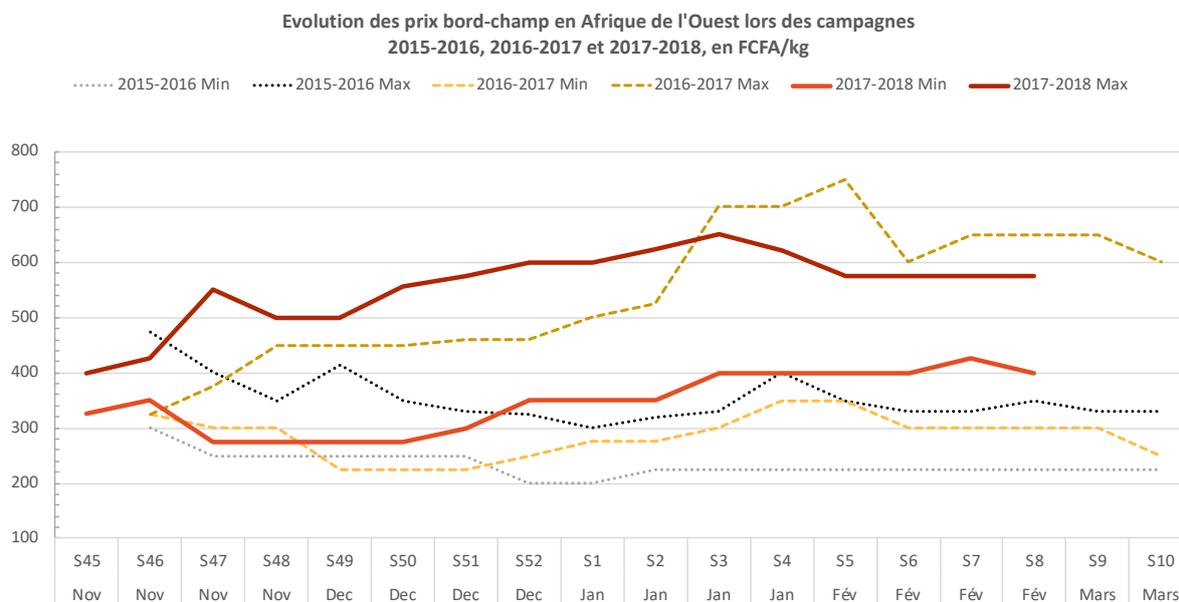


BILAN DE CAMPAGNE DE COMMERCIALISATION SESAME | 2017-2018 | AFRIQUE DE L'OUEST

RETROSPECTIVE CAMPAGNE 2017-2018

ÉVOLUTION DE LA CAMPAGNE



Cette campagne de commercialisation a été marquée par :

- Une forte demande au niveau du marché international : les acheteurs chinois ont été particulièrement actifs sur le marché international entre le début de campagne (novembre) et le début des festivités du nouvel an chinois (mi-février) car les stocks en Chine étaient bas début novembre et les principaux partenaires chinois (Nigéria, Soudan) présentaient des difficultés d'envoi de leur production de sésame (travaux au niveau des infrastructures portuaires dans le cas du Nigéria et évolution des politiques publiques et monétaires soudanaises impactant le secteur import-export du pays).
- Une offre correcte au niveau des principaux pays producteurs africains : les pluies ont été bonnes dans la majorité des zones de production et la fin précoce des pluies n'a pas impacté l'essentiel de la production. Quelques pays, comme le Mali, ont cependant subi plus durement cet arrêt précoce des pluies et ont vu leur offre se restreindre.

En termes d'évolution de la campagne au niveau bord-champ,

- Durant toute la première partie de campagne, la forte demande chinoise a contribué à une hausse des prix bord-champ du sésame dans la sous-région. Les transactions ont d'ailleurs été importantes en début de campagne. Ceci a été noté sur les autres marchés du continent, comme le témoigne les quantités échangées à la bourse éthiopienne : sur la période octobre-décembre, les quantités échangées à ECX en 2016 se situaient autour de 79 000 tonnes alors qu'elles ont atteint 131 500 tonnes en 2017, soit une différence de plus de 52 800 tonnes entre le début des 2 campagnes.
- Avec l'approche du nouvel an chinois (mi-février), la demande des importateurs chinois a diminué. Ceci a entraîné un repli des prix bord-champ, particulièrement au Burkina Faso où les prix locaux tendaient à se déconnecter des prix du marché international du fait de la forte concurrence locale.

- La forte activité des acheteurs au niveau international, en début de campagne, a été vite relayé au niveau local, et aux alentours de mi-février, la majorité des producteurs et de leurs associations avaient vendu la majorité de leurs stocks.

TENDANCES ANTICIPÉES PAR N'KALÔ ET CONSEILS DONNÉS

Mois	Nov	Nov	Nov	Dec	Dec	Dec	Dec	Jan	Jan	Jan	Jan	Fev	Fev	Fev	Fev
Semaine	S46	S47	S48	S49	S50	S51	S52	S01	S02	S03	S04	S05	S06	S07	S08
Court-terme	↓	↑	↑	↑	→	→	→	→	↑	→	→	↓	→	↓	↓
Moyen-terme	↓	↑	↑	↑	→	→	→	→	→	→	↓	→	→	↓	↓

Tendances du prix du sésame anticipées par le service N'Kalô

Lors de cette campagne, nous avons envisagé :

- Tout d'abord une campagne avec une tendance à la baisse : la visibilité sur les stocks en Chine était encore faible et l'annonce d'une bonne production africaine laissaient prévoir une campagne plutôt baissière
- Les premières informations sur la demande chinoise et les soucis du côté nigérian et soudanais nous ont fait changer de prévision et nous avons ainsi tablé sur une hausse des prix au niveau local et international pour le début de campagne (début novembre - mi-décembre)
- A partir de mi-décembre, nous avons commencé à émettre l'hypothèse d'une tendance stable de l'évolution des prix bord-champ. La forte activité commerciale a cependant plutôt contribué à maintenir une tendance des prix à la hausse dans les principaux pays exportateurs que sont le Burkina Faso et le Sénégal
- A partir de fin janvier, nous avons plutôt tablé sur une tendance à la baisse des prix bord-champ du fait de la proximité du nouvel an chinois et ainsi l'interruption des commandes par les acheteurs chinois et la fin des stocks au niveau des producteurs.

Quelques conseils donnés aux acteurs locaux	
Semaine 45 (début novembre)	« Limiter les stocks »
Semaine 47 (mi-novembre)	« Vendre une partie des stocks, stratégie de stockage risquée »
Semaine 01 (début janvier)	« Vendre 50% des stocks »
Semaine 04 (fin janvier)	« Vendre 75% des stocks »

BILAN FINANCIER DU SERVICE N'KALÔ

Nous avons évalué les gains des producteurs abonnés à N'Kalô sur cette campagne en Côte d'Ivoire, Sénégal et Burkina Faso en comparaison avec les producteurs non-abonnés. Cette évaluation s'appuie sur la comparaison des stratégies de vente des non-abonnés aux ventes réalisées par nos abonnés ayant suivi nos conseils.

Il se dégage de cette analyse que les gains sur le prix moyen de vente durant la campagne sont :

- Au Burkina Faso, sur l'ensemble des zones suivies, de 38,5 FCFA/kg en moyenne
- Au Sénégal, dans le centre du pays, de 17,5 FCFA/kg en moyenne
- En Côte d'Ivoire, sur l'ensemble des zones suivies, de 23,7 FCFA/kg en moyenne

FACTEURS CLEFS POUR LA PROCHAINE CAMPAGNE

Au niveau de l'offre

- En Afrique de l'Ouest et de l'Est, il est encore tôt pour connaître quelle sera la production de sésame pour la campagne 2018-2019, tant la production de sésame dans les pays suivis dépendra majoritairement de la pluviométrie des prochains mois. Cependant, les prix bord-champ du sésame lors de cette campagne de commercialisation ont été nettement supérieurs à ceux des deux campagnes de commercialisation précédentes (cf graphique). Cette situation est susceptible de pousser les producteurs à emblaver davantage

de sésame pendant la prochaine saison des pluies, notamment dans un contexte où le prix du coton est nettement inférieur à celui du sésame. Si les conditions climatiques sont favorables, une plus forte production de sésame dans les pays ouest-africains est tout à fait envisageable pour la prochaine campagne.

- En Tanzanie et Mozambique, les récoltes vont débuter prochainement. La saison des pluies a été meilleure que l'année passée, ce qui offre des conditions de production favorables pour cette année. De plus, l'évolution des prix bord-champ durant la campagne précédente a poussé les producteurs à emblaver davantage de sésame cette année, particulièrement au Mozambique, où le marché du pois d'Angole (à destination exclusive de l'Inde) s'est effondré. Nous nous attendons donc à une offre supérieure de la part de ces deux pays cette année.

Au niveau de la demande

- L'évolution de la demande internationale dépend très fortement de la demande asiatique, particulièrement chinoise. La faiblesse des stocks chinois en début de campagne a été le principal facteur expliquant la hausse des prix bord-champ durant les derniers mois. Le niveau de stocks de sésame en Chine avant le début de la campagne sera ainsi un des facteurs clefs pour évaluer la demande internationale lors de la prochaine campagne. A l'heure actuelle, les importations chinoises ont permis aux stocks portuaires chinois de se reconstituer à un niveau supérieur à celui de l'année précédente à la même période. Les importations depuis la Tanzanie et le Mozambique au cours des prochains mois permettront de prévoir au mieux le positionnement qu'adopteront les acheteurs chinois au début de la prochaine campagne.