

# ENJEUX DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

L'Analyse de Marché: un méthodologie  
venue des traders et pouvant être mise au  
service des petits producteurs

# POURQUOI UNE MÉTHODOLOGIE VENUE DES TRADERS ?

- ▶ Trader = commerçant de titres financiers ou commerçants import/export
- ▶ Focalisés sur la maîtrise des risques  
Sur l'équilibre entre gain/risque



# MESURER LA PLACE DE LA COMMERCIALISATION DANS LE FONCTIONNEMENT D'UNE EXPLOITATION AGRICOLE

- ▶ Quels sont les risques pour un agriculteur ?



- ▶ Lesquels sont les plus importants ?



# LE RISQUE AGRICOLE

Principaux risques spécifiques à l'agriculture ?

=> Risque Rendement



=> Risque Qualité

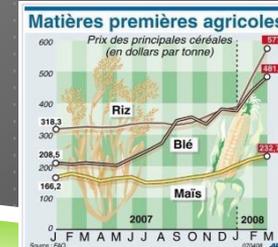


=> Risque Coûts de Production



=> Risques de commercialisation

- Risque de prix
- Risque de défaut
- Risque d'opportunité (pas d'acheteur/pas de vendeur)



# LE RISQUE AGRICOLE

2 CATÉGORIES DE RISQUES EN FONCTION DE LA CORRÉLATION ENTRE LES OCCURRENCES

- ▶ **Le risque « idiosyncratique » ou indépendant (accidents):**  
accident humains ou matériels, orage de grêle, feu de brousse
- ▶ **Le risque systemique (évènements):**  
Sécheresse sous-régionale, attaque de criquet, chute de prix sur le marché international, augmentation des coûts de production

# LE RISQUE AGRICOLE

## Outils de prévention du risque agricole

?

?

## Outils de traitement du risque agricole

Degré de corrélation Ampleur du risque	Risque indépendant	Risque systémique	Stratégie de gestion du risque
<b>Fort</b>	?	?	?
<b>Moyen</b>	?		?
	?	?	
	?	?	?
<b>Faible</b>	?		

# LE RISQUE AGRICOLE

## Outils de prévention du risque agricole

**Formation et investissement** => Amélioration itinéraire technique, irrigation, phyto

**Formation et information** => Amélioration choix de commercialisation et/ou d'approvisionnement  
+ Diversification, étalement des ventes, différenciation (certif)

## Outils de traitement du risque agricole

Degré de corrélation Ampleur du risque	Risque indépendant	Risque systémique	Stratégie de gestion du risque
<b>Fort</b>	<b>Indemnités Solidarité villageoise / familiale</b>	<b>Indemnités Prix minimums garantis</b>	Stratégie de lutte contre les catastrophes ou contraintes (Etats, OI, ONG)
<b>Moyen</b>	<b>Assurance indicielle</b>		Stratégie de transfert
	<b>Assurance sur sinistre</b>	<b>Agriculture contractuelle Utilisation MAT (Options)</b>	
		<b>Stockage privé (warrantage ou subventions au stockage) Stockage public (Banque de Céréales, Caisse de régulation)</b>	Stratégie d'assumption
<b>Faible</b>	<b>Epargne de précaution</b>		

**n'kalô**

Service  
d'information  
et de conseil

# LA PROBLÉMATIQUE DE LA COMMERCIALISATION N'EST QU'UN RISQUE PARMIS D'AUTRES

- ▶ Attention à ne pas traiter qu'un seul aspect du risque !
- ▶ Mais quel est l'impact potentiel du risque commercial..?

# EXPLOITATION TRADITIONNELLE VS EXPLOITATION MODERNE

- ▶ Yeo et Mamadou ont tous les deux 2 hectares de maïs
- ▶ Ils ont reçu des formations et un appui de l'ONG **Agriculture Sans Frontière** dans le cadre de son projet « Professionnalisation de l'Agriculture Rationnalisée par la Formation, l'Animation et l'Incitation Technique » dit projet « **PARFAIT** »
- ▶ Yeo a décidé d'appliquer les bonnes pratiques enseignées et d'acheter les semences et autres intrants conseillés par l'ONG
- ▶ Mamadou n'a pas confiance dans les toubabous et a décidé de continuer à cultiver son maïs comme avant.
- ▶ A la récolte le prix de vente offert dans le village est de ...

# CONCLUSION DE LA PARTIE INTRODUCTIVE

- ▶ Il ne faut pas séparer production et commercialisation
- ▶ Mais la commercialisation est le 1<sup>er</sup> pilier de l'amélioration de la productivité des exploitations...
- ▶ Aux USA, en Europe, en Chine, le développement d'une agriculture familiale productive s'est fait grâce à la stabilisation des prix aux producteurs.

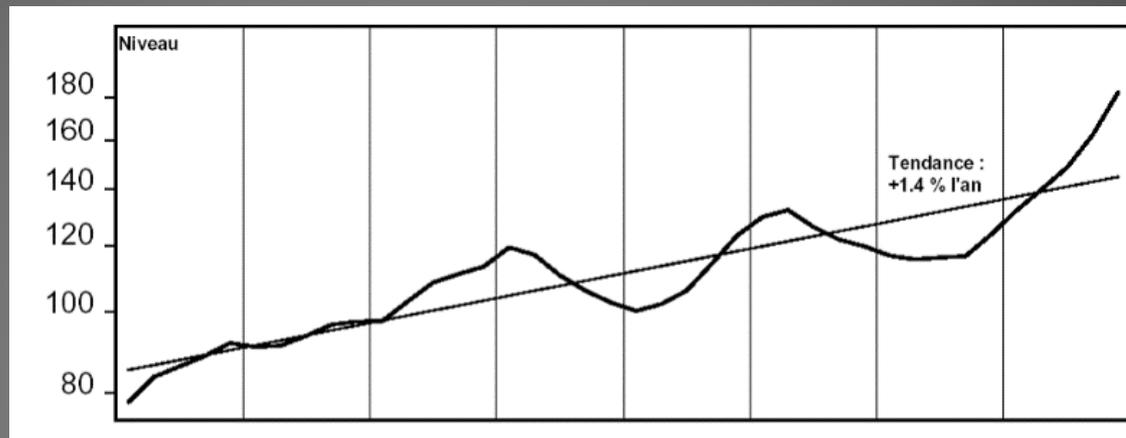


# PARTIE 2 : FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS AGRICOLES

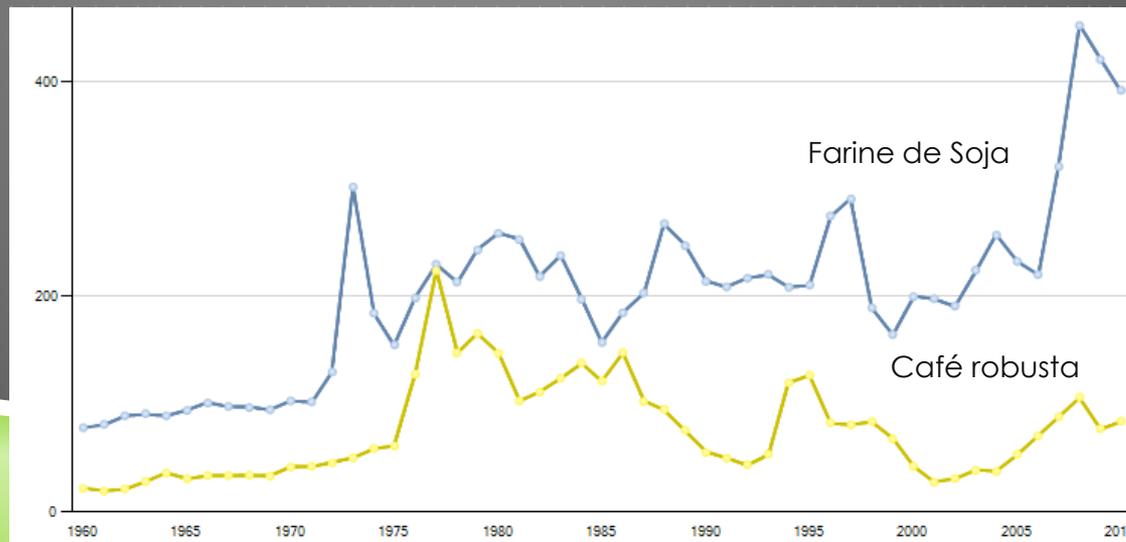
- ▶ Comprendre qu'est-ce qui fait varier les prix.
  
- ▶ Savoir collecter et utiliser des informations sur les fondamentaux d'un marché

# QU'EST-CE QUI PROVOQUE LES VARIATIONS DE PRIX DANS LE SECTEUR AGRICOLE ?

Immobilier

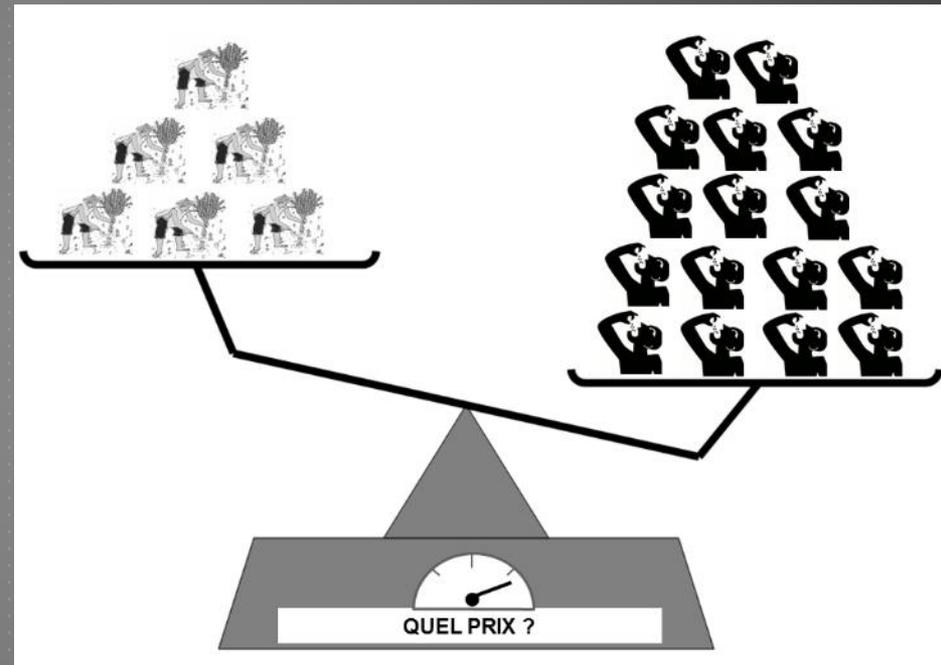
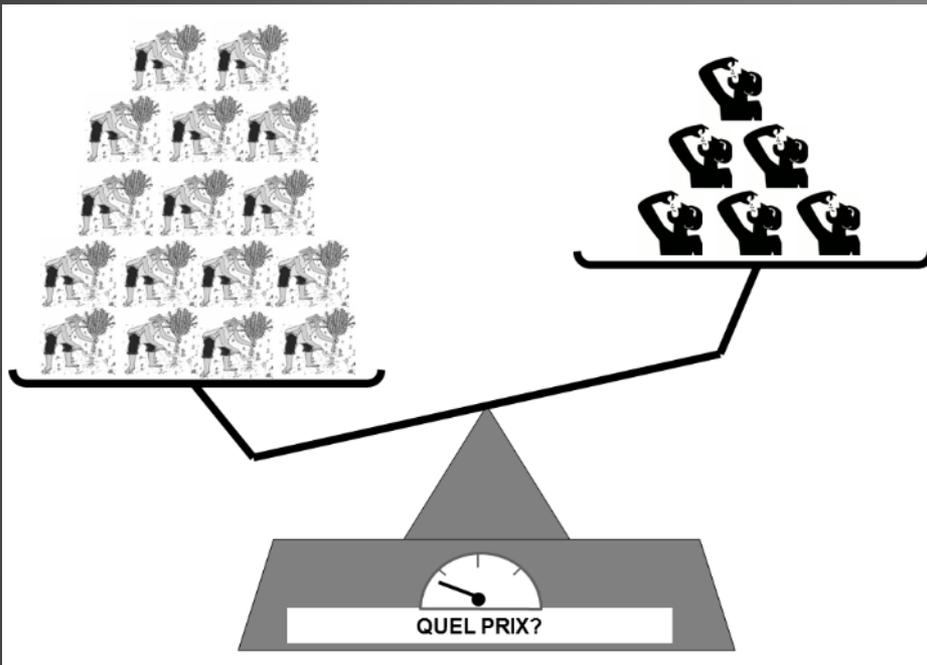


Matières premières agricoles



# L'OFFRE ET LA DEMANDE

► C'est quoi ?



# L'OFFRE

← french.alibaba.com/trade/search?SearchText=côte+d'ivoire+agriculture&selectedTab=product&csrf\_token\_=pobiedeip: ☆ ↻

To do list Missions Gmail GTrad FXtop MyCoolSMS d-maps Commodafrica AgraNet W Cashew Samson cash

agricoles (9) [+ Voir plus](#)

Modèle

Frais (4)

Matériel

Plastique (3)

Utilisation industrielle

agriculture (3)

Type en plastique

Type de sac

Manipulation extérieure

Commande minimale

-

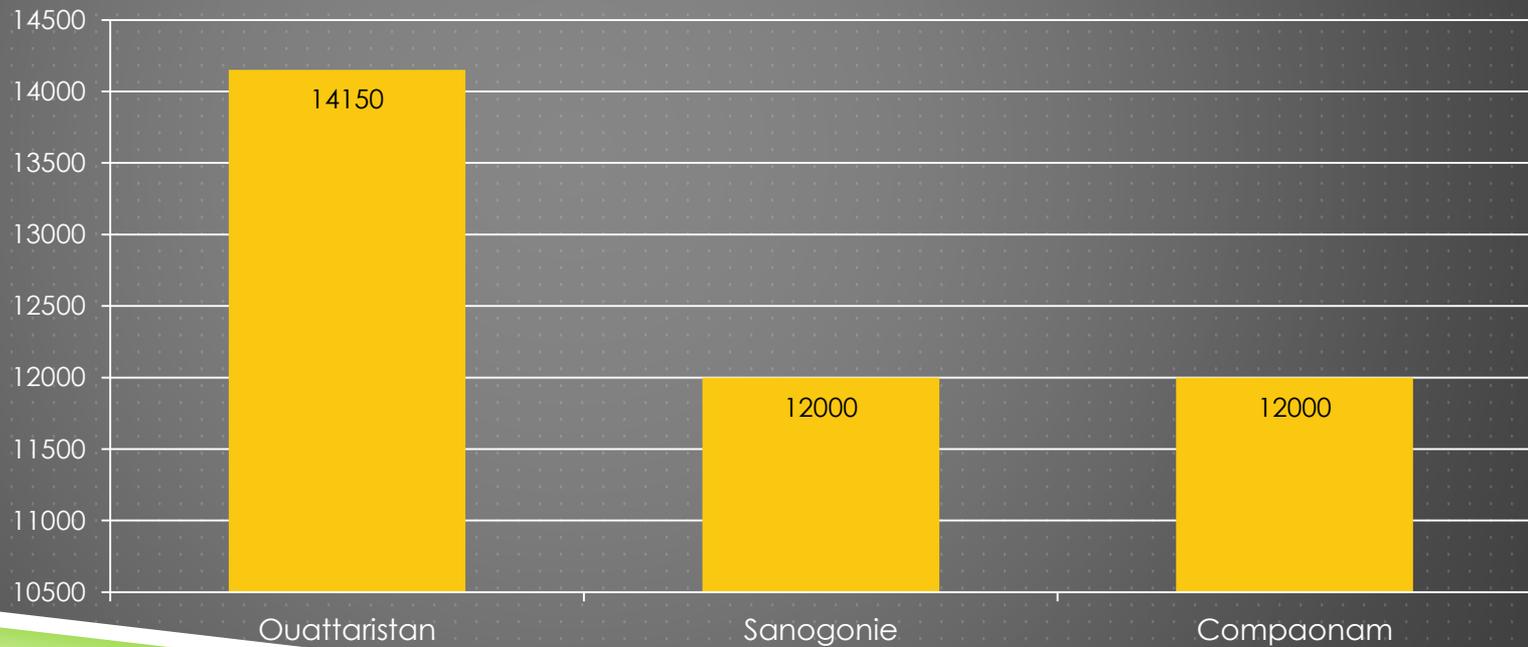
---

<input type="checkbox"/>		<p><b>colaunt</b> rouge et blanc cola ou kolaunt tels que rencontreinternationale stander ...Plus</p> <p>Commande minimale: 50 Tonne/tonnes</p>	<p><b>BIGOFFICE ENTERPRICISS</b> [Concessionnaire]</p> <p><a href="#">Détails de Contact</a></p> <p><a href="#">Cote D'Ivoire</a></p> <p><input type="button" value="Contacter le Fournisseur"/></p>
<input type="checkbox"/>		<p><b>bitter cola</b> mordeur kolaunt tels que rencontreinternationale stander ...Plus</p> <p>Commande minimale: 1050 Tonne/tonnes</p>	<p><b>BIGOFFICE ENTERPRICISS</b> [Concessionnaire]</p> <p><a href="#">Détails de Contact</a></p> <p><a href="#">Cote D'Ivoire</a></p> <p><input type="button" value="Contacter le Fournisseur"/></p>
<input type="checkbox"/>	<p>No Photo</p>	<p><b>PRODUITS AGRICOLES</b> Les graines de cacao évaluent 1 et 2. grains de café robusta évaluent 1, 2 et 3. dérivés de cacao disponibles. ...Plus</p> <p>Commande minimale: 100 Tonne métrique/tonnes métriques</p>	<p><b>CASBO / GROUPE ZENITH</b></p> <p><a href="#">Détails de Contact</a></p> <p><a href="#">Cote D'Ivoire</a></p> <p><input type="button" value="Contacter le Fournisseur"/></p>

# L'OFFRE

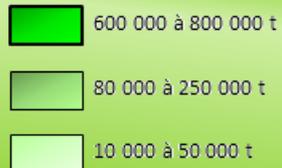
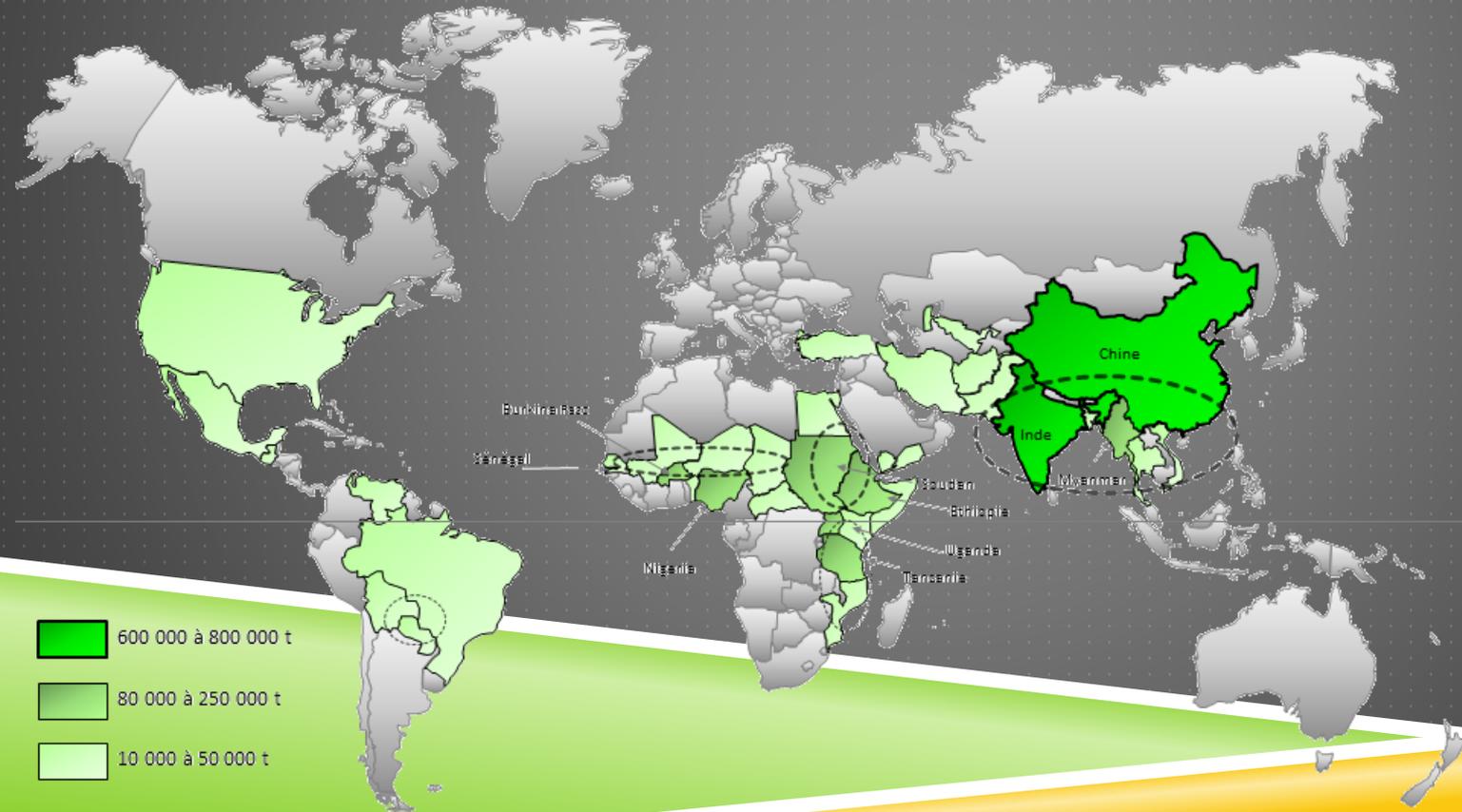
- ▶ L'offre c'est d'abord des quantités produites

Production de Papaye en République très très démocratique du Goungouan



# L'OFFRE

## ► Localisation



# L'OFFRE

- ▶ Qualité



# L'OFFRE

## ► Période



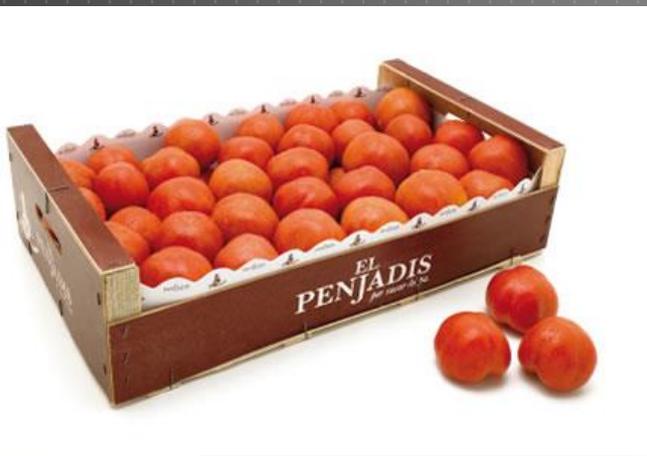
# L'OFFRE

- ▶ Coûts/facteurs de production



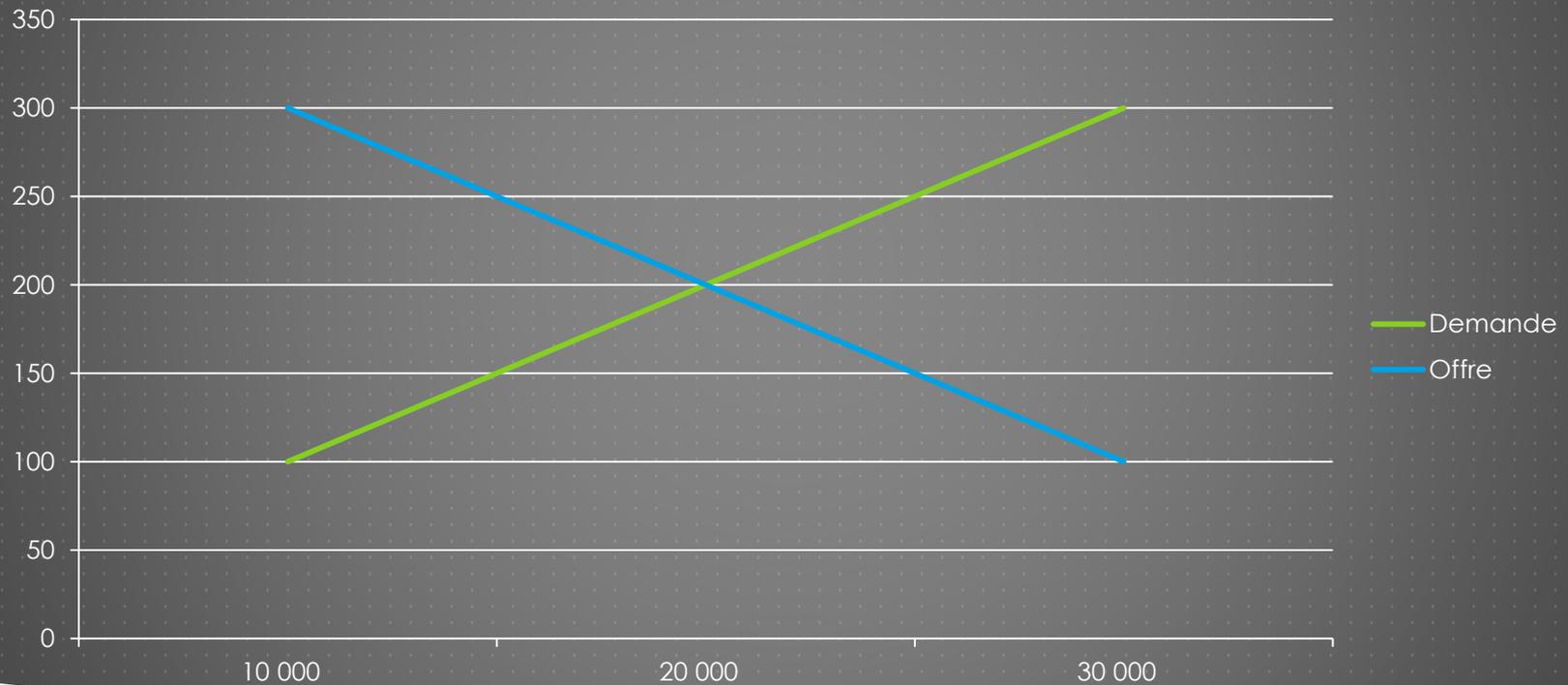
# L'OFFRE

- ▶ Potentiel de stockage / coût du stockage



# L'OFFRE

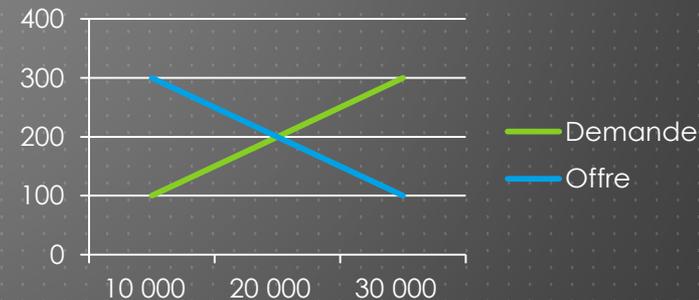
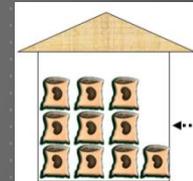
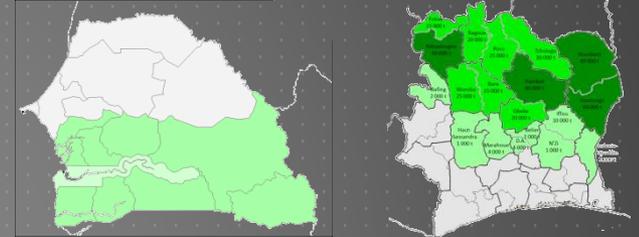
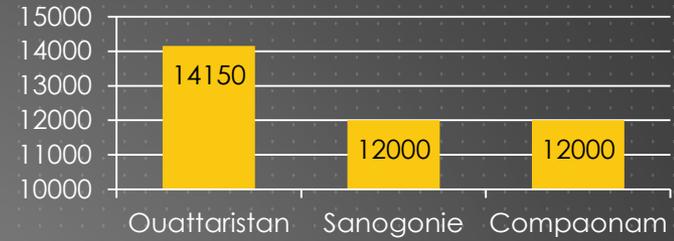
## ► Elasticité/rigidité



## Production de Papaye en République du Gontouana

# L'OFFRE

- ▶ Quantités
- ▶ Localisation
- ▶ Qualité
- ▶ Période
- ▶ Coûts/facteurs de production
- ▶ Potentiel de stockage / coût du stockage
- ▶ Elasticité/rigidité



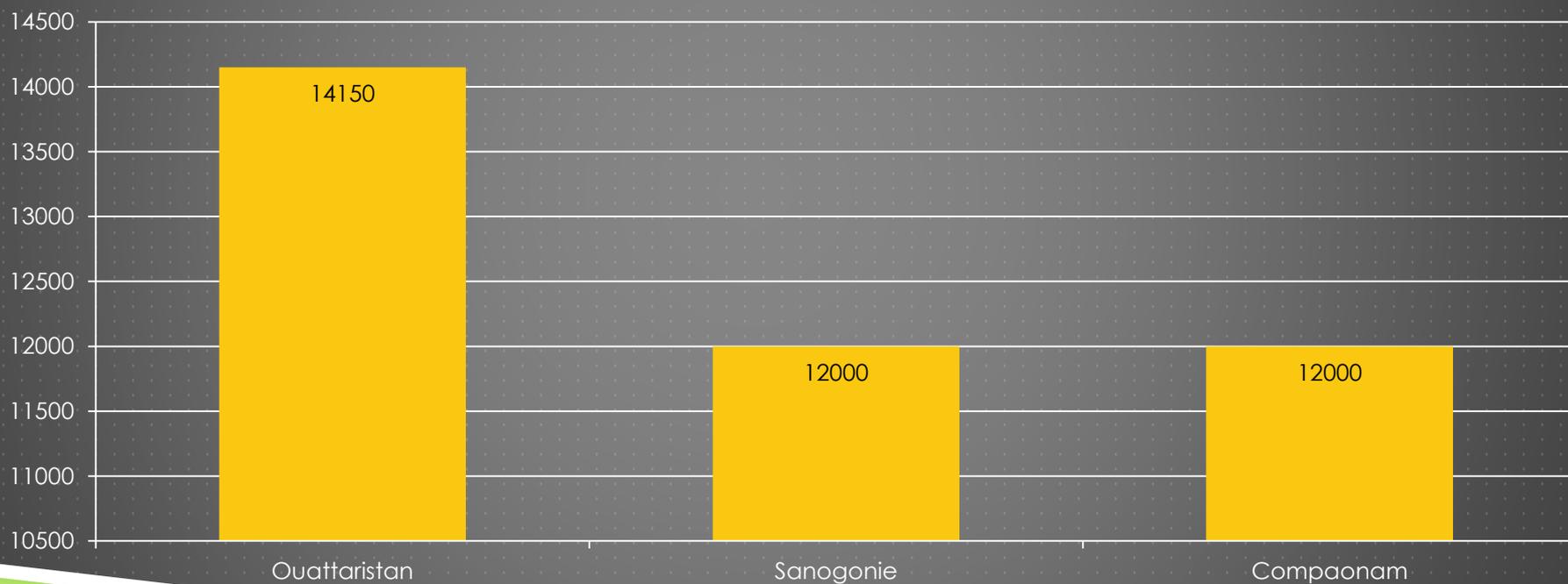
# L'OFFRE

- ▶ Conclusion: l'offre est une notion complexe qu'il faut maîtriser pour comprendre un marché agricole
- ▶ Décrivez l'offre du produit agricole de votre choix:
- ▶ Chacun doit décrire l'offre pour un produit différent sur le marché ivoirien...
- ▶ Expliquer les particularités

# LA DEMANDE

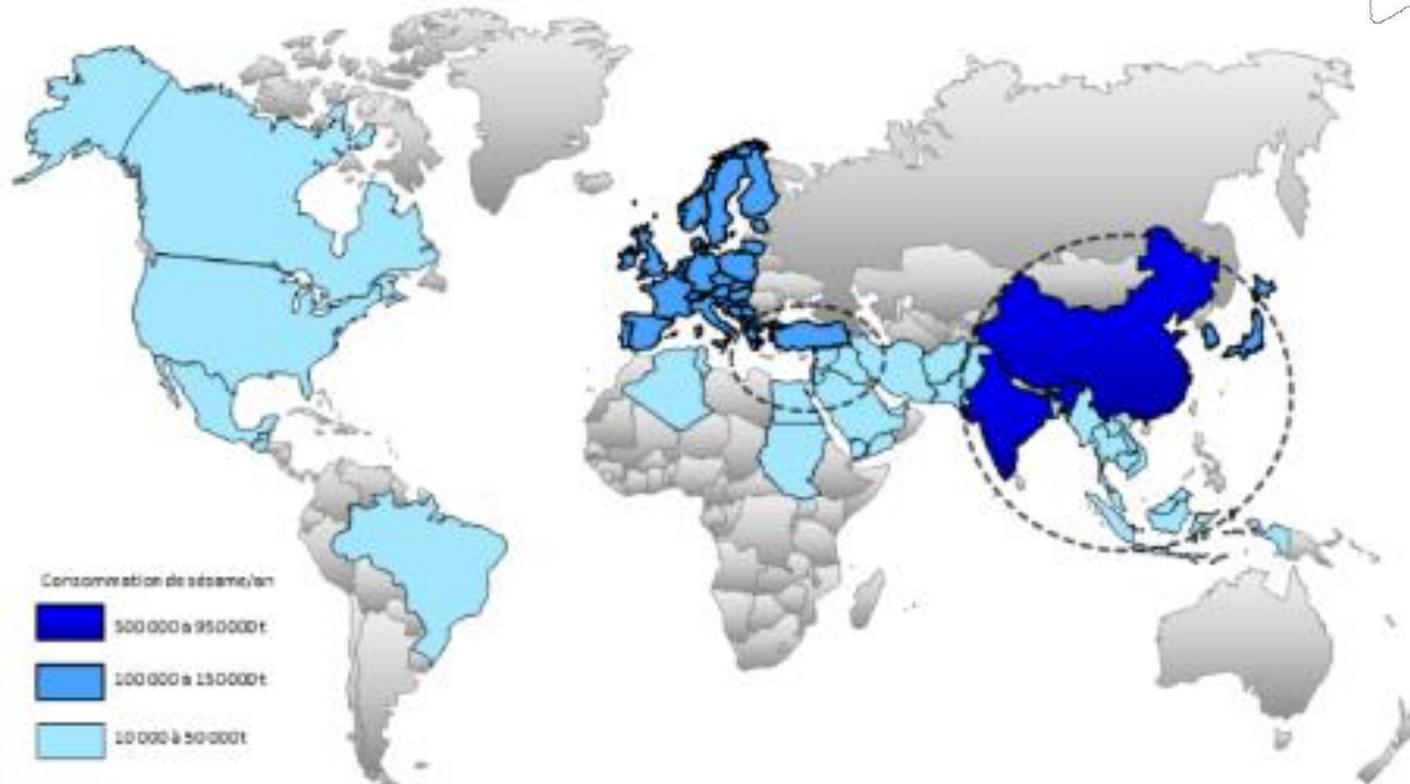
## ► Quantités

Importations de riz de la République très très démocratique du Gongouana



# LA DEMANDE

## ► Localisation



# LA DEMANDE

- ▶ Qualité
- ▶ Photo de Tô de maïs (blanc) vs photo d'élevage de volaille (maïs jaune)

# LA DEMANDE

## ► Période



Chine, Asie du Sud-Est  
**Nouvel An Chinois**



Asie et Afrique du Nord  
**Ramadan**  
(Dates variables)



Inde  
**Diwali**



USA – Europe  
**Noël/Nouvel An**



# LA DEMANDE

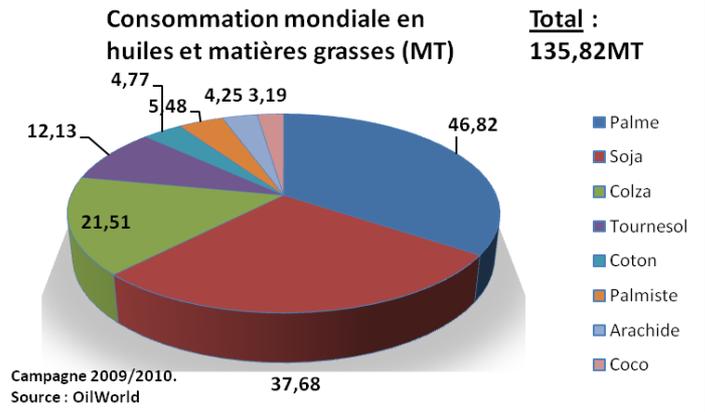
- ▶ Substituabilité => rigidité/élasticité

Pour tabaski un mouton ou deux cabris ?

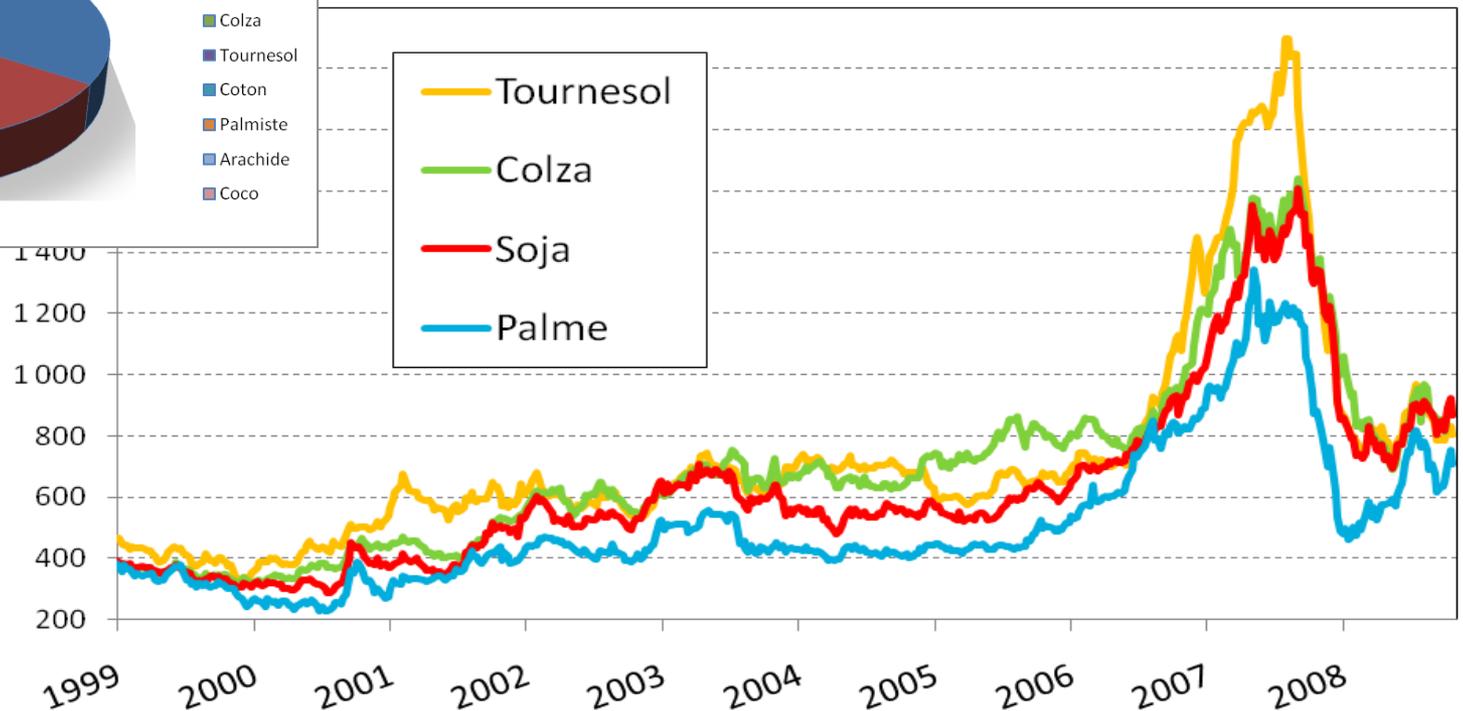


# LA SUBSTITUABILITE:

## EX: LE MARCHÉ DES HUILES



### Prix des huiles en Europe (\$/T)



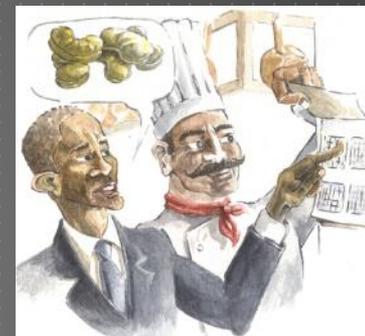
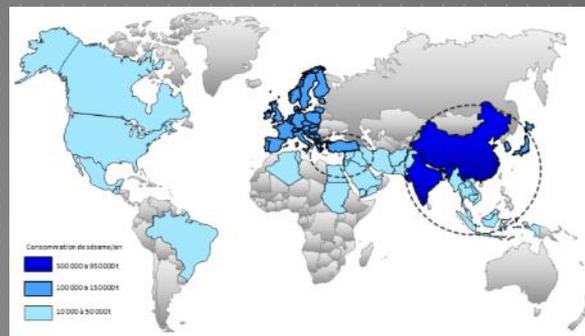
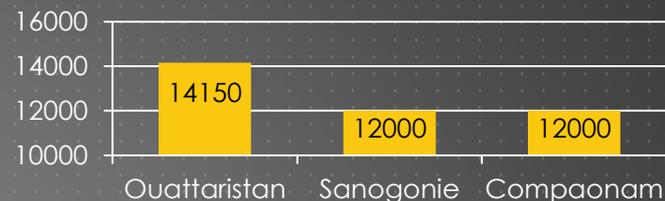
Source : Oil World

© Copyright 2009 - Offre et Demande Agricole - <http://www.oda-agri.fr>

# LA DEMANDE

- ▶ Quantités
- ▶ Localisation
- ▶ Qualité
- ▶ Période
- ▶ Elasticité de la demande
- ▶ Substituabilité

## Importations de riz de la République très très démocratique du Gontouana



Pour tabaski un mouton ou deux cabris ?



# LA DEMANDE

- ▶ Conclusion: la demande aussi c'est une notion complexe qu'il faut maîtriser pour comprendre un marché agricole
- ▶ Décrivez la demande du produit agricole de votre choix:
- ▶ Chacun doit décrire l'offre pour un produit différent sur le marché ivoirien...
- ▶ Expliquer les particularités

# LE AUTRES FACTEURS QUI INFLUENCENT LES PRIX...



# LES ECHANGES

- ▶ Qu'est-ce qui influence les échanges?
- ▶ Comment les échanges influencent-ils le prix sur un marché national ?



# COÛTS PAR MOYEN DE TRANSPORT

- ▶ Korhogo – Abidjan : fret routier : 25 000 à 30 000 FCFA/tonne
- ▶ Abidjan – Shanghai : 15 000 à 20 000 FCFA/tonne
- ▶ Abidjan – Rotterdam : 10 000 à 15 000 FCFA/t

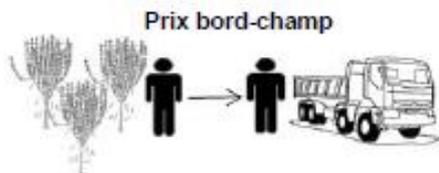
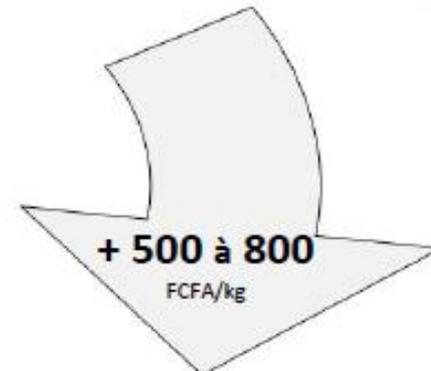
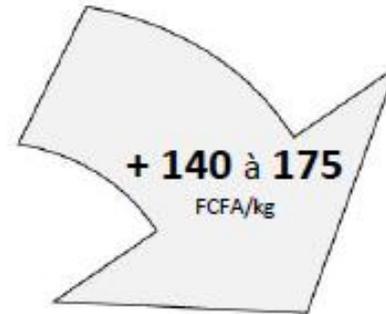


# TEMPS PAR MOYEN DE TRANSPORT

- ▶ Korhogo– Abidjan: 12 h
- ▶ Abidjan – Shanghai : 1 mois
- ▶ Abidjan – Rotterdam : 2 semaines

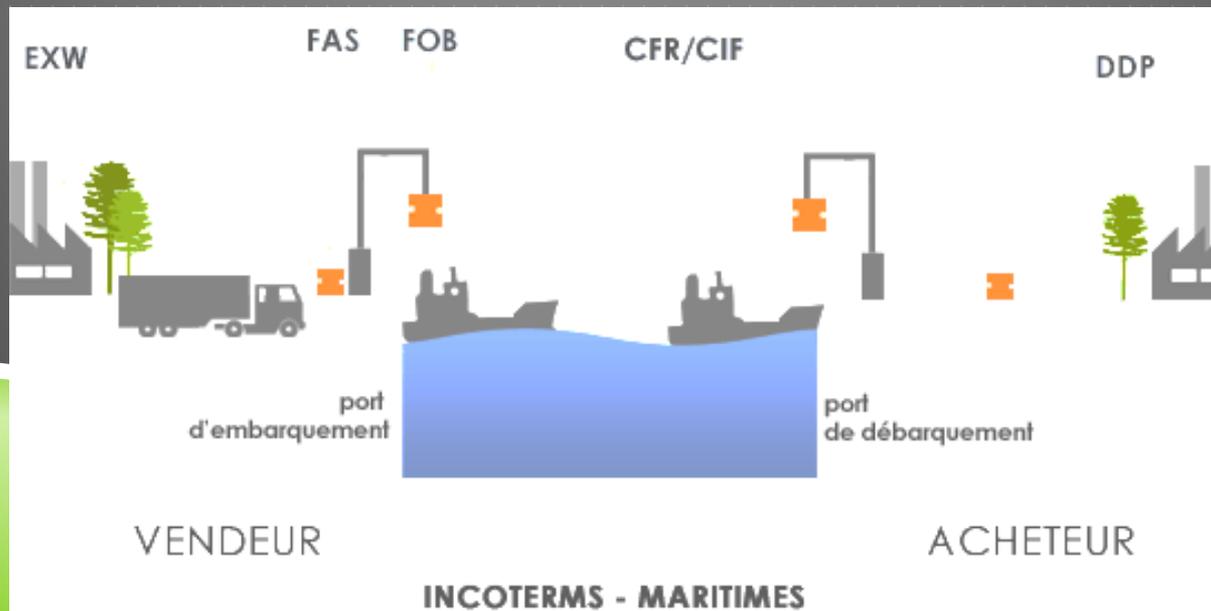


# LES DIFFÉRENTS PRIX



# LES INCOTERMS

- ▶ EXW : *Ex-work* : prix sortie d'usine équivalent du bord-champ pour des produits transformés
- ▶ FAS : *Free Along the Ship* : produit livré au port mais pas dédouané
- ▶ FOB : *Free On Board* : produit livré au port dédouané et mis dans container... prêt à partir
- ▶ CIF : *Costs, Insurance and Freight* : produit transporté et livré au port de destination mais pas dédouané des taxes d'importation et frais de transit d'arrivée pas payés
- ▶ DDP : prix livré à la destination finale, tout le transport pris en charge



# LES STOCKS

- ▶ Bord-champ



# LES STOCKS

- ▶ Dans les magasins des grossistes ou des coop



# LES STOCKS

- Dans les magasins portuaires



# LES STOCKS

- ▶ Dans les usines de transformation



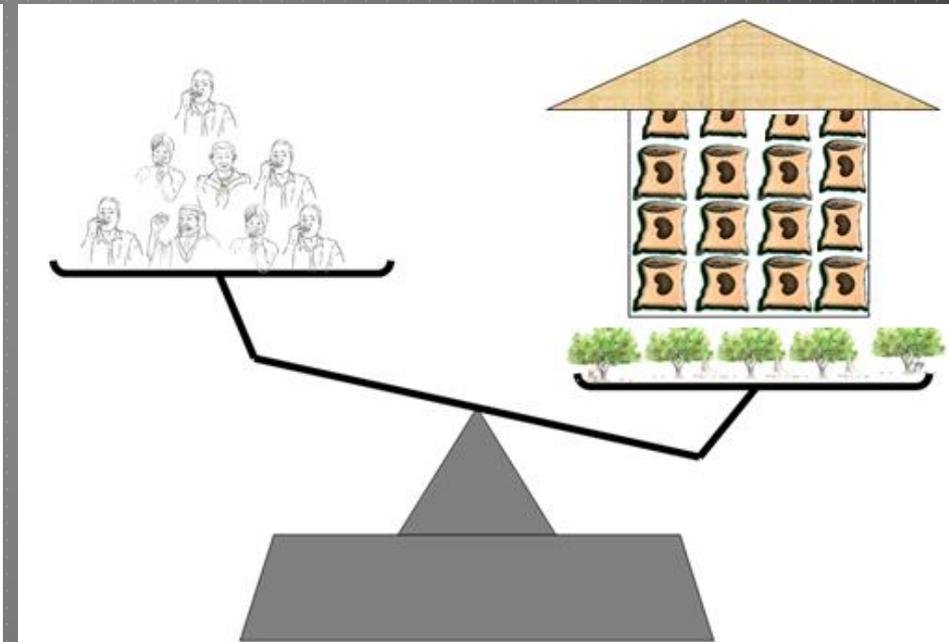
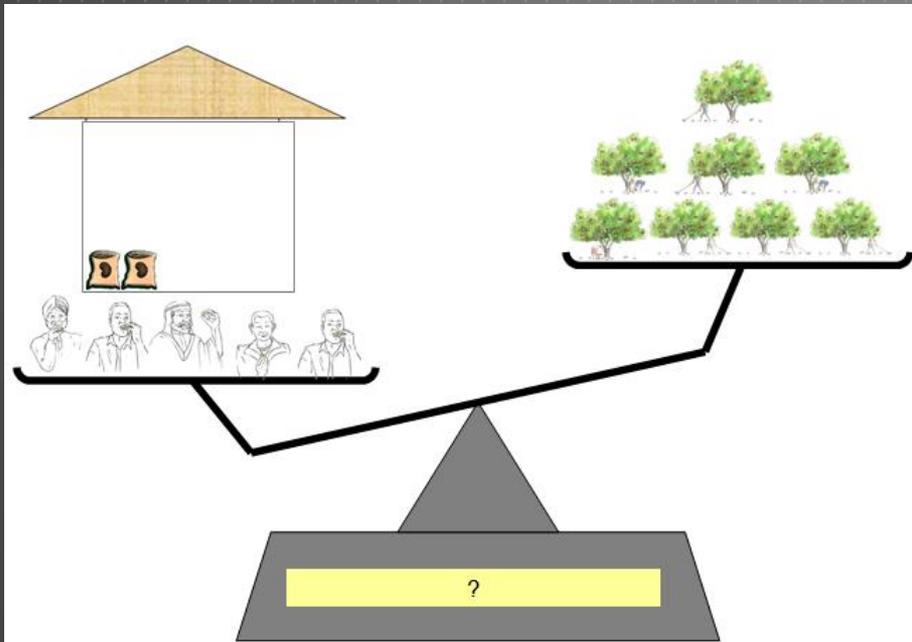
# LES STOCKS

- ▶ Chez les détaillants



# LES STOCKS

- Un impact important sur l'Offre ou la Demande



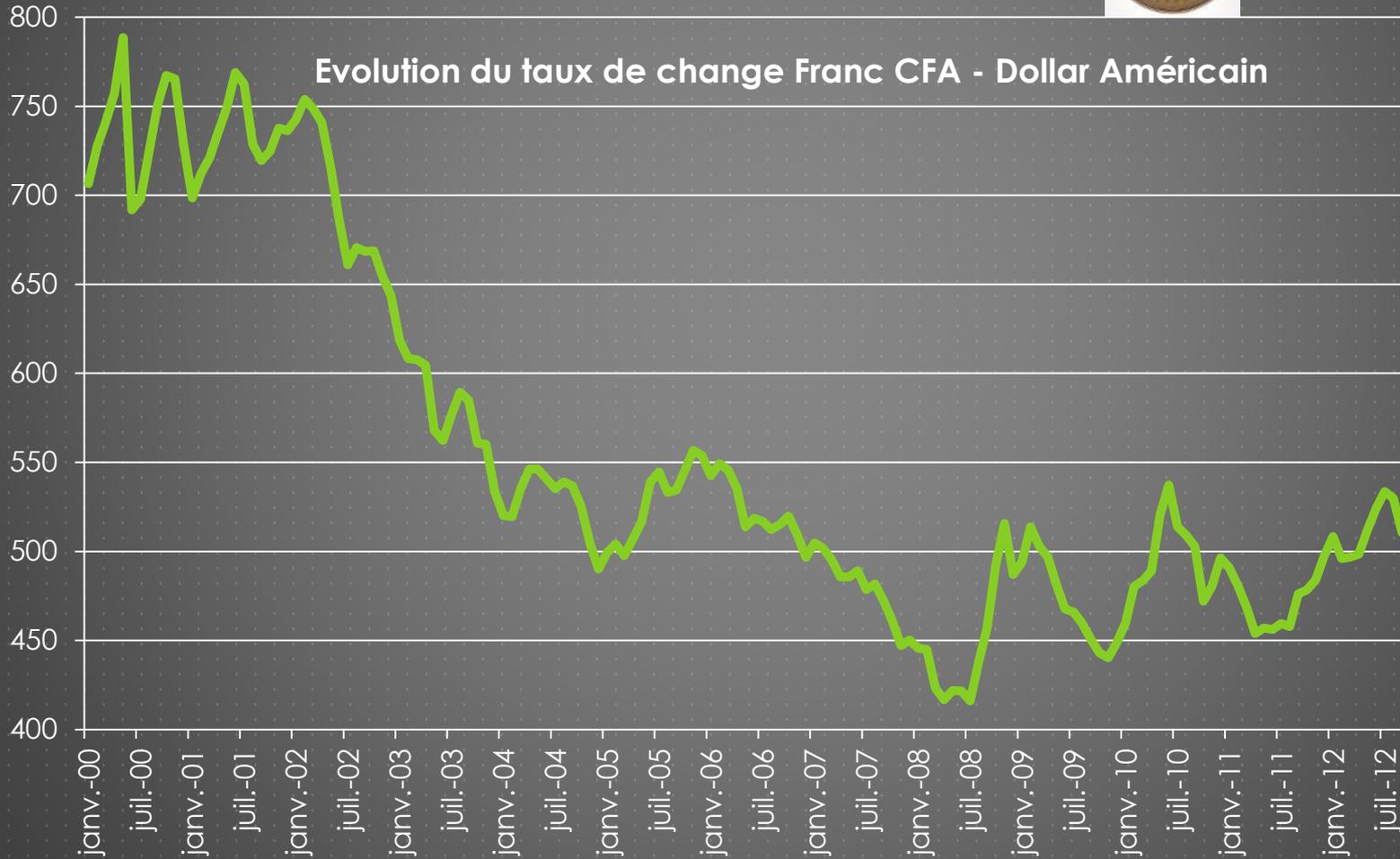
# L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

- ▶ Les monnaies
- ▶ Les marchés financiers
- ▶ La psychologie des acteurs : les « sentiments macroéconomiques »



# LES MONNAIES

1 \$  = ? FCFA 



# LES MONNAIES

- ▶ Je suis un grand éleveur de volaille et de porc basé dans la périphérie d'Abidjan
- ▶ En Janvier 2001, 1 USD vaut 700 FCFA
- ▶ Le kilogramme de maïs local me coute 200 FCFA/kg livré a mon usine
- ▶ Un exportateur de maïs américain me propose du maïs CIF Dakar a 300 USD/t.
- ▶ suite à la pression de la Banque Mondial, le gouvernement a supprimé les taxes à l'importation sur les céréales.
- ▶ Que dois-je faire

# LES MONNAIES

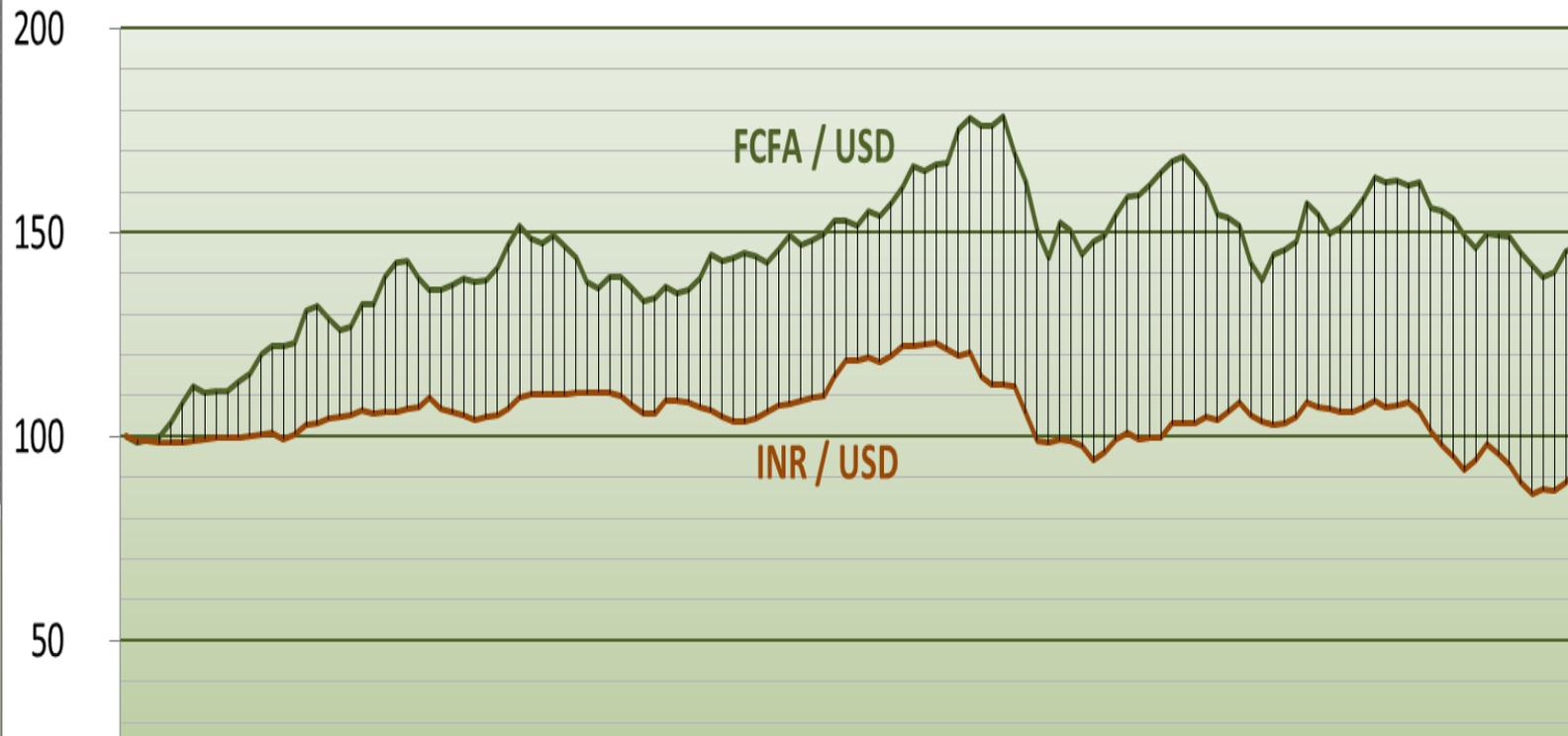
- ▶ Je suis un grand éleveur de volaille et de porc basé dans la périphérie d'Abidjan
- ▶ En Janvier 2013, 1 USD vaut 500 FCFA
- ▶ Le kilogramme de maïs local me coute 195 FCFA/kg livré a mon usine
- ▶ L'exportateur de maïs américain me relance et propose une nouvelle fois du maïs CIF Dakar a 300 USD/t...
- ▶ pour relancer l'agriculture locale sans nuire à la sécurité alimentaire, le gouvernement a mis une légère taxe à l'importation de céréale de 10 FCFA/kg.
- ▶ Que dois-je faire ?

# LES MONNAIES

- ▶ Parité de pouvoir d'achat dans des pays n'utilisant pas le Dollar

## Comparaison variations du Franc CFA et de la Roupie par rapport au Dollar

Indexation sur une base 100 - Janvier 2002



# L'INSTABILITÉ DES PRIX AGRICOLES:

- ▶ **Instabilité naturelle :** climat, cycles productifs, cycles des bioagresseurs, etc...
- ▶ **Instabilité exogène :** effets des politiques publiques, des campagnes commerciales / modes ponctuelles, des marchés étrangers quand libéralisation, des comportements financiers...
- ▶ **Instabilité endogène :** fondamentaux du marchés (taille, habitudes de consommation, élasticité), anticipations des acteurs...

# LE CONCEPT D'ELASTICITÉ (OPPOSITION À LA RIGIDITÉ)

- ▶ L'élasticité est la possibilité pour l'offre (les producteurs et les vendeurs) ou de la demande (les acheteurs / utilisateurs / consommateurs) à s'adapter aux évolutions du marché et des prix.

	Offre	Demande
Facteurs d'élasticité	<ul style="list-style-type: none"><li>- Possibilité/faible coût de stockage par les vendeurs</li><li>- Possibilité d'adapter les surfaces cultivées</li><li>- Possibilité d'étendre la période de récolte</li><li>- Cycle végétatif court</li><li>- Possibilité de faire de la contre-saison (irrigation)</li><li>- Diversité des débouchés (auto conso, vente, transformation, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Possibilité/faible coût du stockage par les acheteurs</li><li>- Possibilité de substitution avec autres produits</li><li>- Diversité des utilisations</li><li>- Forte Sensibilité des consommateurs aux prix</li><li>- Périodes de consommation étalées</li></ul>
Facteurs de rigidité	<ul style="list-style-type: none"><li>- Difficulté de stockage par les vendeurs</li><li>- Difficulté à adapter les surfaces cultivées</li><li>- Période de récolte très concentrée</li><li>- Cycles végétatifs long (pour les cultures pérennes, entrée en production tardive)</li><li>- Cultures pluviales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Difficultés de stockage par les acheteurs</li><li>- Peu de produits de substitution</li><li>- Types d'utilisations peu nombreux</li><li>- Faible sensibilité des consommateurs aux prix</li><li>- Périodes de consommation concentrées</li></ul>

# LE CONCEPT D'ELASTICITÉ (OPPOSITION À LA RIGIDITÉ)

► Exemples:

	Offre	Demande
Particulièrement Elastique	<ul style="list-style-type: none"><li>- Riz irrigué</li><li>- Élevage de volaille et de porc</li><li>- Oignon,</li><li>- Gombo,</li><li>- Piment</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Huiles</li><li>- Viandes</li><li>- épices</li></ul>
Particulièrement Rigide	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cultures arboricoles fruitières</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Céréales</li><li>- Tubercules</li><li>- Hévéa</li></ul>

# MISE EN PRATIQUE DU POINT DE VUE PRODUCTEUR

- ▶ Campagne fictive d'anacarde