

# Promouvoir les cultures d'exportation auprès des petits agriculteurs : le cas de DrumNet au Kenya

Ashraf N., Giné X., Karlan D., *Finding missing markets (and a disturbing epilogue): Evidence from an export crop adoption and marketing intervention in Kenya*, janvier 2008.

*Pourquoi les agriculteurs continuent-ils à produire des cultures destinées aux marchés locaux alors que les cultures d'exportation passent pour être beaucoup plus rentables ? Plusieurs réponses sont possibles. Manque d'informations sur la rentabilité de ces cultures, manque d'accès aux capitaux nécessaires, manque d'infrastructures ad hoc, risque élevé des marchés d'exportation, manque de ressources humaines formées sont autant d'explications plausibles.*

*Une évaluation externe de DrumNet, un projet de Pride Africa, a cherché à déterminer si l'offre d'un ensemble intégré de services pouvait aider les agriculteurs à adopter des cultures d'exportation, et à améliorer ainsi leurs revenus. Celle-ci a montré un certain nombre d'impacts positifs du projet.*

*Mais tout aussi intéressant, sinon plus, est l'épilogue de ce projet, assez troublant : un an après l'évaluation, l'entreprise d'exportation partenaire du projet a cessé ses achats à cause de la non-conformité des producteurs aux normes d'exportation européennes EurepGap. Ce retournement a conduit à l'effondrement de DrumNet. Les agriculteurs ont été contraints de vendre à bas prix à des intermédiaires, restant parfois avec des cultures invendables, et n'ont pas pu rembourser leurs prêts. Par la suite, les agriculteurs sont finalement retournés à la production des cultures locales.*

## LE PROJET DRUMNET ET SON CONTEXTE

### Contexte

Le secteur horticole du Kenya fait l'objet d'une attention particulière depuis une dizaine d'années en raison de la croissance rapide et soutenue de ses exportations vers l'Europe.

En 2004, il a exporté plus de 30 000 tonnes de haricots verts sur les marchés européens.

La force des exportations horticoles du Kenya peut être attribuée à plusieurs facteurs :

- la situation de Nairobi comme plaque tournante du transport aérien en Afrique ;
- un traitement préférentiel en vertu de la Convention de Lomé ; et
- une masse critique d'entreprises d'exportation bénéficiant d'excellentes compétences de gestion.

Lors de la conception du programme DrumNet, PRIDE Africa a identifié plusieurs obstacles à l'exportation pour les petits agriculteurs. Tout d'abord, ceux-

ci disposaient de peu d'informations sur les prix et les possibilités d'exportation. Deuxièmement, ils ne bénéficiaient pas de contrats fiables avec de grands intermédiaires ou exportateurs. Troisièmement, les agriculteurs n'avaient pas de relations avec les institutions financières, et, par conséquent, n'avaient pas accès au crédit. Enfin, les agriculteurs avaient des difficultés à coordonner et financer l'utilisation de camions pour transporter les récoltes.

DrumNet a donc été conçu comme un programme d'exportation horticole et de crédit (en nature) visant à surmonter ces obstacles en établissant des liens entre les petits agriculteurs d'une part et des banques commerciales, des fournisseurs d'intrants agricoles, des services de transport et des exportateurs d'autre part.

### Fonctionnement

Un agriculteur qui souhaite être membre de DrumNet doit satisfaire aux conditions suivantes :

- être membre d'un groupe d'agriculteurs (appelés « self-help group » ou SHG) ;
- exprimer un intérêt vis-à-vis des cultures concernées par le projet, à savoir le haricot vert, le maïs jeune ou le fruit de la passion ;
- avoir des terres irriguées ; et
- être en mesure de verser le premier montant d'engagement auprès du Fonds d'assurance (environ 10 USD).

Les membres de DrumNet assistent d'abord à quatre semaines de formation visant à expliquer le dispositif. Les agriculteurs sont sensibilisés à la nécessité des bonnes pratiques agricoles pour assurer la qualité et la sécurité de leurs produits, ouvrent un compte d'épargne personnel auprès d'une banque commerciale locale et, pour ceux qui sont dans le groupe expérimental avec crédit (voir conception de l'évaluation plus bas), versent la première contribution au Fonds d'assurance de transaction (TIF) qui servira de garantie partielle pour leur première ligne de crédit. Ils fixent également le pourcentage que Drumnet prélèvera automatiquement sur chacune des transactions futures pour abonder le TIF. Le

montant maximum des crédits accordés aux agriculteurs est de quatre fois le solde détenu par chacun dans le TIF.

Les agriculteurs sont organisés en groupes de caution solidaire de cinq personnes (SHG). Ils sont garants mutuels des crédits individuels accordés à chacun. Au moment de la récolte, DrumNet négocie le prix avec l'exportateur et organise la collecte des récoltes à différents points préétablis, où les produits sont calibrés et emballés. Pour ce qui concerne le crédit en nature (intrants), DrumNet travaille avec des fournisseurs locaux en intrants agricoles qu'il forme à la tenue de registres et paye sur présentation des factures.

Une fois les produits livrés à l'exportateur aux points de collecte, l'exportateur paye DrumNet qui, à son tour, rémunère les agriculteurs après déduction du pourcentage TIF et d'éventuels remboursements de prêts en intrants.

### CONCEPTION DE L'ÉVALUATION

L'approche consiste à comparer le bien-être, ou les changements dans le bien-être, des participants et des non-participants. Cette conception doit pouvoir s'appuyer sur l'hypothèse qu'il n'y a pas d'effet d'« équilibrage » suite à l'intervention (par exemple une augmentation du prix des cultures vendues localement due au fait que de nombreux agriculteurs ont délaissé ces cultures au profit des cultures d'exportation). Les conditions d'expérimentation sont conformes à cette hypothèse.

L'évaluation a été menée dans le district de Kirinyaga auprès de 36 groupes (SHG) d'agriculteurs. Les 36 groupes ont été distribués de manière aléatoire en trois groupes expérimentaux de 12 SHG chacun :

1. *groupe expérimental avec crédit* : 12 SHG d'agriculteurs recevant tous les services de DrumNet ;
2. *groupe expérimental sans crédit* : 12 SHG d'agriculteurs recevant tous les services de DrumNet à l'exception du crédit ;

3. *groupe témoin* : 12 SHG d'agriculteurs ne recevant pas les services de DrumNet.

Une première enquête a été menée en avril 2004, alors que le projet DrumNet n'avait pas encore commencé, une seconde en mai 2005.

Les caractéristiques principales des agriculteurs concernés par l'étude étaient les suivantes :

- environ la moitié de leurs revenus provient d'activités agricoles ;
- la plupart sont propriétaires des terres cultivées ;
- la taille médiane de ces terres est d'un demi-hectare ;
- la plupart produisent des cultures de subsistance (haricots, pommes de terre, maïs, chou) environ la moitié du temps et des cultures de rente, comme le café, les bananes ou les tomates, 34 % du temps ;
- les activités agricoles sont réalisées en grande majorité à la main, moins de 5 % utilisant des animaux ou des machines pour accroître la productivité ;
- pour vendre leurs produits, presque tous utilisent les réseaux traditionnels d'intermédiaires et revendeurs, peu d'entre eux vendant directement aux consommateurs locaux et aucun sur les marchés régionaux ;
- seulement 6 % disent avoir accès à un moyen de transport motorisé pour transporter leurs produits ;
- la plupart des transactions se font sur le lieu de production et donnent lieu à un paiement liquide en échange des produits.

### IMPACT DE DRUMNET

La mesure des résultats a suivi le déroulement des processus agricoles de façon à examiner à quelles étapes DrumNet induit des changements. Les évaluateurs ont examiné, dans l'ordre chronologique : si des produits d'exportation étaient cultivés, le pourcentage de la superficie consacré aux cultures de rente, l'utilisation des intrants, la production

de cultures d'exportation, la valeur de la récolte, les dépenses liées à la commercialisation et le revenu des ménages. Ils se sont également intéressés à l'utilisation des services de prêt et d'épargne offerts par d'autres institutions financières formelles.

L'objectif de l'étude était de déterminer si une intervention visant à aider les petits paysans à accéder aux marchés d'exportation peut changer les pratiques des agriculteurs et améliorer le revenu des ménages. Les résultats montrent que **le programme parvient à inciter les agriculteurs à changer de cultures** et que les agriculteurs de revenu moyen sont les plus susceptibles de procéder à ce changement (par rapport à ceux dont le revenu faible ou au contraire élevé).

La comparaison des groupes avec crédit et sans crédit montre que **le crédit accroît la participation à DrumNet, mais ne se traduit pas par des gains de revenu plus élevés** que pour les agriculteurs sans crédit. Cela donne à penser que l'accès au crédit n'est pas nécessairement la principale raison pour laquelle les agriculteurs ne produisent pas de cultures d'exportation par eux-mêmes.

L'étude observe **une augmentation significative des revenus des ménages, mais seulement pour les agriculteurs qui accèdent pour la première fois aux marchés d'exportation**. Cela implique que, pour générer des retombées économiques positives au niveau des ménages, de telles interventions doivent avant tout s'attacher à sensibiliser de nouveaux agriculteurs, et pas seulement faciliter les transactions des agriculteurs produisant déjà des cultures d'exportation.

Ces résultats sont encourageants ; il existe des solutions viables pour optimiser le choix des cultures par les agriculteurs et accroître le revenu des ménages. Toutefois, comme pour n'importe quel projet, de nombreuses conditions et caractéristiques organisationnelles peuvent avoir été nécessaires pour observer ces impacts positifs. En outre, l'hétérogénéité des résultats concernant la distinction crédit/sans crédit plaide pour la conduite de nouvelles recherches.

### VIABILITÉ DU DISPOSITIF

Les évaluateurs ont examiné dans quelle mesure le modèle économique de DrumNet était viable. Pour calculer la viabilité de DrumNet, ils ont calculé le coût annuel de son fonctionnement par membre et l'ont comparé au revenu généré par la commission facturée par DrumNet sur chaque transaction.

En faisant l'hypothèse prudente de 10 % pour le coût des ressources, ils sont parvenus au résultat suivant : **en 2004, DrumNet enregistrait une perte nette de Ksh 957 (USD 12) par membre de SHG** dans le groupe expérimental. Ce résultat peut s'expliquer en partie par l'horizon très court (les évaluateurs n'ont pas disposé des données nécessaires pour faire le même calcul de rentabilité sur l'année 2005).

### NORMES EUREPGAP DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

Depuis la mise en œuvre de la certification Eurepgap en janvier 2005, les quelques producteurs kenyans qui ont réussi à produire pour les marchés d'exportation font face à de nouvelles obligations. Ces obligations entrent dans le cadre du protocole de **bonnes pratiques agricoles (BPA) du Groupe de travail européen des détaillants producteurs (EUREP)** et sont une réponse à l'augmentation des procès de consommateurs européens suite à plusieurs scandales de sécurité alimentaire.

Elles visent à assurer la production de denrées alimentaires sûres et de qualité suivant des pratiques qui réduisent l'impact de l'agriculture sur l'environnement. Elles exigent une **traçabilité complète de l'utilisation de pesticides, des procédures de manutention et des normes d'hygiène**. Les producteurs à l'exportation doivent être certifiés à titre individuel ou en tant que groupe. La certification est obtenue au cours d'une inspection sur place et doit être renouvelée tous les ans.

Les agriculteurs doivent mettre en place un **système de gestion de la qualité** qui comprend la construction de systèmes de stockage répondant à des spécifications précises. Ils doivent conserver pendant deux ans la trace écrite de l'ensemble de leurs activités agricoles, tant au niveau du groupe qu'au niveau individuel, notamment la variété et l'origine des semences utilisées, la date de plantation, les produits chimiques utilisés, leurs quantités exactes et leur date d'application. Les équipements de pulvérisation sont également contrôlés, ainsi que l'eau utilisée pour l'irrigation, et l'étiquetage.

D'après d'autres études, **le coût de mise en conformité avec les normes Eurepgap serait de 45 000 Ksh (581 USD) par agriculteur** (pour l'option certification de groupe), dont 34 000 Ksh d'investissement dans des infrastructures d'une durée de vie moyenne de 7,8 ans et 10 400 Ksh de dépenses annuelles récurrentes. La plupart des SHG qui ont obtenu la certification n'ont pas financé ces coûts eux-mêmes. Les bailleurs prennent habituellement en charge les investissements infrastructurels tandis que les exportateurs payent une partie des dépenses récurrentes. Comparé aux résultats de l'évaluation de DrumNet, le coût de mise en conformité représente plus du double du gain net obtenu par les agriculteurs produisant pour la première fois pour l'exportation.

Suite à l'introduction de la certification Eurepgap, la plupart des exportateurs kenyans ont réduit leurs achats auprès des petits agriculteurs. D'après une étude indépendante, en novembre 2004, dans la région d'activité de DrumNet, les agriculteurs avaient entendu parler des normes EurepGap, mais n'étaient pas en mesure de donner des détails. Ils semblaient malgré cela très confiants dans leur capacité à obtenir la certification. Bien que les spécifications EurepGap aient été rendues obligatoires en janvier 2005, ce n'est qu'à la mi 2006 que **l'exportateur partenaire de DrumNet a cessé d'acheter les produits des groupes de producteurs du projet car aucun d'entre eux n'avait obtenu la certification**.

## ÉPILOGUE ET CONCLUSION

Lorsque l'exportateur partenaire du projet a cessé d'acheter les récoltes des producteurs, DrumNet n'a pas pu recouvrer ses prêts et a fait faillite. Les agriculteurs ont été obligés de vendre à des intermédiaires à bas prix, lorsqu'ils n'ont pas été condamnés à laisser pourrir leur récolte. Les agriculteurs indignés mais impuissants ont par la suite repris la culture des denrées qu'ils produisaient avant la mise en œuvre du projet.

Deux enseignements peuvent être tirés de l'expérience DrumNet. Si l'on regarde d'abord ses résultats positifs, on constate que DrumNet a réussi à bâtir de la

confiance entre les acteurs des marchés horticoles : d'une part il a convaincu les agriculteurs de faire des investissements alors même que certains craignaient des problèmes avec les acheteurs à l'exportation, et d'autre part il est parvenu à convaincre les acheteurs de faire confiance aux agriculteurs et d'acheter leurs produits.

L'autre enseignement se nourrit malheureusement de l'échec final du projet. La réussite de DrumNet étant conditionnée par l'obtention de la certification EurepGap par les agriculteurs, le projet aurait dû s'assurer de mobiliser les ressources nécessaires pour couvrir les coûts de la mise en conformité. L'effondrement du dispositif a très probablement généré une perte de confiance, l'exact problème que DrumNet était censé résoudre. ■

Pour en savoir plus  
sur le projet DrumNet

[http://www.drumnet.org/  
projects.htm](http://www.drumnet.org/projects.htm)