

Faciliter l'intégration des producteurs pauvres à la filière du bambou : l'exemple du Vietnam

Facilitating market integration of the upland poor into bamboo value chains : upgrading strategies for local producer groups, Briefing n° 15, ADB/M4P, 2006.

À l'heure où le marché du plancher en bambou est florissant, l'expansion des filières mondiales du bambou représente une opportunité très prometteuse pour les communautés de producteurs locaux. Cependant celle-ci ne va pas sans difficultés. Le projet d'assistance technique régional « Making Markets Work Better for the Poor » de la Banque asiatique de développement, présent au Vietnam, au Laos et au Cambodge, a mené une étude sur l'intégration de producteurs pauvres à la filière du bambou qui met en évidence certains leviers d'intervention.

LES RISQUES DE LA SPÉCIALISATION

Dans la province de Thanh Hoa au Vietnam, le développement de la filière bambou est une chance pour le développement économique, mais elle pose des défis aux petits acteurs émergents du marché. Les petits transformateurs ne sont pas prêts à entrer sur les segments de marché plus spécialisés du fait de leur échelle réduite, de l'actuelle volatilité des prix et du besoin d'équipement de transformation spécifique. Or l'étude montre que les stratégies de valorisation de la filière poussent à la spécialisation des producteurs de bambou.

La diversification de la production peut aider les petits producteurs à surmonter les obstacles de la spécificité des actifs et de la volatilité du marché. La pré-transformation de plusieurs produits du bambou optimise les revenus en réduisant le taux de déchet et en rationalisant l'utilisation des chaumes. Dans le même temps, la diversification des produits limite la dépendance envers les acheteurs. Les produits obtenus à partir de différentes qualités de bambou et différentes parties du chaume peuvent donner accès à différents marchés, diminuant ainsi l'impact négatif de la volatilité de la de-

mande et des prix spécifique à chaque ligne de produit.

L'étude de marché a identifié quelques options valables pour la diversification, qui peuvent être combinées pour compenser les effets potentiellement négatifs de la spécialisation. Étant donné le niveau actuel des prix et de la demande, les options offrant les opportunités les plus rentables aux pauvres sont les suivantes : pré-transformation des baguettes, pré-transformation des planchettes pour les parquets en bambou et pré-transformation des copeaux utilisés pour la pâte à papier.

Tandis que la demande globale de ces produits croît rapidement, le niveau d'investissement en capital requis pour mettre en place les entreprises de pré-transformation devrait être accessible pour les producteurs pauvres de bambou. Il faut cependant souligner que les prix sont très dynamiques dans les filières du bambou, et on ne peut garantir en aucune manière que les options proposées s'avèreront rentables à l'avenir.

La diversification et la productivité doivent également être promues par le développement de produits, de services et de technologies s'adressant aux petits transformateurs. Les services susceptibles d'avoir un effet direct sur la productivité à un coût relativement faible doivent être les premiers explorés : contrôle qualité,

Source : http://www.markets4poor.org/m4p/index.php?option=com_content&task=blogsection&id=3&Itemid=74&lang=en

recherche et développement, et services financiers pour l'acquisition des équipements de transformation.

INTÉGRATION VERTICALE DES PRODUCTEURS DE BAMBOU DANS LA FILIÈRE

Favoriser l'intégration par le développement de liens d'affaires entre acteurs de la filière peut être le moyen le plus efficace d'accroître la productivité et de réduire la pauvreté. La planification de production conjointe à long terme, l'offre de services par les acheteurs aux producteurs et la promotion de bonnes structures de gestion au sein de la filière font partie des interventions immédiates qui pourraient être explorées.

La prestation de services d'intrants et la diffusion de technologies appropriées existent déjà au sein de la filière. Cependant, d'après nos observations, ces marchés pourraient bénéficier d'améliorations. À l'exception notable des services financiers et de transport, les marchés servant les petites entreprises de pré-transformation demeurent relativement peu développés.

L'étude montre que le secteur public et les associations professionnelles sont toujours les principaux prestataires de services et d'intrants pour les transformateurs dans les zones étudiées. La prestation de ces services est subventionnée et entraîne des effets négatifs pour la compétitivité sur le marché de prestation de services. Certains obstacles ont été identifiés qui entravent le développement de ces marchés : distorsions des marchés d'intrants, manque de connaissance parmi les utilisateurs potentiels d'intrants de l'existence de services, manque de compréhension de la part des clients potentiels des procédures concernant la demande de crédit. En outre, les coûts cachés de l'utilisation des transports et la corruption ont un impact très négatif sur ce type de service.

De manière plus générale, des contraintes ont été identifiées à la fois en termes d'offre et en termes de demande d'intrants essentiels. Du côté de l'offre, l'intervention des agences gouvernementales et des as-

sociations professionnelles qui fournissent ces intrants conduit à une distorsion du marché. L'absence de prestataires alternatifs et le mode centralisé de conception des services empêchent toute compétitivité. En outre, certains prestataires se plaignent du fait que le réseau de distribution est inexistant dans les zones reculées, ce qui réduit la couverture de leurs services.

ACTION COLLECTIVE

L'action collective pourrait aider les petits producteurs à réaliser des économies d'échelle et promouvoir leur intégration dans la filière. Cependant, l'action collective ne peut apporter de bénéfices aux participants pauvres de la filière bambou que si elle conduit à un accès élargi à de nouvelles opportunités de revenus tout en offrant des mécanismes effectifs de partage des risques incluant les pauvres. Les résultats de cette étude indiquent que des modèles améliorés d'action collective pourraient être explorés.

Les formes d'action collective visant à intégrer les pauvres de manière avantageuse dans la filière bambou doivent inclure à la fois les négociants et les petits producteurs. Les modèles d'action collective mis en œuvre jusqu'ici (coopératives de producteurs et groupements de commerçants) ont ciblé les deux groupes séparément. Les modèles n'ont donc pas encouragé la véritable coopération des acteurs de la filière bambou au niveau local. D'une part, les coopératives de producteurs ont plutôt essayé d'agir en tant que concurrents du système marchand local qu'en tant que partenaires de stratégies communes de valorisation au niveau local. D'autre part, les groupes des commerçants semblent suivre une logique strictement lucrative qui, étant donné le niveau croissant de la concurrence au niveau de la pré-transformation, se traduit plutôt par une pression à la baisse du coût du travail et des prix d'achat du bambou.

La séparation des commerçants et des producteurs ne permet pas de valoriser les complémentarités fortes existantes entre les deux groupes qui pourraient constituer la base de véritables formes

de coopération. D'ailleurs, producteurs et commerçants sont liés par des rapports de confiance profonds qui pourraient être formalisés et valorisés afin de réaliser une intégration bénéfique de la filière.

Élaborer un système efficace de coopération entre commerçants et producteurs pourrait permettre de :

- Libérer le peu de capitaux immobilisés dans le système de crédit informel qui pourraient être employés de manière plus rentable pour lancer des activités de pré-transformation au niveau local.
- Libérer le capital social compris dans les liens de confiance entre négociants et producteurs pour permettre l'élaboration de systèmes efficaces de partage des risques et de contrôle qualité fondés sur de faibles coûts de transaction.
- Mettre en commun les rares ressources locales pour permettre aux commerçants de faire profiter de leurs compétences et de leur réseau de contacts pour la vente et aux groupes de producteurs (coopératives et petits groupes plus informels) d'offrir un approvisionnement fiable et bien coordonné en bambou. Cette mise en commun des ressources fournirait également un meilleur niveau d'appui politique pour les petites entreprises émergentes de pré-transformation, puisque les gouvernements locaux perçoivent ces groupes comme un modèle de développement privilégié.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Cette étude conclut que, pour catalyser les processus favorables aux pauvres, les décideurs politiques et bailleurs de fonds doivent agir sur huit facteurs, ou leviers, qui relèvent de deux domaines généraux :

1. les facteurs influant sur les dynamiques et marchés du secteur du bambou ;
2. les facteurs opérationnels influant sur les grappes de petits transformateurs de bambou.

Les solutions suggérées ciblent l'identification de mécanismes orientés marché ayant une base locale et pouvant assurer

leur pérennité en générant un système d'incitations partagées par les différents groupes d'acteurs (producteurs, négociants locaux et pré-transformateurs). Les interventions proposées doivent impliquer au mieux les acteurs du secteur privé dans le contexte plus large de la filière. Les décideurs, bailleurs de fonds et opérateurs doivent jouer un rôle d'appui externe en créant un environnement favorable pour les groupes de petits producteurs.

Facteurs influant sur les dynamiques et marchés du secteur du bambou

D'après les résultats de l'étude, les décideurs devraient intervenir pour promouvoir les objectifs suivants :

► Accroître les investissements étrangers et les exportations.

Les décideurs et bailleurs doivent continuer à promouvoir l'investissement étranger dans le secteur du bambou pour favoriser le contact des organisations et entreprises vietnamiennes avec les meilleures pratiques commerciales internationales. Le Vietnam est un fournisseur de bambou compétitif sur le marché mondial. Le prix du bambou est de moitié inférieur à celui provenant de Chine. Les exportations de bambou sur les marchés internationaux augmentent la pression en faveur de l'amélioration de la productivité et se traduisent par de nouvelles opportunités de marché pour les entreprises locales.

► Promouvoir un environnement favorable à l'entrée des petits acteurs.

Les décideurs et planificateurs locaux devraient agir sur l'environnement des affaires de manière à accroître les opportunités des entreprises de transformation de petite taille. Ainsi, ils augmenteraient les incitations à transformer le bambou brut au plus près de la source, ce qui permettrait des gains d'efficacité pour le système de production dans son ensemble. Les décideurs devraient favoriser la mise en place de mécanismes assurant la diffusion des informations liées aux débouchés et aux rendements économiques des différentes options de pré-transformation.

► Encourager les accords formels entre acteurs du marché.

Le renforcement des liens verticaux entre les producteurs et les autres acteurs de

la filière par le biais d'accords commerciaux formels est particulièrement important pour le développement de débouchés spécialisés et rentables tels que les produits de parquets contrecollés en bambou. Dans le cas des débouchés spécialisés, le risque de spécificité des actifs combiné à la forte variabilité des bénéfices entrave la productivité. Les leviers d'intervention potentiels comprennent la promotion de l'adoption de technologies appropriées, l'augmentation du taux d'utilisation des matériaux bruts et d'autres intrants de transformation et la promotion de l'adoption de mécanismes de gestion qualité partagés.

► Développer les marchés qui servent les entreprises de transformation.

Il manque toujours dans la filière locale du bambou des produits et services adaptés aux petits transformateurs. Les décideurs et planificateurs locaux doivent jouer un rôle de facilitateurs pour catalyser le développement des marchés de biens et services s'adressant à ce public. Ils pourraient en particulier créer les conditions favorisant la diffusion de contrats de microcrédit-bail entre transformateurs et acheteurs pour financer l'amélioration des lignes de produits spécifiques.

Facteurs opérationnels influant sur les grappes de petits transformateurs de bambou

► Améliorer les processus de production.

Les petits transformateurs doivent adopter les technologies de transformation appropriées et utiliser des intrants productifs. Les bailleurs de fonds et opérateurs peuvent stimuler la demande d'intrants productifs, tels que des produits chimiques, par la communication, la formation technique et la promotion. L'objectif est d'accroître la productivité des petits transformateurs.

► Diversifier les lignes de produit.

Les futures interventions doivent concevoir des mécanismes d'appui à la diversification des lignes de produit et accroître le taux d'efficacité d'utilisation du matériau brut au sein des petits transformateurs. Les décideurs politiques pourraient créer des plates-formes pour la prestation d'assistance technique aux

groupes de producteurs qui souhaitent mettre en œuvre des méthodes de transformation améliorées et adopter de nouvelles lignes de produits.

► Intégrer les producteurs à la filière par le biais de modèles améliorés d'action collective.

Les décideurs nationaux et locaux doivent créer des institutions qui facilitent l'intégration de la filière. Cela peut passer par la mise en place d'un environnement politique qui encourage les synergies entre négociants et coopératives par le biais de l'actionnariat dans des entreprises de pré-transformation gérées conjointement. L'existence d'institutions nationales et locales pourrait améliorer l'intervention des producteurs de bambou au stade de pré-transformation, faciliter l'entrée des négociants dans le conseil d'administration des sociétés de pré-transformation, ou l'établissement d'accords commerciaux avec des entreprises privées pour mettre en œuvre des systèmes de contrôle qualité ex-ante. Dans le même temps, des synergies sont nécessaires entre les organisations de producteurs et les autorités locales (ou autres acteurs) pour gérer les risques de covariance.

► Développer les marchés réactifs aux organisations et entreprises.

Enfin, les futures interventions doivent promouvoir l'établissement de structures organisationnelles au sein des transformateurs, qui intègrent les producteurs, soient réactives aux conditions du marché et en position de rendre des comptes aux producteurs. Cela pourrait passer par l'amélioration des fonctions organisationnelles, des tâches et de la gouvernance des groupes de pré-transformation. Cela impliquerait de mettre en place des mécanismes de prise de décision et de représentation, comprenant les actionnaires paysans, de nommer un personnel dirigeant capable de participer aux systèmes de marché complexes et d'assurer la prestation de services, comme l'assurance et le crédit, aux paysans. La responsabilité des dirigeants devant les actionnaires paysans est un impératif. En outre, les bailleurs et opérateurs doivent encourager la formalisation de mécanismes spécifiques de gestion du risque (fonds d'assurance internes) et la réduction du risque de covariance par la diversification et l'intervention d'acteurs externes (microassurance par exemple).