126.
- Raimundo I., Crush J. et Pendleton W. (2016), "Food Insecurity, Poverty and Informality", in Crush J. et Battersby J. (eds), Rapid Urbanisation, *Urban Food Deserts and Food Security in Africa*, Springer, Switzerland, p. 71-83.
- Rao C. H. H. (2000), "Declining Demand for Foodgrains in Rural India: Causes and Implications", *Economic and Political Weekly*, vol. 35, n° 4, p. 201-206.
- Reardon T., Timmer C. P. et Minten B. (2012), "Supermarket revolution in Asia and emerging development strategies to include small farmers", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 109, n° 31, p. 12332-12337.
- Reardon T. (2012), "The global rise and impact of supermarkets: an international perspective", Proceedings of the Crawford Fund 17th Annual Parliamentary Conference. The supermarket revolution in food: good, bad or ugly for the world's farmers, consumers and retailers?, Crawford Fund, Canberra, ACT, Australie, 14-16 août 2011, p. 14-29.

- Redding S. J. et Turner M. A. (2015), "Transportation costs and the spatial organization of economic activity", in Duranton G., Vernon Henderson J., Strange W. C., *Handbook of regional and urban economics*, vol. 5, p. 1339-1398.
- Resnick D. (2017), "Governance: Informal food markets in Africa's cities", in International Food Policy Research Institute (IFPRI), *2017 Global Food Policy Report*, IFPRI, Washington D.C, p. 50-57.
- Rouhana S., Ranarifidy D. N. et Chomentowski V. (2014), « Stratégie globale d'amélioration des recettes de la Ville de Dakar », synthèse de la démarche septembre 2013-juillet 2014, PPIAF.
- Rousseau M. et Harroud T. (2019), « Mutation de la gouvernance des systèmes alimentaires urbains : le cas de l'agglomération de Rabat-Salé », Note technique AFD, n° 47, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-47-systeme-alimentaire-rabat-rousseau-harroud>
- Rousseau M., Boyet A. et Harroud T. (2019), « Le makhzen et le marché de gros. La politique d'approvisionnement des villes marocaines entre contrôle social et néolibéralisme », collection Papiers de Recherche AFD, n° 92, <https://www.afd.fr/fr/le-makhzen-et-le-marche-de-gros-la-politique-dapprovisionnement-des-villes-marocaines-entre-controle-social-et-neoliberalisme>
- Sagaci Research (2015), "Shopping malls in Africa", Rapport, <https://www.sagaciresearch.com/product/shopping-malls-across-africa-2015-full-pdf-report/>
- Scott J. C. (2019), *Homo domesticus : une histoire profonde des premiers États*, La Découverte, Paris.
- Seidou A. (2012), « Analyse de l'approvisionnement de la ville de Niamey (Niger) en volailles de basse-cour », mémoire de diplôme de master Productions animales et développement durable, Université Cheick Anta Diop, Dakar, février.
- Tollens E. (1997a), « Les marchés de gros dans les villes africaines – Diagnostic, rôle, avantages, éléments d'étude et de développement », collection Aliments pour les villes, FAO/AGSM/SADA, Rome, 24 p.
- Tollens E. (1997b), "While sale Markets in African Cities – Diagnosis, Role, Advantages and Elements for Rurther Study and Development", FAO et University de Louvain, AC/05-97, Rome.
- Tschirley D., Ayieko M., Hichaambwa M., Goeb J. et Loescher W. (2010), "Modernizing Africa's Fresh Produce Supply Chains without Rapid Supermarket Takeover: Towards a Definition of Research and Investment Priorities", MSU International Development Working Paper, n° 106, Michigan State University.
- Tsivanidis N. (2018), "The Aggregate and Distributional Effects of Urban Transit Infrastructure: Evidence from Bogotá's Trans Milenio", Working Paper, Department of Economics, Dartmouth College.
- Valette E. et Philifert P. (2014), « L'agriculture urbaine : un impensé des politiques publiques marocaines ? » *Géocarrefour*, vol. 89, n° 1-2, p. 75-83.
- Valyans Consulting (2010), « Étude relative à l'élaboration d'un schéma national d'orientation des marchés de gros de fruits et légumes du Maroc – phase 5 : lancement du marché pilote de Rabat, concept et modèle cible », document interne et non diffusé, citations issues de Rousseau *et al.* (2019).

- Von Thünen J. H. (1826), *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg, Perthes, traduction anglaise (1966): *The isolated state*, Pergammon Press, Oxford.
- Weatherspoon D., Oehmke J., Dembele A., Coleman M., Satimanon T. et Weatherspoon L. (2013), "Price and Expenditure Elasticities for Fresh Fruits in an Urban Food Desert", *Urban Studies*, vol. 50, n° 1, p. 88-106.
- Whelan A., Wrigley N., Warm D. et Cannings E. (2002), "Life in a 'Food Desert'", *Urban Studies*, vol. 39, n° 11, p. 2083-2100.
- Wilhelm L. (1997), « Transport et approvisionnement intermarchés dans les villes en Afrique : des services méconnus aux usagers, commerçants et consommateurs », séminaire subrégional FAO-ISRA, Approvisionnement et distribution alimentaires dans les villes africaines francophones, Dakar, Sénégal, 14-17 avril, FAO, Rome.
- Wrigley N., Warm D., Margetts B. et Whelan A. (2002), "Assessing the Impact of Improved Retail Access on Diet in a 'Food Desert': A Preliminary Report", *Urban Studies*, vol. 39, n° 11, p. 2061-2082.

# Des institutions complexes, privées et publiques émergent pour permettre l'appariement de marché à Abidjan, Niamey et Rabat

*“Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence.”<sup>1</sup>*

Arrow (1972)

Nous avons vu que pour permettre l'échange et la rencontre physique de l'offre et de la demande, les infrastructures qui permettent cette rencontre et que l'on a donc appelées « de marché » sont nombreuses : places de marché, mais aussi routes, espaces de stockage, distributeurs détaillants, etc. La partie précédente s'est attachée à décrire les conditions de leur bon fonctionnement et les problèmes rencontrés.

Cependant, ces infrastructures physiques ne suffisent pas pour appairer offre et demande : d'autres éléments clés concernent l'accès à l'information sur les prix et sur la qualité, l'accès au crédit, la confiance dans les institutions et dans les contrats.

Cette partie se concentrera sur ce que l'on appellera les infrastructures institutionnelles de marché ou institutions de marché. Elles comprennent l'ensemble des arrangements privés ou des interventions des pouvoirs publics qui permettent, à toutes les étapes de la production et de la distribution alimentaires, d'établir un environnement propice à l'échange. En ce sens, elles comprennent les infrastructures dites « douces » de marché, ou “*soft*” en anglais, par exemple les systèmes d'information sur les prix, mais pas seulement (relations contractuelles, normes qualité, développement du marché du crédit...).

## Contexte et problématisation

### Le problème fondamental de l'échange dans le contexte des trois pays étudiés

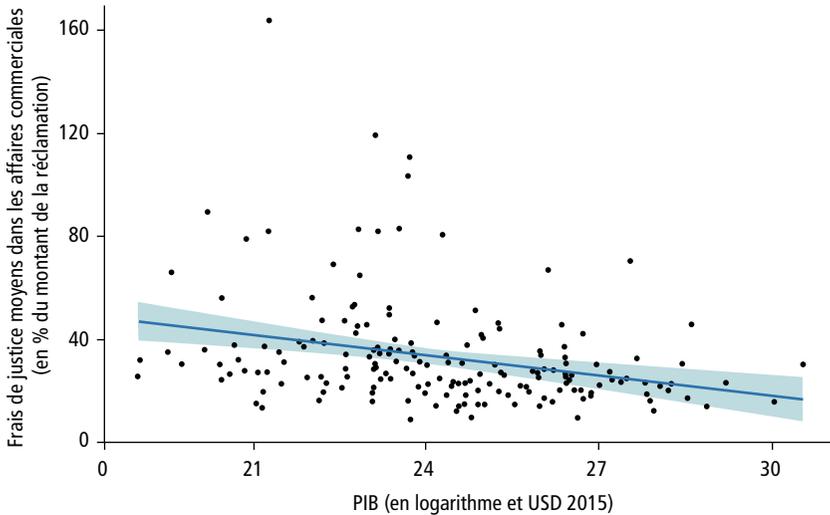
Greif (2000) décrit précisément le problème fondamental de l'échange en questionnant les barrières à sa réalisation, puis en identifiant les conditions nécessaires à l'échange. Par exemple, « *un prêteur ne prêterait pas sans être assuré que l'emprunteur n'investira pas la somme dans un projet voué à l'échec ou ne s'évanouira pas avec l'argent ; un investisseur n'investira que s'il a la garantie que le gouvernement ne l'expropriera pas ensuite de ses biens.* » (*ibid.*, p. 251). De même, dans le contexte de l'approvisionnement et de la distribution alimentaires, même s'il y a des routes qui fonctionnent, les consommateurs ne se déplaceront pas pour acheter s'ils pensent que les aliments sont de mauvaise qualité ; les marchands de gros ne se déplaceront pas s'ils ne peuvent pas connaître le niveau des prix et donc savoir s'ils pourront écouler leurs stocks ou réaliser des marges suffisantes.

Le problème fondamental de l'échange émerge de situations où les interactions sont séquentielles, et où lorsque la partie 1 initie un échange coopératif, la partie 2 a une incitation à dévier unilatéralement et à adopter un comportement non coopératif. En anticipation, la partie 1 préférera ne pas initier un quelconque échange coopératif. « *La séquentialité de l'échange implique le problème fondamental de l'échange : un individu ne cherchera à nouer une relation d'échange objectivement profitable que si sa contrepartie peut ex ante garantir qu'il remplira ses obligations ex post.* » (*ibid.*, p. 254). Au moment où le consommateur achète un aliment, la qualité de celui-ci est cachée. Elle ne se révélera que lors de la cuisson de cet aliment ou même après, lorsqu'il sera consommé. Le consommateur ne prendra donc la décision d'acheter que si le vendeur peut s'engager et le convaincre au moment de la transaction que sa marchandise est de qualité. Le problème de la qualité concerne également les dimensions basiques (« essentielles ») des produits, sans même parler de qualités gustatives ou de différenciation verticale. Ainsi, les distributeurs s'approvisionnent-ils auprès de producteurs en qui ils ont confiance ne serait-ce qu'à propos de la capacité de fournir un poids qui soit exact. Abate *et al.* (2018), par exemple, ont montré que le simple fait d'équiper les producteurs de blé en Éthiopie de balances qui fonctionnent avaient un impact positif sur le volume vendu et le prix obtenu (pour une revue des mécanismes et des impacts en présence d'asymétrie d'information sur la qualité, voir Auriol *et al.*, à paraître).

Ainsi, « *pour que des individus nouent une relation d'échange coopératif mutuellement bénéfique, ils doivent reconnaître leur intérêt réciproque et être capables de s'engager à respecter leurs obligations contractuelles* » (Greif, 2000, résumé).

Les sociétés que Greif appelle « modernes », en opposition à celles des « marchands » de la fin de la période médiévale qu'il étudie, ont développé un faisceau d'institutions qui garantissent le respect de ces obligations contractuelles et créent les conditions favorables à l'émergence de relations d'échange. Elles « résolvent le problème fondamental de l'échange [en garantissant] que toutes les obligations contractuelles sont satisfaites » (Greif, 2000, p. 259). Par exemple, lorsqu'un producteur de tissus s'engage à fournir à une industrie textile une certaine qualité de coton, un certain métrage et une certaine couleur, si le colis reçu par l'industriel ne correspond pas à la commande, il a la possibilité de le retourner à l'expéditeur et d'être compensé pour ce défaut. Ce type de mécanisme juridique garantissant l'exécution des contrats conclus et signés est très spécifique aux pays riches. Dans les pays à faible revenu au contraire, de tels mécanismes soit n'existent pas, soit sont très coûteux à faire appliquer, si bien que s'engager dans l'échange est perçu comme plus risqué, car plus coûteux en cas de problème (voir Auriol *et al.*, à paraître ; graphique 3.1).

**Graphique 3.1** Corrélation entre le coût d'application des contrats et le PIB



Source : Auriol *et al.*, à paraître.

Les trois pays étudiés ici se caractérisent effectivement par l'absence de mécanisme crédible d'application des contrats accessibles à tous, ou d'informations sur les marchés, et par un niveau de confiance entre individus particulièrement faible. Cet environnement crée des problématiques pour le fonctionnement des circuits d'approvisionnement et de distribution alimentaires qui sont propres aux

trois pays étudiés. En revanche, il existe bien entendu d'autres types d'institution que celles qui caractérisent les pays riches, et qui permettent l'échange.

L'objet du présent chapitre est de présenter ces arrangements privés et les interventions des pouvoirs publics qui composent ce faisceau d'institutions, ou permettent l'établissement de relations de confiance, participant ainsi à résoudre le problème fondamental de l'échange dans les trois pays étudiés.

### *Le rôle des mécanismes d'application des contrats*

Les mécanismes d'application des contrats et les coûts d'acquisition de l'information sur les produits échangés sont centraux dans la problématique de l'échange. Comme le note Startz (2018), « *les modèles économiques et économétriques qui cherchent à rendre compte de l'intensité des échanges entre différentes localisations<sup>2</sup>, incluent souvent des indicateurs de langue commune entre les deux localités, qui capturent une certaine facilité pour accéder à l'information sur les prix, et des indicateurs de l'environnement contractuel, par exemple la qualité des institutions légales.* »

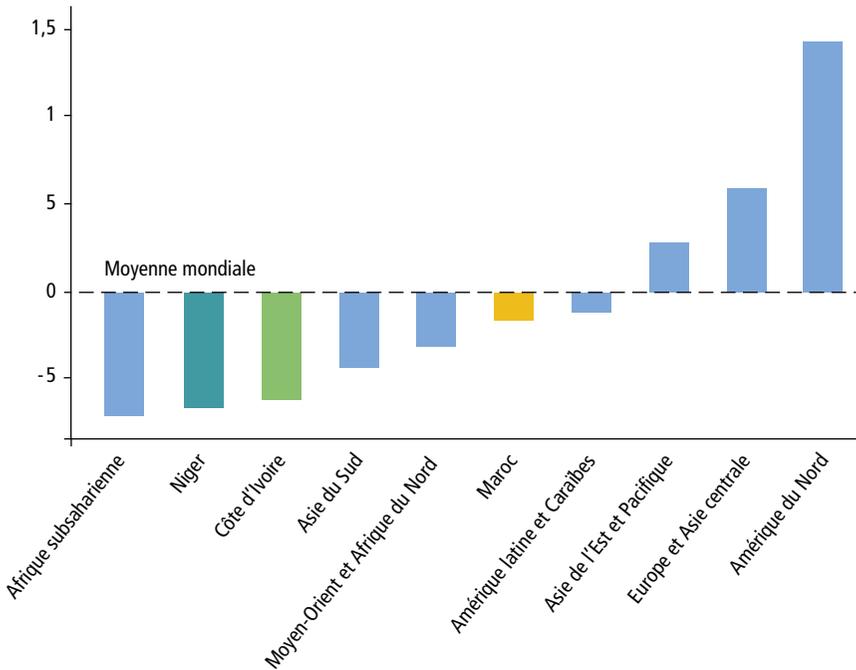
En l'absence de mécanismes d'application des contrats, les relations contractuelles entre deux parties d'un échange peuvent être bien décrites par un jeu répété d'aléa moral (Startz, 2018). La résolution de ce modèle montre que les répétitions des interactions créent une incitation au comportement coopératif. Le principe est le suivant : l'acheteur, qui initie la transaction et paye avant d'avoir reçu la marchandise, paye un prix supérieur au coût marginal. Il est alors plus profitable pour le vendeur, dans le contexte d'interactions répétées, de ne pas chercher à obtenir le profit ponctuel généré par un comportement non coopératif, consistant à ne pas livrer la marchandise. La somme actualisée des profits actuels et futurs (incluant le coût marginal et le surplus) est supérieure au bénéfice immédiat du comportement non coopératif.

Du fait de l'absence de mécanismes efficaces d'application des contrats, Startz (2018) montre que ce sont les acheteurs qui en pâtissent, leurs profits étant plus faibles que dans un monde idéal où les contrats seraient respectés, et ce même sans interactions répétées. Les acheteurs sont en moyenne aussi de taille plus importante, car ces frictions créent des barrières à l'entrée pour les plus petits.

L'absence de mécanismes d'application des contrats est bien décrite par l'indice de *rule of law* de la Banque mondiale. Cet indice caractérise les « *perceptions de la confiance que portent les agents aux règles de la société et de leur propension à y obéir, et [caractérise] en particulier le respect des titres de propriété, la qualité de l'exécution des contrats, du rendu de la justice, et l'efficacité de la police, ainsi que la fréquence des crimes et des violences.* » Les estimations sont obtenues en synthétisant diverses sources de données qui décrivent ces différentes composantes, puis en les standardisant. Le graphique 3.2 présente les valeurs de cet indice dans les trois pays étudiés et les compare aux valeurs

recensées dans les grandes régions du monde. On remarque ainsi que le Niger, la Côte d'Ivoire et le Maroc sont moins bien classés que la moyenne mondiale selon cette métrique. Ils ont toutefois des performances supérieures aux grandes régions géographiques auxquelles ils appartiennent.

**Graphique 3.2** Indice de *rule of law* au Niger en Côte d'Ivoire et au Maroc ainsi que dans les grandes régions du monde

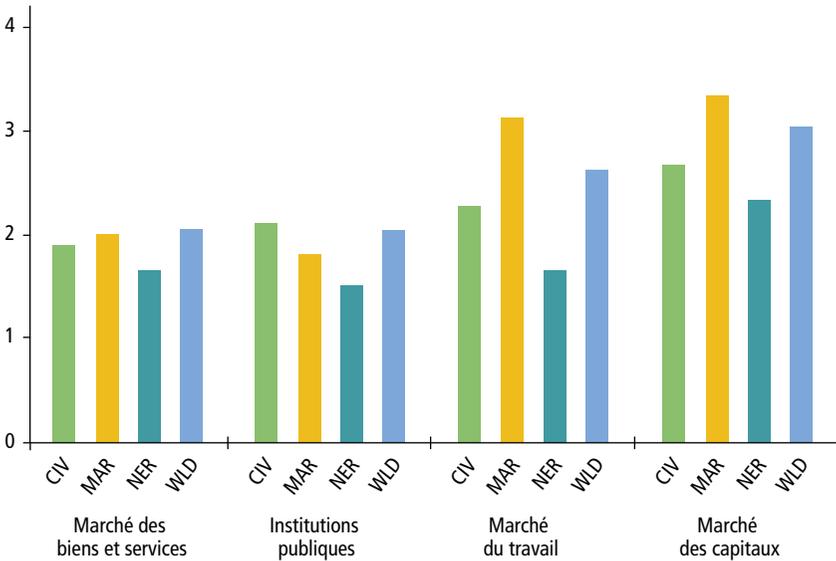


Source : auteurs, d'après les indicateurs de gouvernance mondiale de Tefft *et al.* (2017).

La base de données *Institutional Profiles Database* (IPD) du Centre d'études prospectives d'informations internationales (CEPII) permet de décomposer cet indicateur de *rule of law* par secteur et de se concentrer sur la sécurité des transactions et des contrats. Cette composante de l'indice de *rule of law* décrit particulièrement bien la prégnance du problème fondamental de l'échange, et la mesure dans laquelle le contexte institutionnel permet de faciliter sa résolution. Le graphique 3.3 montre ainsi que la sécurité des transactions et des contrats semble moins assurée dans les trois pays étudiés que dans le reste du monde. Cela semble particulièrement marqué sur le marché des biens et des services,

le plus pertinent pour étudier les systèmes de distribution alimentaire. Cela reste aussi globalement vrai sur le marché du travail et celui des capitaux, même si le Maroc fait exception sur ces marchés. En ce qui concerne le respect des transactions et des contrats qui relèvent des institutions publiques ou de la société civile (sécurité des droits de propriété/contrats privés, justice commerciale, droit de la faillite, dénonciation de contrats par l'État), le Maroc et le Niger sont moins bien classés que la moyenne mondiale, alors que l'indice sous-entend que la sécurité des transactions et des contrats en Côte d'Ivoire est proche de la moyenne mondiale.

**Graphique 3.3** Composantes de l'indicateur de sécurité des contrats et des transactions par secteur dans les différents pays



Source : IPD 2016 (CEPII), France – Indicateur de la sécurité des transactions et des contrats.  
 Légende : CIV = Côte d'Ivoire ; MAR = Maroc ; NER = Niger ; WLD = reste du monde.

Ainsi, il apparaît que le contexte institutionnel ne facilite pas la résolution du problème fondamental de l'échange dans les trois pays examinés. Considérons maintenant le niveau de confiance, qui pourrait aider et faciliter les échanges. Si nous présentons ces deux caractéristiques de manière séparée, notons cependant qu'il est possible que les deux s'influencent. Un système efficace de sécurisation des échanges peut ainsi sans doute favoriser le niveau de confiance au sein de la population.

### *Le rôle de la confiance*

La littérature économique et, plus généralement, les sciences sociales ont mis en évidence l'existence de coopération en l'absence d'obligations contractuelles permettant de la garantir. Ainsi, des comportements coopératifs sont souvent observés dans des situations expérimentales où les participants s'impliquent dans des jeux pourtant anonymes et non répétés (Cahuc et Algan, 2014). Pour expliquer ces comportements, que l'on observe chez des individus venant de sociétés très diverses (Bowles *et al.*, 2005 ; Fehr, 2009 ; Bowles et Gintis, 2007), Cahuc et Algan (2014) mettent en avant le rôle de la confiance. C'est en effet un des éléments permettant de résoudre le problème fondamental de l'échange, particulièrement difficile à appréhender en économie. La modélisation de cette confiance en économie passe alors par la prise en compte d'un coût psychologique à la non-coopération. Si la partie 1 a confiance dans le fait que la partie 2 ne déviera pas, du fait de ce coût psychologique, elle pourra choisir *ex ante* de ne pas dévier.

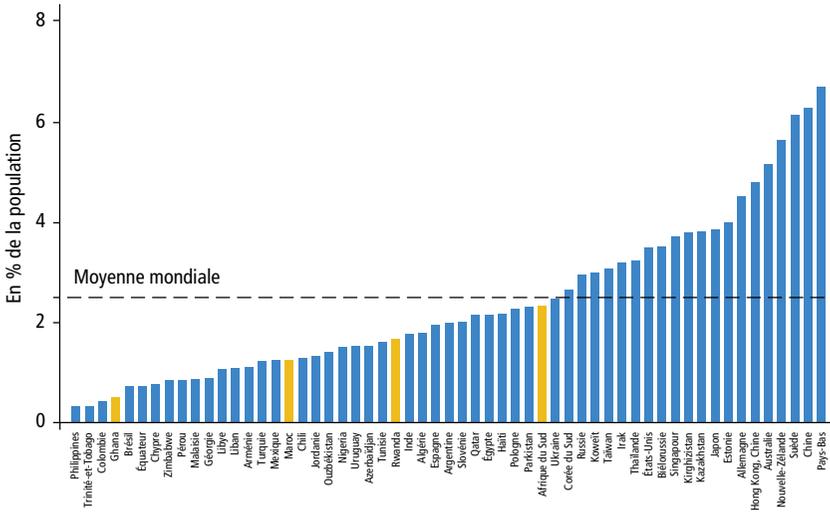
Dans leur modélisation, les auteurs montrent que la part de la population à laquelle les individus pensent pouvoir faire confiance, impacte l'intensité des échanges entre ces individus. En effet, plus cette part est importante et plus les gains espérés par une personne qui souhaite coopérer sont élevés, et donc plus elle sera encline à initier l'échange. Autrement dit, en l'absence de mécanismes d'application des contrats et/ou de confiance entre les individus, les échanges ne sont pas aussi intenses qu'ils pourraient l'être (voir par exemple Berg *et al.*, 1995, pour une validation empirique).

Le niveau de confiance dans les trois pays analysés est donc un élément fondamental à la fluidification des systèmes de distribution alimentaire. Il n'est toutefois pas aisé de quantifier le niveau de confiance dans chacun de ces trois pays. Le *World Values Survey*<sup>3</sup> (WVS) interroge des échantillons représentatifs de la population d'une centaine de pays et les interroge sur leur niveau de confiance aux gens. La dernière vague d'analyse remonte à la période 2010-2013. Elle ne contient que le Maroc parmi les trois pays étudiés, car tous les pays ne sont pas interrogés à chaque vague. Néanmoins, elle permet de reconstruire le niveau de confiance dans les 60 pays qu'elle couvre et notamment dans cinq autres pays d'Afrique subsaharienne.

Le graphique 3.4 montre qu'au Maroc et dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne couverts par ces données, le niveau de confiance est particulièrement faible. Ce résultat est assez cohérent avec la relation bien établie entre niveau de confiance et niveau de revenu par habitant. Ainsi plus une région a un niveau élevé de revenu par habitant, plus cette région a un niveau élevé de confiance (Knack et Keefer, 1997).

Comment ce manque de mécanismes d'application des contrats et/ou de confiance impacte-t-il les systèmes de distribution alimentaire, en particulier dans les trois pays étudiés ? En l'absence de contrat ou de confiance permettant de spécifier ou de s'assurer des dimensions d'une transaction, et assurant les

**Graphique 3.4** Niveau de confiance au Maroc et dans les grandes régions du monde



Source : auteurs d'après le *World Values Survey (WVS) – vague 6*. Part de la population étant d'accord avec l'assertion « La plupart des gens sont dignes de confiance ».

parties dans l'échange, il est crucial de tenter d'obtenir des garanties sur les prix, la qualité et toute autre caractéristique d'un échange (remboursement). Cet environnement amplifie donc une autre barrière de l'échange, à savoir le difficile accès à l'information sur les marchés (et, en particulier, sur le couple prix-qualité qui caractérise les produits). Si les mécanismes d'application des contrats étaient efficaces, les acheteurs pourraient se reposer sur des contrats pour garantir le niveau de qualité des produits qu'ils achètent, et ce même s'ils ne parviennent pas à acquérir en amont l'information à ce sujet. De même, si le niveau de confiance était élevé, les acheteurs pourraient simplement se reposer sur la parole des vendeurs pour apprécier la qualité des produits vendus. Les mécanismes de contractualisation, défaillants et un niveau de confiance général assez bas rendent au contraire l'acquisition d'informations sur les produits mis en vente absolument nécessaire à l'orientation des acheteurs dans leurs décisions.

**Trois difficultés structurantes à la résolution du problème fondamental de l'échange**

*De l'information rare et chère sur les marchés souvent non intégrés*

Le chapitre 2 a montré qu'une des conditions fondamentales au bon fonctionnement des infrastructures de marché est la capacité d'arbitrage des agents.

En effet, d'après Calmette (à paraître), c'est la capacité pour les consommateurs d'arbitrer entre plusieurs vendeurs situés à plusieurs endroits (ou entre plusieurs fournisseurs) qui permet le fonctionnement optimal des marchés et la bonne répartition des biens dans l'espace : si un consommateur se rend compte qu'un bien est vendu à un prix  $p$ , mais qu'en supportant un coût de transport  $c$  il peut obtenir ce bien à un prix inférieur à  $p-c$ , il ira alors chercher ce bien en supportant ce coût de transport  $c$ . Mais cela ne fonctionne que si le consommateur peut avoir cette information sur les prix.

Dans ce cas, la loi du prix unique s'applique. Ainsi, la différence de prix entre un même bien vendu sur deux marchés ne doit pas dépasser le coût de transport entre leurs deux localisations. Ce résultat repose sur l'existence d'agents qui tirent profit de ces opportunités d'arbitrage. En présence d'une différence de prix supérieure au coût de transport, un agent achètera le bien sur le marché où le prix sera le moins élevé pour le revendre sur l'autre marché.

Néanmoins, l'information est souvent coûteuse à acquérir et/ou incomplète (Stigler, 1961), si bien que la mauvaise allocation des biens sur les différents marchés reste prégnante en Afrique de l'Ouest (Brunelin et Portugal-Perez, 2013) et dans de nombreux pays à faible revenu (PFR) (Jensen, 2007). Ce manque d'information s'oppose au fonctionnement efficace des systèmes de distribution et empêche certains échanges de s'effectuer (et certains offreurs de s'installer). Ainsi, certaines régions restent peu desservies ou à des prix exorbitants.

L'étude détaillée de l'accessibilité de l'information sur les prix dans les trois pays étudiés n'est pas aisée. Au Niger, la mise en place de systèmes d'information sur les marchés (SIM) a permis l'acquisition de données pour les prix de revente sur les différents marchés, qui devraient faciliter l'arbitrage des agents. À l'aide de tests de causalité entre les séries de prix des différents marchés et à partir de la méthodologie développée entre autres par Gupta et Mueller (1982) et reprise par Fackler et Goodwin (2001), Araujo *et al.* (2012) mettent pourtant en évidence la non-intégration de nombreux marchés nigériens. La distance qui sépare les différents marchés représente un obstacle au bon arbitrage, dû à la mauvaise information sur les caractéristiques des produits disponibles en divers endroits, et aux coûts d'acquisition de l'information.

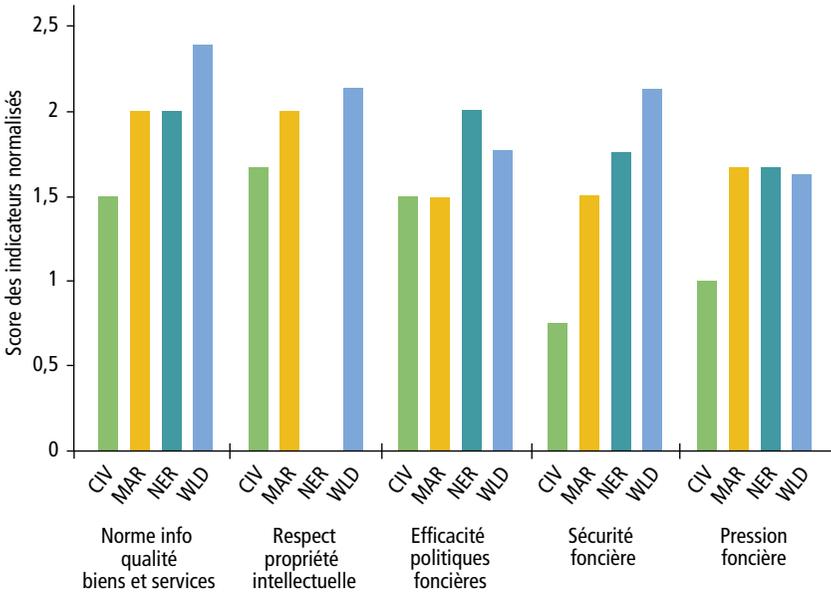
### *Une contractualisation difficile*

Notons que le coût d'acquisition de l'information est étroitement lié au coût de contractualisation. Les difficultés à réaliser des échanges, inhérentes au coût d'acquisition de l'information sur les caractéristiques des produits, sont exacerbées par le manque d'institution facilitant l'entente sur les modalités d'échange des produits. L'absence de normes de qualité rend la définition contractuelle de la qualité plus difficile. Réciproquement, le coût de contractualisation rend l'établissement de normes de qualité moins utile, en particulier dans les premières étapes des systèmes de distribution alimentaire. En effet, les échanges entre

les producteurs et les vendeurs de gros ou entre ces derniers et les détaillants se basent sur des contrats oraux, dans lesquels l’appréciation de la qualité a une dimension subjective sur laquelle s’entendent les deux parties de l’échange.

Les trois pays étudiés se caractérisent par un système de normes de la qualité des biens et services moins développé en moyenne que dans le reste du monde. L’accès à l’information sur la qualité y est aussi coûteux, et freine le développement des échanges. En particulier, l’absence de normalisation de l’information sur la qualité rend cette information difficile à obtenir. Le graphique 3.5 présente ainsi les composantes de l’indice de sécurité des transactions et des contrats sur le marché des biens et services. Les étapes de distribution des produits semblent surtout limitées par l’absence de normalisation de l’information sur la qualité des biens et services.

**Graphique 3.5** Décomposition de l’indice de sécurité des transactions et des contrats sur le marché des biens et des services



Source : auteurs, d’après les données issues de la base IPD 2016 (CEPII), France.

Légende : CIV = Côte d’Ivoire ; MAR = Maroc ; NER = Niger ; WLD = reste du monde.

Lecture : les scores des indicateurs sont normalisés entre 0 et 4. Un score de 4 indique un niveau élevé de normalisation de l’information sur la qualité des biens et services, de respect de la propriété intellectuelle, d’efficacité des politiques foncières et de sécurité foncière, mais une très faible pression foncière.

Pour arbitrer, les consommateurs et les offreurs regardent les prix, mais « le revers de la médaille » concerne la qualité. En effet, acheteurs comme vendeurs s'entendent sur un prix pour un certain niveau de qualité. Pour l'acheteur, l'absence d'informations sur ce niveau de qualité peut empêcher l'arbitrage. Elle peut également représenter un frein pour la contractualisation et *in fine* avoir un impact sur le niveau de qualité fourni par le marché.

En particulier, l'absence de normes de qualité rend le signalement de la qualité très difficile pour les vendeurs. Ces derniers, s'ils n'ont pas la capacité d'influencer le niveau de qualité de leur marchandise, auront du mal à l'écouler à leur juste prix si elle s'avère de bonne qualité. Au contraire, les acheteurs n'ayant aucune capacité à identifier le niveau de qualité, ne seront pas prêts à payer un prix plus élevé que le prix moyen des biens mis en vente. Ainsi, l'absence de norme de qualité pousse les vendeurs de produits de bonne qualité à se retirer du marché et, dans un second temps, les acheteurs à ne plus acheter sur ce marché qu'ils savent alimentés uniquement par des biens de faible qualité (Akerlof, 1970).

Le graphique 3.5 montre que les trois pays étudiés ont un niveau de normes d'information sur la qualité des biens et services moins élevé que les autres pays du monde en moyenne. Une conséquence directe illustrant le mécanisme conceptualisé par Akerlof (1970) est donnée par le marché du poulet au Maroc. Les consommateurs ont l'habitude de n'acheter leur poulet que vivant, en l'absence de signaux de qualité sur les morceaux de poulet vendus à l'étalage. Le marché des morceaux de poulets déjà abattus ne peut exister tout comme le marché des voitures d'occasion, par manque d'information sur leur qualité.

La perception de la qualité semble être l'élément central, orientant les choix des consommateurs. Il existe néanmoins différentes conventions affectant cette perception (Boltanski et Thévenot, 1991). Chaque convention est associée à l'utilisation d'instruments différents pour identifier cette qualité. Ainsi, les consommateurs se référant à leurs croyances pour évaluer la qualité d'un bien, ont un comportement qui relève de la convention *inspiration*. La convention *domestique* s'applique quand les consommateurs se basent sur la confiance qu'ils accordent à l'acheteur, laquelle se noue sur la base d'interactions répétées. Quand les consommateurs ont recours à un avis externe non objectif, ils s'inscrivent dans la convention *d'opinion*. La convention *industrielle* est celle qui repose sur un système de normes de qualité établi de manière scientifique.

Ainsi, les systèmes de distribution alimentaire traditionnels reposent souvent sur la convention *domestique* (Sylvander, 1997). Quand elle domine, cette convention permet au marché de s'établir en l'absence de normes de qualité sur le produit échangé. Au contraire, la convention *industrielle* nécessite l'établissement de normes de qualité objectives et standardisées pour guider le choix des consommateurs. Dans le contexte des systèmes de distribution alimentaire, les circuits des supermarchés ou des grandes surfaces reposent sur

cette dernière convention. Leur développement peut donc être en particulier freiné par l'absence de normes de qualité.

Le second frein à la contractualisation est simplement le coût d'application des contrats. L'indice de facilité de faire des affaires (en anglais : *Ease of doing business index*) de la Banque mondiale est un indicateur composite qui agrège plusieurs indicateurs du climat des affaires. L'une de ses composantes rassemble les frais d'avocat, les frais de justice et les frais d'exécution ; elle donne une quantification du coût d'application des contrats. Ces coûts sont exprimés en pourcentage de la somme réclamée dans le cas d'un litige. Dans les deux pays d'Afrique subsaharienne, ils représentent une part très élevée (41,3 % en Côte d'Ivoire et 52,6 % au Niger). Au Maroc (26,5 %), ils restent supérieurs à la moyenne des pays riches de l'OCDE (21,2 %).

Ainsi, les coûts d'application des contrats, en moyenne élevés dans les trois pays analysés, y rendent le développement des normes de qualité « objectives », standardisées et opposables, moins utiles pour les échanges entre commerçants. Celles-ci ne viendraient en effet qu'alimenter des contrats qu'il est déjà coûteux de faire appliquer. Les coûts financiers ne font donc que restreindre davantage les mécanismes d'application des contrats.

### *Difficile accès au crédit*

L'accès au crédit est déterminant pour un approvisionnement et une distribution alimentaires efficaces. Il facilite la production agricole, permet l'essor des vendeurs de gros et la création d'entreprises de vente au détail.

Comme tout projet entrepreneurial, la production agricole est favorisée par un marché du crédit efficace. De nombreuses études ont montré les contraintes imposées par les défaillances du marché du crédit à l'adoption des technologies agricoles (pour une revue, voir Dethier et Effenberger, 2011).

Le crédit permet en effet de déplacer du capital entre deux périodes. Au moment des récoltes, la vente de la production permet d'accéder à un certain niveau de richesse qui n'aurait pas été accessible en l'absence d'investissement initial au moment des plantations (Casaburi et Willis, 2018). L'obtention d'un crédit permet donc de lisser le niveau de richesse dans le temps en anticipation d'un succès entrepreneurial rémunérateur. Il permet le financement de l'investissement initial nécessaire à ce projet entrepreneurial.

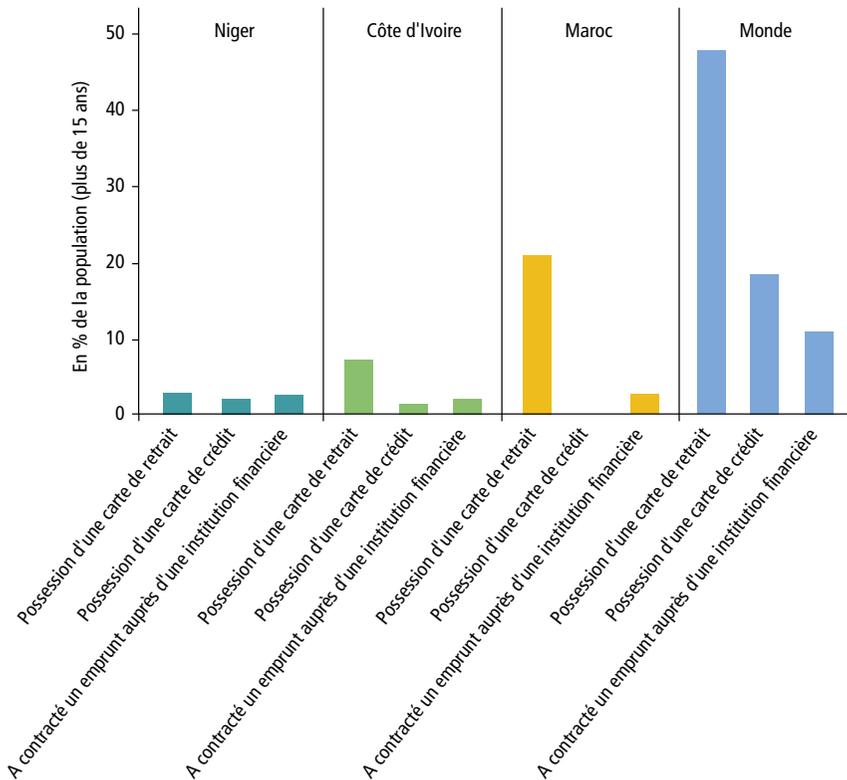
De la même manière, la conduite d'un commerce de gros nécessite un investissement initial important (coûts fixes d'équipement, achat des stocks initiaux). Les profits générés par la revente au détail permettent d'amortir cet investissement initial. Cependant, en l'absence de financement propre à l'entrepreneur, cette activité – quand bien même elle serait profitable – ne peut être exercée sans accès au crédit. L'existence de barrières à l'accès au crédit crée des barrières à l'entrée pour certains vendeurs de gros, et peut donc entraver le développement

de l'activité du commerce de gros, pourtant essentielle au fonctionnement des systèmes de distribution alimentaire.

Finalement, la vente au détail nécessite aussi souvent l'acquisition d'espaces de vente et de stockage qui représentent un coût fixe important. Comme pour le commerce de gros, en l'absence de marché du crédit fonctionnant efficacement, certaines activités du commerce de détail pourtant rentables ne seront pas financées. Les barrières à l'accès au crédit sont des freins au développement des activités de distribution alimentaire.

L'accès au crédit est souvent facilité par le développement du secteur financier.

**Graphique 3.6 Développement du secteur du crédit**



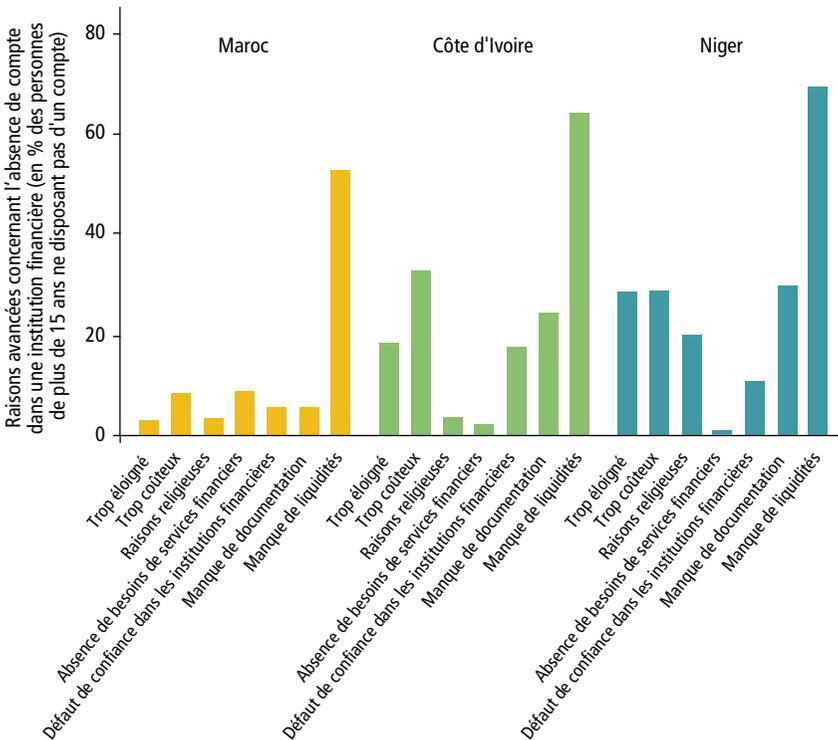
Source : *Global Financial Inclusion Database 2017*. Tefft et al. (2017).

<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/global-financial-inclusion-global-findex-database>.

Variables utilisées : possession d'une carte bancaire (*debit card ownership* – % âge 15+ –) ; possession d'une carte de crédit (*credit card ownership* – % âge 15+ –) ; réalisation d'un emprunt dans une institution financière (*borrowed from a financial institution* – % âge 15+ –). La moyenne mondiale est une moyenne non pondérée des indicateurs de chacun des pays.

Il est possible de préciser le niveau de développement du marché du crédit en particulier à partir de la base de données *Global Financial Inclusion (Global Findex) Database* de la Banque mondiale. Le graphique 3.6 décrit la proportion de la population de chacun des trois pays en question qui détient une carte de débit/carte de crédit, ou qui a emprunté auprès d’une institution financière en 2017. L’accès à carte de crédit est particulièrement limité. Moins de 3 % de la population de plus de 15 ans en possède une. En comparaison, la moyenne mondiale non pondérée est proche de 20 %. De même, la part de la population qui a emprunté au cours de la dernière année dans ces pays est près de trois fois inférieure à la moyenne mondiale (supérieure à 10 %).

**Graphique 3.7** Le faible niveau d’accès aux services financiers s’explique en partie par une offre inadaptée



Source : *Global Financial Inclusion (Global Findex) Database 2017*, Tefft et al. (2017). <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/global-financial-inclusion-global-findex-database>.

Cette base de données renseigne aussi les raisons pour lesquelles la population n'a pas accès aux institutions financières, soulignant le faible niveau de développement de l'offre de crédit (cf. graphique 3.7). Ainsi, près de 20 % des populations nigérienne et ivoirienne ne possédant pas de compte dans une institution financière expliquent que celles-ci sont trop éloignées, trop chères, ou encore que l'information manque à leur sujet (cf. graphique 3.7). Dans les trois pays, le niveau de pauvreté et le coût des services financiers sont mis en avant pour justifier la faible pénétration de ces derniers. Plus de la moitié des individus sans compte bancaire dans ces pays déclarent ne pas avoir les ressources pour en ouvrir un, suggérant que les services proposés ne sont pas adaptés à leur niveau de ressources.

Ainsi, le niveau d'accès au crédit et aux services financiers dans ces trois pays est particulièrement faible<sup>4</sup>. L'offre des services existante semble particulièrement peu adaptée aux besoins locaux. Elle crée un frein potentiel au développement de la production alimentaire et de systèmes de distribution efficaces.

La section suivante présente les arrangements privés qui se sont développés pour répondre aux trois problématiques suivantes : (i) manque d'accès à l'information, (ii) absence de normes de qualité, (iii) faible niveau de développement du marché du crédit.

## **Des arrangements privés se sont développés pour faciliter les activités d'approvisionnement et de distribution alimentaires**

Dans ce contexte institutionnel, des arrangements privés se sont développés pour résoudre le problème fondamental de l'échange dans le secteur de la distribution alimentaire. Ceci n'est pas propre aux trois pays étudiés ni au secteur. Dixit (2004) souligne ainsi la prégnance des arrangements privés et non juridiques dans des contextes très divers<sup>5</sup>. Dans le cadre du commerce, Greif (1993, 1994) présente les arrangements des marchands maghrébins et génois. La formation d'une coalition de marchands maghrébins a permis de résoudre le problème fondamental de l'échange à travers tout le bassin méditerranéen. Cette coalition a incité les agents responsables du transport des marchandises à adopter des comportements coopératifs. En particulier, les systèmes de rémunérations et de punitions des transporteurs en cas de déviations par rapport à un comportement coopératif ont permis à leur commanditaire de s'assurer de leur loyauté.

Les arrangements privés observés dans les trois pays étudiés, résolvent chacune des difficultés identifiées dans la partie précédente. Il est particulièrement important de les comprendre avant d'envisager toute intervention de politique publique qui, sinon, pourrait les déstabiliser. Ainsi, un marché du crédit informel

se développe entre les différents intermédiaires de la chaîne du système de distribution alimentaire ; des intermédiaires permettent d'agréger les prix des marchés non intégrés, et des relations de confiance se nouent permettant à la qualité des produits d'être révélée en l'absence de normes de qualité objectivées et standardisées.

### **Des solutions de crédit informel se développent entre vendeurs de gros et détaillants**

#### *Abidjan : des interactions répétées associées à des mécanismes de punition*

À Abidjan, l'accès au crédit informel des commerçants de détail est partie intégrante du développement du système de distribution alimentaire. Notamment, une société de distribution de gros du groupe Hyjazi<sup>6</sup> donne accès de fait au crédit. Le pouvoir de marché de ce groupe et les mécanismes qui garantissent la viabilité de son activité de crédit partagent des points communs avec la coalition mise en place par les marchands maghrébins.

L'étude de cas de Lançon et Boyer (2019, p. 38) décrit ainsi cette société : « *La SNEM (Société nouvelle d'exploitation de marques) du groupe familial ivoirien Hyjazi, distribue autant pour les grandes surfaces (GD) que les petites boutiques de quartier jusqu'aux vendeurs et restaurateurs de rue* », suggérant que le groupe dispose d'un pouvoir de marché important.

Les auteurs décrivent en détail les mécanismes de punition et de rémunération des collaborateurs avec lesquels s'engagent les relations d'échange et de crédit :

Romain Hyjazi résume ainsi les activités de la SNEM : « *On vend à tous ceux qui sont solvables !* ». Il explique que la SNEM dans ces activités : « *travaille beaucoup par des crédits. On travaille avec beaucoup de commerciaux. En clair, quand on travaille les premières fois avec un nouveau [client, prestataire...] tu lui donnes un peu de produits – on a un petit comptoir qui vend des cartons d'olives – disons 50 cartons qu'il paye cash. S'il est sérieux, tu l'aides avec son stock, tu lui confies de plus en plus de produits à crédit. Après lui, un peu grâce à toi, il grandit, mais c'est le plus important, c'est la confiance qui a pu être établie. Par contre, si l'acheteur de nos produits devient insolvable, au bout de dix jours, on met un terme à notre relation. De toute façon, on ne peut pas fonctionner autrement, il y a très peu de comptes bancaires ici, on fonctionne qu'avec du cash.* »

Lançon et Boyer, 2019, p. 40

Ainsi, les éléments qui ont permis la résolution du problème de l'échange dans la zone méditerranéenne au XI<sup>e</sup> siècle, se retrouvent dans les règles implicites de distribution du crédit par la société Hyjazi. La relation répétée permet de réduire les incitations d'une partie à renier les termes de l'accord encadrant

l'échange. Les mécanismes de punition en cas de déviation (ici des difficultés de remboursement) sont aussi dissuasifs. Alors que l'exclusion d'un agent mal-honnête par la famille des Maghrébins affectait ses gains futurs en l'empêchant d'être embauché de nouveau, la famille Hyjazi offre à ses collaborateurs un accès au crédit, qui serait, sans leur intermédiaire, difficile à obtenir et onéreux. En cas de non-remboursement, leurs clients perdent la possibilité d'exercer leur activité. Étant donné le pouvoir de marché de la famille Hyjazi, ne pas rembourser est associé à une perte d'opportunité de revenu non négligeable. Ceci distingue ce mécanisme de crédit des mécanismes de « punition » dans le système bancaire classique. En effet, les banques ne se positionnent que sur le marché du crédit et n'approvisionnent pas leurs clients comme la famille Hyjazi de marchandises que ces derniers commercialisent.

*Au Niger : la proximité sociale est génératrice de confiance*

L'étude de cas sur Niamey menée pour ce programme de recherche par d'Angelo et Brisson (2019) décrit la distribution de crédit de manière informelle tout au long de la chaîne de distribution alimentaire au Niger :

*« Sans aucun écrit ni contrat, les importateurs accordent massivement des crédits aux semi-grossistes sur une base de confiance et récupèrent leurs dus après l'écoulement des marchandises. De même, les détaillants ne remboursent les semi-grossistes qu'après l'écoulement des marchandises. Les liens de confiance peuvent être établis entre des personnes éloignées, dépassant les frontières : ainsi, les grands commerçants de Niamey peuvent aussi importer des produits en provenance du Burkina Faso sans avoir déboursé de l'argent ni même présenté de garantie. »*

d'Angelo et Brisson (2019, p. 87)

Cette relation s'établit sur des bases de confiance créée par « l'expérience » et l'établissement de phénomènes de réputation<sup>7</sup>. Ici encore, les interactions répétées incitent les agents à la coopération. Néanmoins, la proximité sociale apparaît comme un autre élément fondamental de la relation de confiance. L'étude de cas précise ainsi :

*« Le lien de confiance [...] a souvent comme base la famille large, la parenté ou l'ethnie. L'origine géographique et les liens familiaux des acteurs jouent en effet un rôle important dans la constitution [des réseaux d'échange]. L'ethnie permet d'établir un lien de confiance entre deux individus, au-delà des liens familiaux, et agit comme garantie pour chacune des parties. »*

d'Angelo et Brisson (2019, pp. 87-88)

La proximité sociale a été identifiée par d'autres recherches comme un élément favorisant les relations de coopération entre individus. Coleman (1990) a initialement suggéré que les liens familiaux inspiraient des relations de confiance.

Glaeser *et al.* (2000) montrent que les étudiants d'une université américaine adoptent des comportements plus coopératifs avec leurs camarades de même nationalité ou de même origine ethnique qu'avec d'autres de leurs camarades. Barr (1999) obtient des résultats similaires au Zimbabwe. Il étudie les comportements de villageois ayant été récemment rassemblés dans un même village au Zimbabwe (sur des terres ayant appartenu à de grands exploitants agricoles au temps du gouvernement de Rhodésie). L'étude montre que ces villageois se font moins confiance entre eux que les individus vivant dans les villages n'ayant pas été récemment réorganisés. La réorganisation des villages et la nouvelle cohabitation de personnes relativement étrangères ont donc entraîné une réduction de la familiarité au sein du village, et de fait une plus grande incertitude et une perte de confiance.

Pour modéliser ces éléments, Tabellini (2008) propose d'introduire un coût psychologique à la non-coopération qui décroît avec la distance sociale. Ceci introduit une hétérogénéité dans les comportements de coopération. Les individus n'adoptent des comportements coopératifs qu'avec ceux dont ils sont proches et non avec ceux dont ils sont plus éloignés.

#### ***Au Maroc : à la fois vendeurs de gros et distributeurs de crédit***

Au Maroc, des arrangements contractuels privés permettent de pallier les difficultés d'accès au crédit des producteurs. Ainsi, Aderghal *et al.* (2019) décrivent les modalités d'achat des grossistes :

*« L'acheteur peut acheter la production "sur pied" (cette pratique est fortement répandue dans le cas des fruits et des plantes aromatiques comme la menthe). Cette transaction consiste à faire un contrat de vente avant récolte avec le producteur, après que le grossiste (ou l'intermédiaire pour les zones plus éloignées) a repéré des parcelles dans les zones de production. [...] L'accord est oral et peut porter sur une campagne de récolte ou sur une année entière. Pour la menthe, les grossistes achètent les quatre récoltes de l'année. L'acheteur devient propriétaire de la production et prend en charge les coûts de production restants (traitements, irrigation, et main-d'œuvre pour la récolte, le tri et la préparation des bouquets de menthe par exemple), le transport et les risques sur la récolte. Le producteur continue de suivre l'itinéraire technique convenu, et le grossiste vient jusqu'à deux fois par semaine pour surveiller l'état de la parcelle [...]. Lorsque les productions sont vendues "sur pied", le prix est généralement faible pour le producteur. Seule une partie du prix est payée avant récolte, le reste est réglé au fur et à mesure des différentes récoltes, avec à chaque fois une renégociation du prix en fonction de la variation de la qualité de la production et des prix du marché. »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 33)

Cette pratique de la vente « sur pied » permet, comme l'obtention de crédit, de déplacer du capital dans le temps. Les gains liés à la réalisation de la récolte sont obtenus de manière anticipée et sont étalés dans le temps. Le versement de paiements périodiques permet aussi de financer les coûts relatifs à la culture, et ce en anticipation de profits qui ne sont réalisés qu'avec un certain retard.

La structure du contrat semble ici créer des incitations pour l'agriculteur à continuer à fournir un effort pour garantir la qualité de sa production (voir *infra*), réduisant ainsi le hasard moral. À l'inverse, l'acheteur ne tire profit de son investissement qu'au moment de la récolte. Il n'a donc aucune incitation à engager des comportements non coopératifs. Sa flexibilité semble se traduire par un partage du risque entre producteur et grossistes, à mi-chemin entre un système de financement par crédit (où tout le risque est porté par le producteur ou la banque) et un système où l'exploitant est salarié du grossiste (où tout le risque est porté par le grossiste).

### **L'acquisition d'information sur les prix est facilitée par des intermédiaires**

#### *Le rôle des téléphones portables*

Jensen (2007) souligne la non-intégration des marchés dans de nombreux pays pauvres. Comme déjà évoqué, cette non-intégration des marchés est due à une incapacité d'arbitrage des agents, souvent à cause d'infrastructures de communication de mauvaise qualité :

*“Producers and traders often have only limited information, perhaps knowing only the price in a handful of nearby villages or the nearest town, so the potential for inefficiency in the allocation of goods across markets is great. By improving access to information, ICTs may help poorly functioning markets work better and thereby increase incomes and/or lower consumer prices.”*<sup>8</sup>

Jensen (2007, p. 2)

Son étude décrit les gains commerciaux obtenus par les pêcheurs du Kerala (Inde) à la suite de l'introduction de téléphones portables. Grâce à cette technologie, les pêcheurs ont commencé à se renseigner, alors qu'ils étaient encore en mer, sur le niveau de la demande dans les ports où ils avaient la possibilité d'accoster, pour le poisson qu'ils venaient de pêcher. Avant l'introduction de cette technologie, il leur arrivait de choisir un port où la demande était très limitée. Du fait des coûts de transport importants entre les différents ports, il était ensuite très difficile de réallouer la marchandise vers les lieux de forte demande, et une partie de la pêche était ainsi perdue du fait d'inventus. La technologie des téléphones mobiles a donc permis un meilleur appariement de l'offre et de la demande, en limitant les coûts de recherche sur l'état du marché (voir Aker et Mbiti, 2010, pour une formalisation).

Dans le contexte du Niger, où les marchés sont aussi peu intégrés (d'Angelo et Brisson, 2019), l'introduction du téléphone portable pourrait aussi réduire les coûts d'acquisition de l'information sur l'état des marchés et améliorer leur fonctionnement, comme c'est le cas au Nigeria et au Kenya (Choi *et al.*, 2019). Ainsi, Aker (2010) constate que :

*« L'introduction de la téléphonie mobile réduit de 10 % la dispersion des prix des céréales sur les marchés. L'effet est plus marqué pour les paires de marchés dont les coûts de transport sont plus élevés, à savoir celles qui sont plus éloignées et reliées par des routes de mauvaise qualité. L'effet est également plus marqué avec le temps, ce qui donne à penser qu'il existe des effets de réseaux. »*

Aker (2010, p. 47)

Et cet effet semble assez répandu en Afrique : par exemple au Ghana, les producteurs acquièrent par texto les prix de vente dans la capitale (Aker et Mbiti, 2010), et en Ouganda, le téléphone portable permet l'entrée de producteurs sur certains marchés, notamment de culture périssable (Muto et Yamano, 2009)<sup>9</sup>.

Aker (2010) met en avant la complémentarité entre ces technologies de l'information et le travail des intermédiaires négociants. La part de marché de ces négociants augmente considérablement grâce aux téléphones portables : *« Les négociants en grains, opérant sur les marchés via la téléphonie mobile, recherchent sur un plus grand nombre de marchés, vendent sur plus de marchés et ont plus de contacts commerciaux que leurs homologues non mobiles. »*

Dans les trois pays étudiés, le taux de pénétration des téléphones mobiles est très élevé. Ainsi, 68,2 % des ménages nigériens possédaient un téléphone portable en 2014, et 99,8 % des ménages marocains en possédaient un en 2017, selon l'institution spécialisée des Nations unies pour les technologies de l'information et de la communication, à savoir l'Union internationale des télécommunications (UIT). L'UIT ne rend pas disponible cette information pour la Côte d'Ivoire. Notons néanmoins qu'Aker *et al.* (2010) estimaient à plus de 50 % la part de la population ivoirienne ayant souscrit un abonnement mobile en 2008, ce que nous pouvons vraisemblablement considérer comme une borne basse de l'usage actuel.

Néanmoins, malgré l'importante diffusion des TIC, des arrangements privés, induisant une organisation des réseaux d'acteurs impliqués dans l'approvisionnement alimentaire, continuent de faciliter l'acquisition d'information sur les prix. Ceci est particulièrement marqué à Salé, bien que le taux de pénétration de la téléphonie mobile au Maroc atteigne près de 100 %. Ainsi, à Salé :

*« Des intermédiaires jouent le rôle de grossistes. Ils réceptionnent les commandes de différents détaillants et travaillent avec des agents locaux dans les zones de production pour connaître les prix. Après avoir comparé les prix,*

*le transporteur se déplace vers la ferme qui propose les prix les moins chers, et il assure la livraison jusqu'au magasin du détaillant. »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 34)

Alors que l'arrivée du téléphone portable permet souvent de réduire les coûts d'acquisition de l'information sur la structure de marché, ici les intermédiaires permettent à la demande de rencontrer l'offre dans une situation où l'information sur l'offre fait défaut. Leur rôle est très similaire à celui de la téléphonie mobile : ils permettent d'économiser les coûts de transport entre les différentes fermes, ou simplement le temps nécessaire pour agréger l'information.

#### *Les rôles des courtiers issus d'un réseau de confiance*

Le choix des intermédiaires pour les relations à distance est particulièrement crucial. En effet, la distance exacerbe les difficultés au niveau des transactions. Elle rend plus difficile le contrôle de la qualité des produits, ainsi que la connaissance de leurs prix de marché et augmente les opportunités d'adoption de comportements non coopératifs. La distance réduit le coût social des comportements non coopératifs, puisque les liens entre le vendeur et l'acheteur ont plus de chance d'être plus faibles, mais aussi leur coût économique, puisque l'accumulation de preuves de non-respect du contrat est plus compliquée, particulièrement dans un environnement où les mécanismes d'application des contrats sont peu développés. Ainsi, comme déjà mentionné, plus la distance est importante entre les agents moins les transactions ont de chance de se réaliser.

Les TIC pourraient permettre de faciliter le contrôle de la qualité à distance et, comme décrit dans le paragraphe précédent, faciliter l'acquisition d'informations sur les prix (Choi *et al.*, 2019). Néanmoins, même si les technologies permettent certains contrôles à distance, elles ne peuvent prévenir tous les types de fraudes, et laissent donc un rôle important aux arrangements privés. Ainsi, certains grossistes décident de se déplacer eux-mêmes :

*« Dans le cas de la menthe, le système d'approvisionnement des grossistes est plus court. La proximité géographique des bassins de production (30 à 60 kilomètres pour Bouknadel-Gharb et 120 kilomètres pour Tamaris, près de Casablanca) permet aux grossistes de réaliser les transactions directement avec le producteur, sans intermédiaire (voire sont eux-mêmes producteurs pour un tiers des grossistes de Salé). »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 33)

Cette solution requiert cependant une certaine proximité des lieux de vente et de production.

Sur d'autres marchés au Maroc, les courtiers de confiance réduisent la « distance relationnelle » (Lemeilleur *et al.*, 2019b) et « vérifient la qualité des produits ». La plupart de ces courtiers sont des « amis », des membres de la

« famille » ou des « associés ». Ils sont « présents sur place pour réaliser et vérifier la bonne mise en œuvre des transactions ; [...] négocient les prix pour le compte du grossiste, vérifient la qualité et les quantités proposées par le producteur, chargent les camions et payent les producteurs. Ils sont soit associés à 50 % des bénéficiaires, soit payés à la commission variable ou fixe. »

Le fait de choisir des personnes avec lesquelles le lien social est étroit (amis, famille) permet d'augmenter le coût psychologique (et même social) associé à l'adoption de comportements non coopératifs. Choisir des associés, ou établir des schémas d'intéressement particuliers permet d'augmenter le coût économique associé aux comportements non coopératifs. Dans les deux cas, les espérances de gains des comportements coopératifs sont augmentées, ce qui rend l'équilibre coopératif possible.

Cette disposition qui consiste à s'entourer de courtiers de confiance et partageant un lien social, se retrouve aussi au Niger pour les transactions avec le Nigeria. Ces transactions internationales sont encore plus sujettes aux difficultés à faire valoir les contrats. Les mécanismes permettant leur application relèvent dans ce cas précis d'arrangements juridiques internationaux sans doute encore plus difficiles à activer que les arrangements nationaux.

Ainsi, l'étude de cas d'Angelo et Brisson (2019) montre que les marchands haoussa privilégient les relations commerciales avec d'autres membres de leur ethnie, notamment pour les transactions internationales :

*« Le réseau haoussa est un exemple de ce phénomène : le commerce sur l'axe dit "K<sup>2</sup>M" reliant Maradi (Niger) à Katsina et Kano (Nigeria), est largement facilité par l'appartenance des populations de part et d'autre de la frontière à une même ethnie, une même religion, une même langue et une même culture, permettant d'établir des liens de confiance entre commerçants nigériens et nigériens. Le commerce fonctionne ainsi "en relais" : les commerçants d'un pays acheminent la marchandise jusqu'à la frontière et la transmettent à un de leurs homologues de l'autre pays, lequel l'achemine vers un marché permettant d'écouler les produits. »*

d'Angelo et Brisson (2019, p. 88)

Dans un environnement où les coûts de résolution des litiges sont élevés, recourir à des intermédiaires de confiance permet d'assurer à moindre coût le comportement coopératif des partenaires commerciaux. Les intermédiaires de confiance jouent ainsi un rôle central dans les transactions à distance, particulièrement difficiles à assurer en l'absence de mécanisme d'application des contrats bien établis. Leur rôle est important pour réduire les coûts d'acquisition de l'information sur les marchés (prix comme qualité), particulièrement exacerbés par la distance.

Le problème de la non-intégration des marchés semble en partie résolu par la présence d'intermédiaires de confiance.

Ainsi, malgré le fort potentiel des TIC pour réduire les barrières de l'échange, les intermédiaires physiques continuent de jouer un rôle important dans les transactions à distance. Cela renforce le rôle crucial des coûts de transport dans le fonctionnement des systèmes alimentaires déjà évoqué dans le chapitre 2. Dans un contexte où les mécanismes d'application des contrats sont peu développés, les liens unissant intermédiaires et vendeurs de gros et leurs possibilités de rencontre physique sont déterminants pour la réalisation des transactions (Startz, 2018).

Le niveau de confiance assez bas dans les trois pays analysés peut aussi être mis en avant pour expliquer la sélection des intermédiaires appartenant à un réseau commun. Il introduit une hétérogénéité forte entre le niveau de confiance (élevé) que les membres d'un même réseau s'accordent et le niveau de confiance (faible) qu'ils accordent aux autres membres de la société.

Cette hétérogénéité crée des équilibres différents : l'équilibre coopératif est possible entre membres du même réseau alors qu'il ne l'est pas entre membres d'un réseau différent. Néanmoins, les coûts de sécurisation des contrats et d'acquisition de l'information, matérialisés par les intermédiaires, donnent lieu à un équilibre néanmoins sous-optimal. Si ces coûts n'étaient pas présents, l'équilibre entre les deux parties principales de l'échange leur conférerait un niveau de bien-être plus élevé.

### **La confiance entre consommateur et vendeur de détail : un substitut à la labellisation**

#### *Quand la confiance remplace l'absence de label*

Comme déjà évoqué, les interactions répétées incitent aux comportements coopératifs (voir Auriol *et al.*, à paraître) pour une formalisation de ces mécanismes de réputation).

Au Maroc, ces interactions sont garantes « de la confiance autour de la qualité des produits exposés » (Aderghal *et al.*, 2019, p. 24). Elles rendent crédibles les assertions du vendeur sur la qualité de sa marchandise. Ces assertions remplacent le système de labellisation défaillant.

En effet, les normes de qualité sont relativement peu développées au Maroc. Cette réalité statistique est confortée par l'étude de cas d'Aderghal *et al.* (2019) :

*« La notion du label ne fait pas partie de la culture marocaine, c'est un nouveau concept récemment introduit sur le marché national. Durant nos enquêtes sur le terrain, on a constaté que presque la moitié de notre échantillon des consommateurs (45 % des enquêtés) ne connaît pas la notion du label, et ils n'ont jamais entendu parler d'un produit labellisé. Alors que pour l'autre moitié des enquêtés*

*qui ont une idée sur l'existence des produits labellisés, seulement 17 % ont déjà acheté et consommé ce genre de produit ; ces consommateurs sont souvent des gens instruits qui sont exigeants en termes de qualité sanitaire. »*

Aderghal *et al.* (2019, pp. 48-49)

Pour pallier cette absence de label et de normes de qualité en général, les interactions répétées génératrices de confiance sont assez répandues au Maroc, de sorte que « 32 % des consommateurs se basent sur la confiance et la relation personnelle créée avec le vendeur à qui ils achètent d'une façon régulière, selon la convention domestique » pour diminuer leur incertitude sur la qualité sanitaire des produits qu'ils achètent (Aderghal *et al.*, 2019, p. 44). « Ce type de convention est mobilisé par des personnes de différentes catégories socioéconomiques (classe populaire, moyenne ou aisée) qui ont l'habitude d'acheter au marché traditionnel. »

Ainsi, malgré les défaillances du système d'information sur la qualité et un niveau de confiance assez bas, les interactions répétées entre le consommateur et le vendeur de détail permettent de rétablir la confiance entre les deux parties de l'échange sur la qualité des produits échangés.

#### ***La famille : un réseau de confiance facilitant l'approvisionnement et les échanges***

La faible distance sociale, génératrice de confiance, permet aussi d'établir de l'information sur la qualité des produits échangés. Une des plus faibles distances sociales est celle qui lie les membres d'une même famille. Plusieurs disciplines ont étudié pourquoi les liens entre familles favorisent les interactions, les uns mobilisant des arguments biologistes, les autres une analyse de terrain ancrée dans une démarche sociologique.

Dugatkin (1999, pp. 17-27)<sup>10</sup> propose une vision déterministe et biologiste des comportements coopératifs dans laquelle l'appartenance à une même famille est vue comme un élément central dans l'explication de certains comportements coopératifs.

La confiance dans les membres de la famille a aussi été étudiée en anthropologie. Ensminger (1992)<sup>11</sup> s'intéresse aux liens entre les propriétaires de troupeaux et leurs bergers, et montre que les propriétaires essaient de garder un proche de confiance dans le campement.

Au Maroc, Aderghal *et al.* (2019) montrent que les relations familiales sont source d'échanges de produits alimentaires entre membres de la famille vivant à la campagne et membres urbains. Au-delà d'une explication qui repose sur la solidarité en période difficile par exemple (soudure), les auteurs montrent que ces relations familiales garantissent la qualité des produits échangés. Ainsi :

« [Pour] 50 % des consommateurs interrogés, l'échange intrafamilial est très fréquent et fait partie de leur mode d'approvisionnement en produits alimentaires. Plusieurs types de produits sont échangés : des produits laitiers (lait, lait fermenté, beurre fermenté...), poulet beldi (poulet fermier), céréales (blé, orge...)

*ainsi que certains fruits et légumes (prune, pêche, fève, petit pois...). La nature des produits échangés dépend principalement de la zone d'origine de la personne et par conséquent des produits les plus cultivés dans cette zone. [...] La qualité des produits offerts est assurée par la confiance qui existe entre les membres de la famille. »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 48)

### ***L'émergence de supermarchés : des normes de qualité ?***

Les enseignes de commercialisation à grande échelle se basant sur des pratiques proches de celles des pays riches sont génératrices de confiance sur la qualité des produits qu'elles mettent à la vente.

Les trois pays étudiés se caractérisent par un développement des supermarchés et des supérettes, correspondant à l'émergence d'une classe moyenne exigeante sur la qualité de la nourriture achetée<sup>12</sup>. Néanmoins, la part de marché de ces réseaux de distribution, bien que variant beaucoup d'un pays à l'autre, reste limitée. Par exemple :

*« [En Côte d'Ivoire], les supérettes, les magasins en libre-service, les supermarchés et les hypermarchés ne représentent, pour l'instant, que 15 à 20 % du volume des ventes [...]. La Grande Distribution est constituée par deux grands réseaux, les groupes Prosuma et Carré d'Or auxquels il faut adjoindre le groupe Hyjazi qui est un fournisseur, et enfin l'arrivée d'un nouveau concurrent sous l'enseigne de Carrefour. »*

Lançon et Boyer (2019, pp. 36-37)

Au Niger, l'apparition de supermarchés est qualifiée de récente par d'Angelo et Brisson (2019).

Au Maroc, les supermarchés sont perçus comme des gages de qualité sur les produits commercialisés (Aderghal *et al.*, 2019). Ainsi, pour seulement 3 % de la population, les épiceries et les supermarchés « représentent de forts risques pour la qualité sanitaire » contre 93 % pour les vendeurs ambulants. La qualité de la marchandise vendue par les supermarchés est assurée par une pratique d'approvisionnement spécifique. Ainsi, si les supermarchés partagent avec les circuits traditionnels l'origine des produits vendus, les circuits traditionnels se « caractérisent par une multitude d'intermédiaires qui gèrent majoritairement des productions vendues en vrac, alors que la grande distribution intègre verticalement les filières », ce qui permet un contrôle qualité internalisé (Aderghal *et al.*, 2019, p. 51). Cette intégration des filières se retrouve pour la plupart des produits vendus. Ainsi, « la distribution moderne [de tomates] a ses propres producteurs qui assurent l'approvisionnement en tomate durant toute l'année. Des agents salariés de la grande distribution localisés dans les zones de production font l'interface : ils veillent à ce que les contrats qui les lient soient respectés (prix, volumes, qualité, échéances, avances, etc.). » (*ibid.*, p. 35). De même

pour la menthe et le poulet, les réseaux de grande distribution alimentaire marocains se fournissent directement auprès des producteurs. Ils ont même obtenu une dérogation qui les dispense de devoir se fournir auprès des marchés de gros.

Notons que cette solution pour garantir la qualité des marchandises vendues n'est pas généralisée dans tous les pays. Au Niger, la structure d'approvisionnement des supermarchés y est différente, passant par l'intermédiaire de grossistes.

Néanmoins, dans les trois pays étudiés, le nom du réseau de distribution semble remplacer les labels inexistantes, agissant comme les « marques » de confiance. La structure commerciale des supermarchés envoie un signal sur la qualité des produits<sup>13</sup>.

---

Enfin, trois solutions émergent pour s'assurer un approvisionnement de qualité : (i) établir une relation de confiance avec le vendeur, fondée sur des interactions répétées ; (ii) s'approvisionner auprès de producteurs de sa propre famille ; (iii) s'approvisionner dans les réseaux de la grande distribution dont les pratiques d'approvisionnement permettent de garantir la qualité des produits vendus. Ces solutions pallient le faible niveau de développement des normes publiques en matière de qualité des biens.

## Limites de ces solutions privées et interventions des institutions publiques

### Limites de ces solutions privées

#### *Les solutions basées sur la réputation sont génératrices de situations de monopole*

La partie précédente a montré que la faible intégration des marchés confère un rôle central aux intermédiaires. Les prix sont mal connus d'une localité à l'autre, et les normes de qualité sont peu développées, complexifiant les transactions à distance (et ce d'autant plus que les coûts de transport sont élevés, voir chapitre 2). Les coûts d'acquisition de l'information sur les prix et la qualité, supportés par les intermédiaires et se retrouvant dans les prix finaux, peuvent exclure une partie de la population de l'accès à l'alimentation, en générant une hausse du prix final.

Ces hausses de prix final seront exacerbées si les intermédiaires se retrouvent en position de monopole, fréquentes dans le cas où la confiance et la réputation comptent. En effet, établir une relation de confiance à partir d'interactions répétées est un processus qui prend du temps. Sa réinitialisation pour engager une relation commerciale avec un nouvel entrant représente un coût que certaines parties de l'échange ne sont pas prêtes à payer. Cela crée des barrières à l'entrée

pour les intermédiaires. Auriol *et al.* (à paraître) montrent que les marchés pour lesquels les phénomènes de réputation sont importants sont des marchés à tendance monopolistique.

Au Niger, par exemple, « *quelques grands commerçants ont des monopoles de secteur tel que le lait et les produits laitiers. Ainsi, les grandes marques telles que NIDO, NESTLÉ, LACSTAR et BRIDEL ont chacune leur grossiste attribué. Des relations de confiance sont établies sur de la longue durée.* » (d'Angelo et Brisson, 2019)

C'est le cas au Maroc également où Aderghal *et al.* (2019) soulignent « *la rente et les situations d'oligopole des mandataires et des grossistes* ». Ce pouvoir de marché « bloque » les capacités d'évolution de ces marchés. Ainsi, les marchés de gros ont très peu évolué durant les 20 dernières années : « *aussi, les produits sont-ils toujours vendus majoritairement en "vrac", et ne sont ni emballés, ni calibrés.* »<sup>14</sup>

Au niveau des grandes surfaces, ces distorsions de concurrence existent aussi. Elles naissent de mécanismes de confiance très similaires, mais cette fois-ci entre les acteurs politiques et économiques. « *Les propriétaires de ces chaînes [plusieurs supérettes dans la ville de Niamey, NEWMARKET, MARINA MARKET] sont politiquement assis de manière forte, et capables d'anéantir la concurrence en réduisant fortement les prix. Ils constituent ainsi un oligopole de fait.* » (d'Angelo et Brisson, 2019, p. 63). La proximité entre les pouvoirs économique et politique est susceptible de donner un avantage économique aux entreprises qui en bénéficient, comme cela a été démontré dans d'autres contextes (voir par exemple Fisman, 2001). Néanmoins, plus d'éléments semblent nécessaires pour décrire avec précision les mécanismes à l'œuvre dans le contexte précis des grandes surfaces au Niger.

La première limite des arrangements privés générateurs de confiance sur la base d'interactions répétées est donc la situation de monopole ou d'oligopole qui peut en résulter, néfaste pour les consommateurs. Cependant, des interventions destinées à lutter contre ces éventuels réseaux monopolistiques sans alternatives crédibles aux mécanismes de confiance que ces réseaux permettent d'instaurer, seraient également vouées à l'échec.

***Limiter les relations commerciales aux cercles familiaux ou ethniques est créateur d'exclusion sociale, représente un frein à l'emploi et ne garantit pas nécessairement des comportements de coopération optimale***

Les exigences concernant la proximité sociale des intermédiaires réduisent le nombre d'appariements possibles, créant sans doute un frein au développement de certains commerces. L'exclusion de certains individus du marché du travail du fait de leur non-appartenance à certains réseaux familiaux, sociaux ou économiques, constitue aussi un frein à l'embauche et à la création d'emplois.

Selon certaines études empiriques, la discrimination sur le marché de l'emploi en Afrique de l'Ouest s'opère souvent selon des lignes de l'appartenance ethnique (voir, par exemple au Ghana, Barr et Oduro, 2002). Cox et Fafchamps (2007) suggèrent même que les « *liens familiaux et les liens de parenté peuvent être utilisés [...] pour consolider les efforts visant à exclure les personnes extérieures de l'emploi.* »

Ceci pourrait justifier une intervention de l'État dans la mesure où ces échanges non réalisés ou les emplois non pourvus auraient été créateurs de valeur et de surplus économiques. Les inégalités d'opportunité que génèrent ces arrangements privés pourraient aussi justifier des interventions publiques.

La création de relations de confiance sur la base de la proximité sociale ne permet pas par ailleurs d'accéder à des niveaux de coopération optimaux (Binzel et Fehr, 2013). Les auteurs montrent que la proximité sociale ne permet pas d'engager les comportements coopératifs qui auraient permis d'accéder à des niveaux de bien-être supérieurs pour chacune des parties de l'échange. Leur expérience, menée dans un quartier déshérité du Caire, montre qu'il est aussi difficile pour les habitants de prédire la loyauté de personnes qui leur sont proches (leurs amis ou des membres du même groupe social) que de parfaits inconnus. Ces erreurs de prédiction conduisent à un équilibre sous-optimal dans le jeu d'économie comportementale que les auteurs leur font jouer. Les agents ont tendance à allouer une probabilité trop faible à l'adoption de comportements coopératifs aux membres de leur groupe social, les conduisant à un équilibre sous-optimal dans un jeu d'économie comportementale.

En conséquence, il est probable que certains agents aient tendance à sous-investir dans leurs activités commerciales concernant le secteur de la distribution alimentaire.

***Le recours au crédit informel se traduit souvent par des taux d'intérêt plus élevés***

Dans la littérature, des études empiriques ont estimé des taux de crédit informel assez élevés. Une des premières études sur le sujet fut conduite par Wai (1957) qui documenta des taux d'intérêt très élevés dans le secteur informel, ressortant nettement supérieurs aux taux pratiqués par le système financier formel. Ghatak (1975) proposa une justification en termes de risque associé au marché couvert par ce crédit informel. Les taux d'intérêt élevés permettent de couvrir une prime de risque.

En zone rurale en Afrique du Sud, Dallimore (2013) trouve encore récemment des taux d'intérêt mensuels élevés en moyenne (de l'ordre de 44 %). Cette moyenne cache toutefois une très grande disparité des taux d'intérêt contractés (de 0 à 600 %). De la même manière au Malawi, Ngalawa (2014) documente des taux d'intérêt informels plus de trois fois supérieurs aux taux formels.

La présence de ces taux d'intérêt parfois usuriers sur le marché du crédit informel, soulève des questions de protection des demandeurs de prêt. Il y a une

tension qui opère entre la volonté de servir un marché de prêts risqués et le souci de proposer des taux d'intérêt qui permettent de respecter les règles prudentielles. Bien souvent, c'est surtout le pouvoir de marché des créiteurs (voir *supra*) qui explique le niveau du taux plutôt que les primes de risque.

***La prégnance de la convention « domestique » limite l'essor des supermarchés et de la transformation agroalimentaire***

Le développement des supermarchés et des standards de qualité repose sur la convention dite « industrielle » (voir *supra*). Elle se heurte pour certains produits à la prégnance de la convention « domestique », en ayant tendance à remettre en question les arrangements privés basés sur les interactions répétées, que certains consommateurs ne souhaitent pas abandonner.

Au Maroc, l'achat de la menthe selon la convention « industrielle » est encore très peu développé. Selon Aderghal *et al.* (2019) :

*« Seuls certains consommateurs (4 % de l'échantillon), qui ont un niveau d'études élevé et qui sont conscients du problème de la qualité sanitaire de la menthe, se réfèrent à la convention "industrielle", basée sur le respect des normes, et achètent la menthe chez les distributeurs modernes. »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 46)

De même, les consommateurs ne reconnaissent pas les labels de qualité établis par les grandes surfaces sur le poulet, ce qui empêche le développement de cette filière de distribution :

*« Pour le cas du poulet, les outils mobilisés pour diminuer l'incertitude [sur la qualité] seront très différents en passant du marché traditionnel au marché moderne, car, contrairement au cas de la menthe et de la tomate, le poulet n'est pas vendu dans le même état dans les deux marchés : il est souvent vendu vivant au marché traditionnel, alors qu'il est toujours abattu et emballé au marché moderne. [...] [Or] pour 63 % des consommateurs, le fait de voir le poulet vivant avant de l'acheter est une condition nécessaire pour choisir le produit, ceci n'est possible qu'au marché traditionnel, sachant que dans ce marché, le prix du poulet dépend de son poids avant abattage. »*

Aderghal *et al.* (2019, p. 46)

Ainsi, la non-reconnaissance par les consommateurs des normes de qualité proposées par les circuits modernes de distribution empêche la différenciation verticale des produits vendus en grande surface, et même le développement d'une filière de transformation du poulet génératrice de davantage de valeur ajoutée. La prédominance de la convention « domestique » représente un frein au développement de la distribution de poulets sur ce secteur. Cependant, là encore, une intervention publique trop rapide qui viserait la « modernisation » des normes de qualité se heurterait aux pratiques des consommateurs marocains.

***L'urbanisation, l'essor démographique et la consommation de produits transformés limitent les possibilités de s'approvisionner au même dernier détaillant***

Les grandes dynamiques présentées dans la première partie – urbanisation, hausse de la demande pour les produits transformés, essor démographique – nécessitent pourtant une réorganisation de la dernière étape des systèmes de distribution.

Le développement de la consommation de produits transformés rend le suivi qualité des produits plus difficile pour le dernier détaillant auquel le consommateur fait pourtant confiance dans une relation de convention « domestique ». En effet, au cours des dernières décennies, la longueur des chaînes de valeur a considérablement augmenté (voir, par exemple, De Backer et Miroudot, 2014). Par longueur des chaînes de valeur, on entend globalisation et fragmentation. En d'autres termes, un bien final est passé par de nombreuses mains et de nombreuses frontières avant d'arriver dans le panier du consommateur. Pour certains détaillants, il est donc devenu plus difficile d'apprécier avec précision chacune des étapes de création des produits qu'ils vendent. Il leur est donc plus difficile de s'engager sur la qualité des produits qu'ils vendent.

De même, l'urbanisation affecte la commercialisation de certains produits. Elle rend leur fabrication et leur mise sur le marché de plus en plus fragmentées, en l'absence d'agriculture urbaine. Cette fragmentation complexifie aussi le suivi qualité. Ainsi, en l'absence de normes ou de suivi de la qualité, il devient aussi plus difficile pour le dernier détaillant, du fait de l'urbanisation, de s'engager sur la qualité des produits vendus.

Enfin, l'essor démographique, observé dans les trois pays étudiés, tend à intensifier la fréquence des échanges. Cette intensification appelle soit une multiplication des acteurs du système de distribution, soit leur développement. Dans le second cas, les interactions répétées avec le même vendeur, génératrices de confiance et de comportements coopératifs, sont plus difficiles à mettre en place.



Face à ces nombreuses limites des arrangements privés, des interventions publiques se sont développées. La suite de cette partie présente le soutien au microcrédit, les tentatives de réglementation de la qualité et les systèmes visant à diffuser l'information sur les prix dans les marchés.

**Les interventions des institutions publiques pour aider à contourner ces difficultés**

***Soutien au crédit (microcrédit)***

Une des solutions suggérées par Aderghal *et al.* (2019, p. 54) pour faire face aux contraintes de crédit au Maroc, est celle du développement du microcrédit.

Selon les auteurs, il est important « *d'imaginer un système de microcrédit pour les très petits détaillants, afin de leur permettre de maintenir leur activité de distribution dans le temps et dans l'espace.* »

L'efficacité du microcrédit au Maroc a été étudiée par des chercheurs du laboratoire *Jameel Poverty Action Lab* (J-PAL). Ils montrent que les clients de l'opérateur *Al Amana* ont vu le profit de leur entreprise et leur niveau de capital augmenter de manière importante. Les taux de rendement sont d'ailleurs élevés (Crépon *et al.*, 2015), mais comparables à ceux observés dans d'autres pays pauvres par De Mel *et al.* (2008) ou Banerjee *et al.* (2015b). Ceci suggère *a contrario* que les contraintes de crédit continuent de peser sur l'économie, car elles préviennent l'entrée sur le marché d'acteurs dont les activités auraient un profit positif.

Néanmoins, ces gains en profitabilité des entreprises ne se traduisent pas directement en gains de consommation. La méta-analyse publiée par Banerjee *et al.* (2015a) montre que dans tous les pays où le dispositif de microcrédit a été évalué, les gains en consommation sont faibles. L'explication donnée par les auteurs de ce résultat est une substitution du travail salarié vers le travail entrepreneurial. Ainsi, si le microcrédit semble adapté pour atteindre un plus grand niveau de concurrence aux différentes étapes des systèmes de distribution alimentaire, il n'est pas certain que son introduction se traduise par des gains de bien-être économique pour les acteurs qui en bénéficieraient.

De plus, dans de nombreux contextes, le recours au microcrédit, quand il existe est assez faible. Par exemple, Crépon *et al.* (2015) trouvent que dans les zones où *Al Amana* a lancé ses opérations de microcrédit, le taux de recours à ses services était inférieur à 20 %. Ce faible recours peut s'expliquer par la forte hétérogénéité des rendements des activités entrepreneuriales. Pour certains, les profits sont mêmes nuls voir négatifs. Les entrepreneurs sont vraisemblablement conscients du niveau de risque élevé de ces activités. Pour des personnes averses au risque, cette forte volatilité des rendements peut représenter un frein, même en présence d'une solution de financement. Ainsi, résoudre le problème d'accès au crédit à l'aide de solutions de microcrédit n'est vraisemblablement pas suffisant.

En complément, des recherches récentes tendent à montrer que la sélection des entrepreneurs sur la base de tests psychométriques tend à réduire le taux de défaut sur les prêts délivrés par les institutions de crédit (voir par exemple Arraiz *et al.*, 2017). Cette meilleure sélection des emprunteurs pourrait permettre de réduire la prime de risque exigée par les établissements de crédit. Ainsi, aider à sélectionner les porteurs de projets ayant les plus fortes probabilités de succès a des chances d'aider une distribution efficace du crédit.

Finalement, il est intéressant de noter que l'État nigérien s'attaque à d'autres difficultés rencontrées par les entrepreneurs lors de la création d'entreprises. Ainsi, « *de nombreuses dispositions ont été mises en place en vue de faciliter*

*les activités commerciales. Les pièces constitutives nécessaires à la création d'une société à responsabilité limitée (SARL) ont été réduites, un guichet unique a été mis en place* » (d'Angelo et Brisson, 2019, p. 51). La complexité des démarches administratives dans les pays pauvres a souvent été mise en avant comme constituant un frein à la création d'entreprises formelles (Djankov *et al.*, 2002 ; De Soto, 2000 ; Benhassine *et al.*, 2017).

### *Tentative de réglementation de la qualité*

#### **L'exemple du Maroc**

L'étude de cas d'Aderghal *et al.* (2019) analyse la réglementation de la qualité au Maroc en se concentrant sur le cas particulier de la distribution de la menthe, qui a défrayé la chronique en raison d'eaux d'irrigation impropres, d'utilisation excessive de produits phytosanitaires, voire de produits interdits, etc.

La réponse politique à ces crises sanitaires très médiatisées a d'abord pris la forme d'un organe de contrôle et de certification. En 2009, l'Office national de la sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA) a été créé. Il est sous la tutelle du ministère de l'Agriculture, mais autonome financièrement, et a pour missions le suivi et le contrôle des aliments (surveillance, analyses, inspections d'hygiène), l'homologation des intrants (pesticides, engrais), la certification des semences, le contrôle des produits pour l'alimentation des animaux et la délivrance des agréments sanitaires aux établissements qui produisent, importent ou exportent les produits alimentaires (Aderghal *et al.*, 2019, p. 39).

En complément à cet organe de contrôle et de certification, une loi encadrant la qualité des produits proposés à la vente a été promulguée en mars 2010. Elle détermine « *les conditions dans lesquelles les produits primaires, les produits alimentaires et les aliments pour animaux doivent être manipulés, traités, transformés, emballés, conditionnés, transportés, entreposés, distribués, exposés à la vente ou exportés pour être qualifiés de produit sûr* » ; elle établit « *des règles générales d'hygiène, de salubrité, d'utilisation des produits de nettoyage et de désinfection, les seuils de contamination admissibles* » ; elle indique « *les règles obligatoires d'information du consommateur notamment par l'étiquetage* ». Elle rend par ailleurs obligatoire la traçabilité dans les filières.

Cette loi responsabilise les acteurs de la distribution alimentaire en obligeant les firmes à mettre en place des systèmes d'autocontrôle et de gestion de la qualité auparavant sous la responsabilité de l'État.

La création de l'ONSSA et la promulgation de la loi de 2010 sont complémentaires, en responsabilisant les firmes d'une part (obligations et sanctions sont définies), et en leur donnant les moyens d'exercer cette responsabilité d'autre part (l'ONSSA est alors chargé d'octroyer les autorisations sanitaires aux établissements chargés de la traçabilité et de l'étiquetage des produits alimentaires).

Des arrêtés plus récents ont par ailleurs précisé la réglementation et les normes de qualité sur des cas précis (limites maximales autorisées de résidus des produits phytosanitaires fixées en janvier 2014, normes relatives à l'agriculture biologique définies en janvier 2013).

Les contrôles des produits exportés sont très efficaces. Ils sont menés dans le pays importateur. L'ONSSA n'intervient qu'en appui pour « remonter à l'exportateur et au producteur » et mettre ensuite en place les sanctions (avertissement, puis interdiction d'export). La collaboration entre l'ONSSA et les services de l'Union européenne (principale destination des exportations) a permis de développer les capacités de contrôle de l'ONSSA sur les produits exportés.

Les contrôles des produits destinés au marché local sont beaucoup moins efficaces. « *D'une part, les analyses d'échantillons sont rares (uniquement sur les produits les plus consommés, quelques échantillons dans les souks, mais jamais dans les épiceries), et d'autre part, aucune sanction n'est prise, car le produit n'est pas traçable jusqu'au producteur* » (Aderghal *et al.*, 2019, p. 43). L'obligation de s'approvisionner avec des produits contrôlés et traçables (effective pour les grandes surfaces et amenée à se déployer pour les marchés de gros) est une solution envisagée pour augmenter la qualité des produits commercialisés.

Enfin, en même temps qu'il tente de renforcer la crédibilité des sanctions des producteurs, particulièrement difficile du fait de la non-traçabilité, l'ONSSA développe des campagnes de sensibilisation à destination des producteurs. Des « tournées phytosanitaires » consistent à distribuer la liste des produits homologués aux producteurs en leur expliquant les doses et les délais avant récolte à respecter. Environ 2 000 tournées sont réalisées par an à l'échelle nationale. Il existe en complément des journées de formation et de sensibilisation. Initié en 2005, ce programme a été repris par la FAO pour la période 2010-2014 avec la création de *Farmer Field School* (FFS). Enfin, l'ONSSA conseille également les producteurs sur les fournisseurs d'intrants homologués.

### **Les mesures prises par l'État nigérien**

Au Niger aussi, l'établissement des normes de qualité passe par la sensibilisation des producteurs. Le Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA), établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) ayant pour double tutelle le ministère des Finances et le ministère de l'Agriculture, et opérationnel depuis 2009, organise des formations, conduit des actions de sensibilisation à la protection phytosanitaire pour lutter contre l'emploi des pesticides, etc. Cette initiative est soutenue par l'État en complément des financements reçus de la coopération internationale (d'Angelo et Brisson, 2019).

L'initiative « *Les Nigériens nourrissent les Nigériens* » (I3N) cherche à promouvoir les contrôles qualité dans le double but d'améliorer la qualité des produits nationaux, et de mettre en place des mécanismes de normalisation pour l'import comme pour l'export. Placée au niveau de la Présidence, cette initiative interministérielle constitue un atout important. La mise en place d'un

système de contrôle de l'hygiène spécifique sur les places de marché pourrait aussi être encouragée (*ibid.*).

Néanmoins, le Niger se caractérise actuellement par un niveau de contrôle très limité. Le contrôle qualité est une des missions de l'OPVN (EPIC placé sous la tutelle du ministère du Commerce). Cependant, l'OPVN n'a, jusqu'à présent, mis en place aucun véritable mécanisme de contrôle ou de normalisation pour le commerce aussi bien international que national.

C'est seulement dans le contexte particulier de la redistribution alimentaire en cas de crise alimentaire que l'OPVN, qui assure l'approvisionnement des populations dans le besoin, contrôle aussi la qualité des produits et son adéquation avec les critères spécifiés dans les contrats. Trois laboratoires de contrôle existent : un à Niamey (laboratoire central), un à Zinder (qui couvre les régions de Maradi et Diffa) et un à Tahoua (qui couvre également la région d'Agadez). L'objectif affiché est d'aboutir à un observatoire par région, soit la création de huit observatoires.

Finalement, notons que le Niger dispose d'un outil efficace de traçabilité de l'oignon et du niébé et qu'une réflexion est engagée en vue d'élargir ce système à d'autres produits. D'Angelo et Brisson (2019, p. 99) indiquent ainsi que « ce système, mis en place depuis trois ans environ, permet d'introduire une relative traçabilité des produits depuis la zone de production jusqu'à leur distribution, et permet à l'État d'exercer sa fiscalité par le biais de la création de comptoirs centralisés. Situés à proximité des zones de production, ceux-ci regroupent l'ensemble de la production des différents producteurs de la zone, destinée à être transportée et commercialisée ensuite par différents canaux (différents transporteurs, mais les circuits sont les mêmes compte tenu du faible nombre de routes sur la zone). L'ensemble des taxes relatives à la production sont donc payées au niveau de ces comptoirs », qui sont aussi des étapes dans la traçabilité des produits.

Même s'il n'existe aucun élément tangible confortant cette hypothèse, la densité du réseau des comptoirs centralisés est un atout pour assurer l'hébergement d'un dispositif de traçabilité et de certification de la qualité. Ainsi, l'implantation d'agents ou de laboratoires de contrôle dans ces comptoirs pourrait permettre de délivrer en même temps que le titre justifiant de l'acquittement de la taxe, un certificat sur la qualité du produit vendu, première étape pour garantir le niveau de qualité au consommateur.

### **Autres solutions envisageables et développées dans des contextes similaires**

Il existe par ailleurs d'autres interventions publiques visant à augmenter le niveau d'information disponible sur la qualité des produits échangés (voir Auriol *et al.*, à paraître) pour une revue complète des problèmes de qualité dans les PED). La mise en place de labels ou le développement des circuits courts sont deux exemples concrets.

Les labels permettent l'identification rapide d'un niveau de qualité par les consommateurs. Ils rassemblent un ensemble de produits répondant aux mêmes critères de production et aux mêmes exigences sanitaires lors de l'acheminement des produits. Il faut cependant que les consommateurs soient « prêts » à reconnaître ces signaux de qualité.

Les circuits courts permettent aussi d'augmenter l'information sur les produits, en assurant leur traçabilité jusqu'au consommateur. Ces réseaux d'approvisionnement limitent les étapes entre le producteur et le consommateur. Il devient plus aisé pour les détaillants de s'engager sur le niveau de qualité des produits qu'ils commercialisent.

### *Diffusion de l'information sur les prix collectés à l'aide des systèmes d'information sur les marchés*

Une des premières étapes pour faciliter l'intégration sur les marchés est de rendre accessible l'information sur les prix. Dans cette optique, les systèmes d'information sur les marchés (SIM) se sont développés dans de nombreux pays d'Afrique subsaharienne.

Au Niger, le ministère du Commerce a mis en place en place un SIM. Il s'agit d'un système de relevé des stocks et des prix des produits de première nécessité (céréales, café, thé, lait, sucre), mis en place auprès des grossistes par le biais d'agents de contrôle qui effectuent leurs relevés chaque quinzaine. Les données collectées sont ensuite transmises à l'Institut national de la statistique (INS) qui produit un tableau de relevé des prix. L'ensemble des acteurs concernés (acteurs publics, mais aussi producteurs, commerçants et consommateurs) peuvent avoir accès à cette information ainsi diffusée.

David-Benz *et al.* (2012) recensent deux SIM en Côte d'Ivoire<sup>15</sup>. Le premier SIM a été mis en place en 1986 par l'Office d'aide à l'OCPV « *dans le but de fournir à tous les opérateurs du secteur vivrier (producteur, commerçant, État, institutions...) des données commerciales, économiques et statistiques fiables.* »<sup>16</sup> Le second SIM fut mis en place par l'Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire (ANOPACI) en 2002. Il suit les « *informations techniques, économiques (prix de revient) et commerciales (prix, volumes, offres) pour quatre filières principales : ananas-banane, cultures vivrières, maraîchage et élevage.* »<sup>17</sup>

La note d'Inter-réseaux<sup>18</sup> décrit la méthodologie retenue par le SIM de l'ANOPACI pour collecter et diffuser l'information (cf. encadré 3.1). Cette méthodologie repose sur un réseau d'enquêteurs qui collecte l'information de façon hebdomadaire. La diffusion se fait ensuite par affichage, bulletin trimestriel et émission radio<sup>19</sup>.

**ENCADRÉ 3.1****Méthodologie de la collecte d'informations du SIM<sup>a</sup> de l'ANOPACI**

Le SIM de l'Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire (ANOPACI) fonctionne grâce aux Points d'information villageois (PIV). En 2006, l'ANOPACI dispose de 15 PIV opérationnels qui couvrent environ 25 départements sur les 58 que compte la Côte d'Ivoire.

**Méthodologie de collecte de l'information**

L'animateur du PIV suit quatre à cinq marchés ruraux qu'il visite chaque semaine entre 7h et 11h pour collecter les informations sur les prix au consommateur, les prix de gros et les tendances moyennes sur les disponibilités en produits et l'évolution de l'offre et de la demande. Pour chaque produit, l'animateur rencontre trois vendeurs différents. Il mentionne les prix sur la fiche de collecte et utilise une petite balance pour convertir des unités traditionnelles en unités conventionnelles. Pour chaque produit, il apporte également des observations sur la qualité, la quantité et l'évolution du marché par rapport à la semaine précédente.

Afin de fiabiliser les données collectées, l'animateur du PIV recoupe les informations venant des vendeurs avec celles des consommateurs (acheteurs) pour les différents produits. L'animateur collecte également les prix de gros et évalue les stocks des principaux grossistes de la localité.

**Méthodologie de traitement et de diffusion de l'information**

Une fois les fiches de collecte renseignées sur un marché donné, l'animateur du PIV procède au traitement informatique des données : édition d'une fiche de synthèse (prix maximum, prix minimum, prix moyen) qui est par la suite utilisée par l'animateur pour diffuser les informations à la radio rurale locale, et transmise à la coordination centrale pour stockage et échange d'informations entre les différents PIV (au niveau départemental) ; conception des supports de diffusion (note conjoncturelle, journal, etc.). Les informations échangées entre les PIV concernent essentiellement la situation des prix des produits agricoles sur les marchés du département, les offres de vente (quantité, prix, qualité) et les offres d'achat (quantité, prix, qualité). Tous les PIV sont connectés à Internet.

Aujourd'hui, 15 radios rurales diffusent les informations agricoles dans le cadre du SIM : diffusion d'informations sur les prix, la disponibilité et la demande des produits agricoles (Kouao et Sindikubwabo, 2007).

a. [http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf\\_SIM.pdf](http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_SIM.pdf)

Il est à noter que la volonté de créer un système centralisé d'informations sur les prix et/ou de contrôle de la qualité est une des raisons souvent mise en avant pour mettre en place des marchés de gros ou exiger le passage des marchandises. Cependant, avec le développement d'autres institutions décrites ici (TIC, labels, convention « domestique » ou « industrielle »), la fonction de régulation ou d'information sur les prix des marchés de gros est de moins en moins nécessaire (surtout pour les marchés nationaux). Ces derniers persévèrent alors davantage dans leur fonction de plateforme de regroupement ou de déchargement, ou encore de collecte des taxes (voir chapitre 2).

## Conclusion

Les coûts de transport limitent les possibilités d'arbitrage des consommateurs et des offreurs, et partant le fonctionnement optimal des marchés alimentaires (chapitre 2).

L'impact négatif de ces coûts de transport est renforcé lorsque l'incertitude sur les prix et la qualité rend d'autant plus important le commerce *de visu*.

Pour lever cette incertitude autrement qu'en supportant des coûts de transport prohibitifs, de multiples arrangements se mettent en place, notamment *via* l'intermédiation, les relations de confiance et les mécanismes de réputation, l'intégration verticale, les crédits informels.

L'incertitude peut avoir des conséquences négatives pour certains acteurs, et notamment pour les consommateurs, *via* des pouvoirs de marché trop importants.

Cependant, des actions de politique publique en matière de « modernisation » (microcrédit, systèmes d'informations sur les marchés, téléphonie mobile, standards officiels de qualité, régulation des monopoles) doivent être prudentes et coordonnées. Sans vérifier que les institutions de marchés sont suffisamment solides, des politiques publiques de modernisation peu précautionneuses encourent le risque de déstabiliser les fragiles équilibres existants.

## Notes

1. « *Presque tous les échanges commerciaux contiennent une part de confiance, comme toute transaction qui s'inscrit dans la durée. On peut vraisemblablement soutenir qu'une grande part du retard de développement économique d'une société est due à l'absence de confiance réciproque entre ses citoyens.* » (traduction des auteurs). La citation est extraite de Cahuc et Algan (2014).
2. *i.e.* les équations de gravité.
3. Le *World Values Survey* (WVS) rassemble des membres du monde académique de plusieurs régions du monde. Il vise à collecter de l'information sur l'évolution des valeurs et leur impact sur la vie sociale et politique dans la plupart des pays du monde.

4. Notons toutefois que la dynamique est plutôt favorable au développement de systèmes financiers plus performants dans ces trois pays. La comparaison des différentes vagues de la *Global Financial Inclusion (Global Findex) Database* montre en effet une amélioration de chacune des métriques présentées ici.
5. Par exemple, il fait référence à l'enquête menée par Hendley et Murrell (2003) qui interroge les entreprises dans une Roumanie en transition. Plus de la moitié d'entre elles mettent en avant les mécanismes bilatéraux qui n'impliquent pas l'État, lorsqu'il est demandé de classer les mécanismes qui facilitent leurs transactions. De même, l'étude d'Ellickson (1991) se concentre sur un groupe d'agriculteurs en Californie du Nord. Les fermiers cherchent à résoudre, avant tout à l'amiable de manière bilatérale, leurs querelles dues aux déplacements incontrôlés des troupeaux. En second lieu, si la punition doit avoir lieu, elle est avant tout sociale et implique la propagation de rumeurs.
6. « *Le groupe familial ivoirien Hyjazi a été fondé en 1981 par les frères Hassan et Samih, aujourd'hui milliardaires en euros. Le groupe détient plusieurs entreprises, dont la Société nouvelle d'exploitation de marques (SNEM) dans le secteur de la distribution alimentaire. En chiffres, le groupe Hyjazi totalise 13 sociétés indépendantes et 4 000 employés. La SNEM est un acteur clé du secteur de la distribution alimentaire à Abidjan. La SNEM est la filiale spécialisée dans la distribution de gros du groupe Hyjazi.* » (Lançon et Boyer, 2019, p. 38).
7. Voir Auriol *et al.* (à paraître), pour une présentation formalisée des mécanismes de construction de réputation.
8. « *Les producteurs et les commerçants n'ont souvent que des informations limitées, ne connaissant peut-être que le prix dans quelques villages voisins ou dans la ville la plus proche, de sorte que le potentiel d'inefficacité dans la répartition des marchandises entre les marchés est important. En améliorant l'accès à l'information, les TIC peuvent aider les marchés qui fonctionnent mal à mieux fonctionner et ainsi augmenter les revenus et/ou réduire les prix à la consommation.* » (traduction des auteurs).
9. Notons que cette littérature a récemment été revisitée et fait l'objet de débat académique. Voir, par exemple, Mitra *et al.* (2018).
10. Cité dans Dixit (2004).
11. Cité dans Dixit (2004, p. 61).
12. Notons toutefois que Lançon et Boyer (2019) concluent à l'absence de segmentation des différents circuits de distribution de la population selon le niveau de vie de la population. Ce constat repose cependant sur un indicateur de niveau de vie (à savoir la possession d'un réfrigérateur) qui pourrait être enrichi.
13. Notons cependant que certains signaux essentiels pour une partie de la population restent absents des supermarchés. Ainsi, « *l'abattage halal est difficile à réaliser par les grandes entreprises* » (Aderghal *et al.*, 2019, p. 47). Ceci pousse certains consommateurs marocains à se détourner des supermarchés pour l'approvisionnement en viande.
14. Dans le cas du Maroc, notons que le manque d'évolution des marchés de gros est lié à d'autres raisons que la tendance monopolistique des marchés sur lesquels les phénomènes de réputation sont importants. Rousseau *et al.* (2019) étudient ainsi les tensions politiques entre vision modernisatrice et vision conservatrice de la

- gouvernance alimentaire au Maroc, qui se cristallisent notamment autour de la réforme du fonctionnement des marchés de gros (voir également chapitre 2).
15. [http://www.sim2g.org/fr/reseau/liste\\_des\\_sim](http://www.sim2g.org/fr/reseau/liste_des_sim)
  16. <http://www.inter-reseaux.org/ressources/z-ressources-sur-la/dispositifs-d-information-sur-les/article/sim-de-l-ocpv>
  17. <http://www.inter-reseaux.org/ressources/z-ressources-sur-la/dispositifs-d-information-sur-les/article/sim-de-l-anopaci-association?lang=fr>
  18. [http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf\\_SIM.pdf](http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_SIM.pdf)
  19. <http://www.inter-reseaux.org/ressources/z-ressources-sur-la/dispositifs-d-information-sur-les/article/sim-de-l-anopaci-association>

## Bibliographie

- Abate G. T., Bernar T., de Brauw A. et Minot N. (2018), “The impact of the use of new technologies on farmers’ wheat yield in Ethiopia: evidence from a randomized control trial”, *Agricultural economics*, vol. 49, n° 4, p. 409-421.
- Aderghal M., Lemeilleur S. et Romagny B. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l’agglomération de Rabat (Maroc) », Note technique AFD, n° 48, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-48-systeme-alimentaire-qualite-sanitaire-aderghal-lemeilleur-romagny>
- Aker J. C. (2010), “Information from Markets Near and Far: Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger”, *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, n° 3, p. 46-59.
- Aker J. C. et Mbiti I. M. (2010), “Mobile Phones and Economic Development in Africa”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, n° 3, p. 207-32.
- Akerlof G., (1970), “The Market for Lemons. Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, p. 488-500.
- Algan Y. et Cahuc P. (2014), “Trust, Well-Being and Growth: New Evidence and Policy Implications”, in Aghion P., Durlauf S. N. (eds), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier Science, p. 49-120.
- Aloui O. et Kenny L. (2005), “The cost of compliance with SPS standards for Moroccan exports: a case-study”, *Agricultural and Rural Development Discussion Paper*, World Bank, Washington D.C.
- Araujo C., Araujo-Bonjean C. et Brunelin S. (2012), “Alert at Maradi: preventing food crises by using price signals”, *World Development*, vol. 40, n° 9, p. 1882-1894.
- Arraiz I., Bruhn M., Ruiz Ortega C. et Stucchi R. M. (2017), “Are psychometric tools a viable screening method for small and medium-size enterprise lending? Evidence from Peru”, Policy Research working paper, No. WPS 8276, Impact Evaluation series, World Bank Group, Washington, D.C.
- Arrow K. (1972), “Gifts and Exchanges”, *Philosophy & Public Affairs*, vol. 1, n° 4, p. 343-362.
- Atkin D., Faber B. et Gonzalez-Navarro M. (2018), “Retail globalization and household welfare: Evidence from Mexico”, *Journal of Political Economy*, vol. 126, n° 1, p. 1-73.

- Auriol A., Balineau G. et Bonneton N. (à paraître), *The economics of quality in developing countries in a global value chains world*.
- Banerjee A., Karlan D. et Zinman J. (2015a), "Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, n° 1, p. 1-21.
- Banerjee A., Duflo E., Kinnan C. et Glennerster R. (2015b), "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation", *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, n° 1, p. 22-53.
- Barr A. (1999), "Familiarity and trust: An experimental investigation", CSAE Working Paper Series n° 23, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Barr A. et Oduro A. (2002), "Ethnic Fractionalization in an African Labour Market", *Journal of Development Economics*, vol. 68, n° 2, p. 355-379.
- Benhassine N., McKenzie D., Pouliquen V. et Santini M. (2017), "Does inducing informal firms to formalize make sense? Experimental evidence from Benin", *Journal of Public Economics*, vol. 57(C), pages 1-14.
- Berg J., Dickhaut J. et McCabe K. (1995), "Trust, reciprocity, and social-history", *Games and Economic Behavior*, vol. 10, n° 1, p. 122-142.
- Binzel C. et Fehr D. (2013), "Social distance and trust: Experimental evidence from a slum in Cairo", *Journal of Development Economics*, vol. 103, p. 99-106.
- Boltanski O. et Thévenot L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.
- Bowles S., Boyd R., Gintis H. et Fehr E. (2005), "Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences", in Gintis H., Bowles S., Boyd R. et Fehr E. (eds), *Moral Sentiments and Material Interests*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, p. 3-40.
- Bowles S. et Gintis H. (2007), "Cooperation", in Blume L. et Durlauf S. (eds), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan UK, Londres.
- Brunelin S. et Portugal-Perez A. (2013), "Food Markets and Barriers to Regional Integration in West Africa", Unpublished document, Africa Region, World Bank, Washington D.C.
- Cahuc P. et Algan Y. (2014), "Trust, Institutions, and Economic Development", in Durlauf S. et Aghion P., *Handbook of economic growth*, vol. 2A, 1<sup>re</sup> édition, Elsevier, Oxford et San Diego.
- Calmette F. (à paraître), « Le rôle des marchés dans l'approvisionnement alimentaire des villes : un agenda de recherche basé sur la théorie », collection Papiers de Recherche AFD, Paris.
- Camara A. (2016), « Dans quelle mesure la distance est déterminante dans les réseaux d'approvisionnement alimentaire de la ville d'aujourd'hui ? Application au cas de la ville d'Abidjan », Mémoire, SupAgro et Cirad, Montpellier.
- Casaburi L. et Willis J. (2018) "Time vs. State in Insurance: Experimental Evidence From Contract Farming in Kenya", *American Economic Review*, vol. 108, n° 12, p. 3778-3813.

- Choi J., Dutz M. et Usman Z. (2019), “The Future of Work in Africa: Harnessing the Potential of Digital Technologies for All”, The World Bank, Washington D.C. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32124> License: CC BY 3.0 IGO
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Cox D. et Fafchamps M. (2007), “Extended Family and Kinship Networks: Economic Insights and Evolutionary Directions”, in Chenery H. et Srinivasan T. N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, chapitre 58.
- Crépon B., Devoto F., Duflo E. et Parienté W. (2015), “Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco”, *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 7, n° 1, p. 123-150.
- d'Angelo L. et Brisson E. (2019), « Systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires : étude de cas sur la ville de Niamey (Niger) », Notes techniques AFD, n° 50, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-50-marche-alimentation-distribution-groupe-8-brisson-emile-geay-dangelo>
- Dallimore A. (2013), “Banking on the Poor: Savings, Poverty and Access to Financial Services in Rural South Africa”, London School of Economics, thèse de doctorat.
- David-Benz H., Egg J., Galtier F., Rakotoson J., Shen Y. et Kizito A. (2012), « Les systèmes d'information sur les marchés agricoles en Afrique subsaharienne », Focales AFD.
- De Backer K. et Miroudot S. (2014), “Mapping Global Value Chains”, ECB Working Paper, n° 1677, <https://ssrn.com/abstract=2436411>
- De Mel S., McKenzie D. et Woodruff C. (2008), “Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, n° 4, p. 1329-1372.
- De Soto H. (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Basic Books, Londres.
- Dethier J.-J. et Effenberger A. (2011), “Agriculture and Development: A Brief Review of the Literature”, *Economic Systems*, vol. 36, n° 2, p. 175-205.
- Dixit A. K. (2004), *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*, Princeton University Press, Princeton.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. et Shleifer A. (2002), “The Regulation of Entry”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII, n°1, février, p. 1-37.
- Dugatkin L. (1999), *Cheating monkeys and citizen bees: the nature of cooperation in animals and humans*, Simon and Schuster, New York.
- Ellickson R. C. (1991), *Order without law: how neighbors settle disputes*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Ensminger J. (1992), *Making a market: the institutional transformation of an African society*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Fackler P. L. et Godwin B. (2001), « Spatial price analysis », in Rausser G. C. et Garneder B. L. (éds), *Handbook of Agricultural Economics*, Elsevier, Paris, vol. 1, n° 2.
- Fehr E. (2009), “On the Economics and Biology of Trust”, Presidential address at the 2008 meeting of the European Economic Association, *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, n° 2-3, p. 235-266

- Fisman R. (2001), "Estimating the Value of Political Connections", *The American Economic Review*, vol. 91, n° 4, p. 1095-1102.
- Ghatak S. (1975), "Rural Interest Rates in the Indian Economy", *Journal of Development Studies*, vol. 11, n° 3, p. 190-201.
- Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J. et Soutter C. (2000), "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, n° 3, août, p. 811-846.
- Greif A. (1993), "Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition", *American Economic Review*, vol. 83, n° 3, p. 525-548.
- Greif A. (1994), "Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies", *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5, p. 912-950.
- Greif A. (2000), "The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis", *European Review of Economic History*, vol. 4, n° 3, p. 251-284.
- Gupta S. et Mueller R. (1982), "Analyzing the pricing efficiency in spatial markets: Concept and application", *European Review of Agricultural Economics*, vol. 9, n° 3, p. 301-312.
- Hendley K. et Murrell P. (2003), "Which mechanisms support the fulfillment of sales agreement? Asking decision-makers in firms", *Economics Letters*, vol. 78, n° 1, p. 49-54.
- Jensen R. (2007), "The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n° 3, p. 879-924.
- Knack S. et Keefer P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, p. 1252-1288.
- Kouao S. et Sindikubwabo I. (2007), « Le système d'information sur les marchés : condition nécessaire à la réussite de nos opérations de commercialisation », expérience de l'ANOPACI présentée lors du Forum régional Bamako, 16-18 janvier consacré à la valorisation d'expériences d'organisations paysannes concernant l'accès au marché et commercialisation de produits agricoles, Inter-réseaux Développement rural, CTA, AFDI, 13 p.
- Lançon F. et Boyer A. (2019), « Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération d'Abidjan (Côte d'Ivoire) », collection Note technique, AFD, n° 49, février, <https://www.afd.fr/fr/nt-49-systeme-alimentaire-urbanisation-abidjan-lancon-boyer>
- Lemeilleur S., Aderghal M., Jenani O., Binane A., Berja M., Medaoui Y. et Moustier P. (2019b), « La distance est-elle toujours importante pour organiser l'approvisionnement alimentaire urbain ? Le cas de l'agglomération de Rabat », collection Papiers de recherche, AFD, n° 91, <https://www.afd.fr/fr/la-distance-est-elle-toujours-importante-pour-organiser-lapprovisionnement-alimentaire-urbain-le-cas-de-lagglomeration-de-rabat>
- Mitra S., Mookherjee D., Torero M. et Visaria S. (2018), "Asymmetric Information and Middleman Margins: An Experiment with Indian Potato Farmers", *Review of Economics and Statistics*, vol. 100, n° 1, p. 1-13.
- Muto M. et Yamano T. (2009), "The Impact of Mobile Phone Coverage Expansion on Market Participation: Panel Data Evidence from Uganda", *World Development*, vol. 37, n° 12, p. 1887-1896.

- Ngalawa H. (2014), "A Portrait of Informal Sector Credit and Interest Rates in Malawi" Interpolated Monthly Time Series, Economic research Southern Africa (ERSA), Working paper, n° 446, [https://econrsa.org/system/files/publications/working\\_papers/working\\_paper\\_446.pdf](https://econrsa.org/system/files/publications/working_papers/working_paper_446.pdf)
- Rousseau M., Boyet A. et Harroud T. (2019), « Le makhzen et le marché de gros. La politique d'approvisionnement des villes marocaines entre contrôle social et néo-libéralisme », collection Papiers de Recherche AFD, n° 92, <https://www.afd.fr/fr/le-makhzen-et-le-marche-de-gros-la-politique-dapprovisionnement-des-villes-marocaines-entre-controle-social-et-neoliberalisme>
- Startz M. (2018), "The value of face-to-face: Search and contracting problems in Nigerian trade", Stanford Working Paper, [https://www.wto.org/english/news\\_e/news17\\_e/startz\\_stud\\_14sep17\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/startz_stud_14sep17_e.pdf)
- Stigler G. (1961), "The Economics of Information", *Journal of Political Economy*, vol. 69, n° 3, p. 213-225.
- Sylvander B. (1997), « Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique du réseau à l'industrie », *Revue d'économie industrielle*, n° 80, 2<sup>e</sup> trimestre, p. 47-66.
- Tabellini G. (2008), « Institutions and Culture », *Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings*, vol. 6, n° 2-3, p. 255-294.
- Tefft J. F., Jonasova M., Adjao R. T. O. A., Morgan A. M. (2017), *Food systems for an urbanizing world: knowledge product*, World Bank Group et FAO, Washington D. C., <http://documents.worldbank.org/curated/en/454961511210702794/Food-systems-for-an-urbanizing-world-knowledge-product>
- Wai U. T. (1957), "Interest Rates Outside the Organized Money Markets of Underdeveloped Countries", IMF Staff Papers, n° 6, p. 80-142.





L'alimentation des villes en Afrique évolue sous le triple effet de la croissance démographique, de l'urbanisation et des transformations de la production agricole et des échanges commerciaux. Ces changements créent des risques : les villes en Afrique sont confrontées de manière croissante aux défis de la sous-nutrition et de la malnutrition. Mais ils engendrent aussi de nouvelles opportunités : l'économie alimentaire est la première source d'emploi du continent et le restera dans un avenir proche, à la fois pour assurer la production agricole, la transformation agro-alimentaire et la distribution des produits. Au centre de cette économie se tiennent les intermédiaires de marché, qui font le lien entre producteurs et consommateurs, et dont l'inefficacité explique qu'environ un tiers de la production s'évapore en pertes alimentaires.

Cet ouvrage analyse en profondeur les lacunes majeures de ces systèmes de distribution alimentaire, en se basant sur le cas de trois villes : Rabat, Niamey et Abidjan. Il s'appuie sur des enquêtes de terrain quantitatives et qualitatives, mais aussi sur des analyses d'économie géographique et de sociologie des institutions politiques. Il montre l'importance des infrastructures « dures » : celles de transport et de stockage mais également les équipements de marché, qu'ils soient de gros ou de détail. Il s'attache aussi à décrire le contexte institutionnel dans lequel s'insère l'échange marchand : confiance interpersonnelle, réseaux de distribution, climat des affaires.

Enfin, il montre que l'intervention politique est souvent freinée par la diversité des acteurs au mandat flou et aux moyens limités : ministère du Commerce et celui de l'Agriculture, autorités régionales et urbaines pour aller jusqu'aux conseils de quartiers et aux coopératives marchandes.

Sa conclusion est simple : l'approvisionnement alimentaire est un sujet complexe mais central qui a trop longtemps été négligé par la politique de développement international, sujet qu'il est essentiel de réinvestir.