

Shaping value chains for development: global value chains in agribusiness, GTZ, 2005

Filières agroalimentaires mondiales et développement

L'un des principaux défis de l'aide internationale est de réduire la pauvreté dans les zones rurales des pays en développement, en encourageant l'augmentation de la production et l'exportation de produits agricoles. Cependant, les changements intervenus dans la nature des marchés et du commerce liés à ces produits au cours des dernières années ont créé de nouveaux défis. Ceux-ci procèdent de la modification des marchés et de la concurrence – montée en puissance des gros acheteurs dans les filières alimentaires mondiales et concentration croissante des acteurs à différents points de la filière – mais aussi de l'importance croissante des normes publiques et privées imposées dans le cadre de la réglementation du commerce.

Cette étude analyse les défis nés de ces changements du point de vue des filières internationales, examinant leurs implications pour les politiques aux niveaux micro, méso et macro. Le concept de filière internationale met particulièrement l'accent sur la coordination des différents acteurs le long de la chaîne d'activités de production, transformation et distribution des produits. Ce document se divise en quatre parties : la première traite des principales tendances actuelles des marchés agricoles, la deuxième explicite ces tendances par le prisme de l'analyse de filière, la troisième examine les implications pour les programmes d'intervention et la dernière présente les apports de l'analyse de filière pour la formulation de politiques dans le domaine des normes, de la propriété intellectuelle et de la concurrence.

TENDANCES RÉCENTES DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE MONDIALE

Les tendances de l'industrie agroalimentaire mondiale sont complexes et plurielles. Quelles ont été les évolutions

récentes et quel est leur impact sur les systèmes de production dans les pays en développement ?

La montée en puissance des grandes chaînes de distribution au détail

Ces dernières années ont vu croître l'importance de la grande distribution dans l'économie mondiale. La part de marché des géants de l'alimentation, notamment européens, a fortement augmenté en quelques années, sous le double effet de la concentration et de l'internationalisation croissante des plus grandes chaînes de distribution. Le rôle d'entreprises leader qu'elles jouent désormais au sein des filières n'est pas sans conséquence.

L'importance croissante des chaînes de supermarché dans la distribution des produits frais et transformés a conduit à une réorganisation substantielle des systèmes d'approvisionnement agroalimentaires. L'un des principaux effets s'est fait sentir sur la relation entre les détaillants et les transformateurs/producteurs de produits alimentaires. Là où traditionnellement les seconds maîtrisaient la distribution en développant des marques et

Accédez au texte original :

http://www.bdsknowledge.org/dyn/bds/bdssearch.details?p_phase_id=4&1&p_lang=en&p_phase_type_id=6

en ayant recours à un réseau de grossistes et de détaillants pour vendre et distribuer les biens aux consommateurs, ce sont maintenant les détaillants qui dominent la chaîne d'approvisionnement et se sont emparés du pouvoir autrefois détenu par les producteurs. Abandonnant leur rôle de simples revendeurs de biens produits par d'autres, les gros acheteurs vont désormais chercher les fournisseurs en mesure de leur vendre les produits qu'ils veulent pour leurs clients.

L'un des indicateurs de ce nouveau rôle dominant est l'augmentation des marques développées par les grandes chaînes de distribution au détail. Les grandes chaînes ont désormais leurs propres marques, ce qui crée de nouveaux défis pour les producteurs.

L'impact de cette tendance se fait particulièrement sentir dans le **domaine des produits frais**. À partir des années 90, les chaînes de supermarché ont commencé à vouloir suivre et contrôler la qualité, la fraîcheur, la traçabilité et la sécurité des produits. De plus en plus, elles ont imposé des spécifications sur la façon dont les produits devaient être cultivés, récoltés, transportés, transformés et stockés. Pour faire appliquer ces spécifications, les grands distributeurs ont choisi de travailler avec un nombre réduit d'importateurs et de fournisseurs, favorisant ainsi des relations à plus long terme au sein de la filière, mais augmentant dans le même temps sensiblement la dépendance des fournisseurs à ces gros acheteurs.

Ces évolutions peuvent menacer d'exclusion les fournisseurs incapables de répondre à ces nouvelles exigences. Mais pour ceux qui sont en mesure d'y répondre, elles augmentent les possibilités d'accroître la valeur ajoutée de leurs produits et de démarquer leur offre de celles de leurs concurrents.

Outre les produits frais, cette nouvelle tendance a également un impact dans le domaine **des produits « de niche »**. De plus en plus de consommateurs fondent leur choix sur des préoccupations sociales ou environnementales. Cela implique que la différenciation des produits, sur la base de certifications bio, de garanties éthiques ou de préservation de l'environnement, devient une stratégie à la fois pour les détaillants, les producteurs et les intermédiaires.

Les études sur la montée en puissance des grandes chaînes de supermarché montrent en outre que celles-ci augmentent leur **pénétration dans les pays en développement**. Les implications de cette implantation sont très significatives. Lorsque les supermarchés des pays développés s'approvisionnent dans les pays en développement, cela conduit généralement à l'exclusion des petits agriculteurs auxquels sont préférées les grosses exploitations. Il s'agit alors pour les interventions de développement d'appuyer les efforts des petits agriculteurs sur le marché domestique ou sur les segments les moins demandés du marché de l'export. Mais si les supermarchés recréent des schémas d'approvisionnement similaires sur les marchés domestiques des PED, alors les perspectives des petits agriculteurs sont bien moins ouvertes. Les interventions ciblant les petits agriculteurs devront dans ce cas nécessairement avoir pour objectif d'aider ces derniers à répondre aux exigences des grandes chaînes de distribution, qu'elles soient implantées sur le territoire national ou à l'étranger.

Toutefois, d'après certaines sources, la pénétration des chaînes de supermarché dans les circuits de distribution des pays en développement ne serait pas aussi importante qu'il y paraît, en particulier en ce qui concerne les produits frais. Pour ces produits, les canaux de distribution traditionnels demeurent importants. Cela suggère qu'il faut maintenir une vision large des opportunités qui se présentent aux petits agriculteurs dans les pays en développement. Par exemple, il se pourrait qu'ils aient beaucoup à gagner à se concentrer sur l'efficacité de la distribution des produits traditionnels et du fonctionnement de canaux marketing bien établis.

Les phénomènes de concentration dans l'industrie alimentaire mondiale

La concentration dans la distribution au détail n'est qu'une petite partie du processus plus large de concentration dans de multiples champs de l'industrie alimentaire mondiale. La concentration croissante est claire chez les entreprises de fast-food, les fournisseurs d'intrants

et les entreprises de fabrication et de transformation. La filière compte désormais moins d'entreprises aux différents points de la chaîne et ces entreprises tendent à recourir à moins de fournisseurs.

Les conséquences de la concentration des fast food sur l'industrie agroalimentaire s'observent maintenant au-delà des frontières des États-Unis, à mesure que les chaînes de fast-food s'internationalisent. Là où elles s'implantent, elles imposent leur stratégie d'approvisionnement, poussant les systèmes de production agricoles locaux à se transformer en gros producteurs utilisant des méthodes de culture à plus forte intensité de technologie et des usines de transformation alimentaire plus grandes et plus centralisées.

Les fournisseurs d'intrants ont souvent été négligés dans l'analyse de la transformation des systèmes agroalimentaires. Cependant, d'importants changements sont intervenus. En particulier, avec l'introduction croissante de paquets techniques, les agriculteurs deviennent dépendants des fournisseurs. Leurs connaissances des pratiques de production proviennent souvent des fournisseurs, qui leur vendent des packages complets liés aux produits (matériels, informations techniques, etc.).

La concentration dans le domaine des semences a aussi été largement documentée. La transformation des technologies de production peut accroître la coordination verticale si les fournisseurs d'intrants imposent des changements technologiques à de multiples points de la filière.

L'impact sur les producteurs et exportateurs des PED de la concentration croissante à différents points de la filière se traduit à trois niveaux. D'abord, la concentration dans le domaine de la fabrication et de la transformation a un impact significatif sur les conditions d'exportation des producteurs et exportateurs dans les pays en développement. Les fournisseurs des marchés d'exportation doivent satisfaire aux mêmes exigences que les producteurs nord-américains.

Ensuite, les transformateurs/fabricants mondiaux imposent des évolutions qui touchent directement les petits producteurs. Par exemple au Brésil, l'obligation de réfrigérer le lait sur le lieu de la traite a été à l'origine de la marginalisation de milliers de petits producteurs.

Enfin, les tendances de consommation changeantes et la libéralisation du commerce transforment les caractéristiques des marchés domestiques dans les pays en développement et imposent des changements dans leurs structures de production.

Les normes internationales

L'abondante littérature sur les normes internationales dans les domaines de l'alimentation et de l'agriculture et la complexité des institutions qui définissent ces normes donnent un aperçu de leur importance croissante dans l'économie mondiale. Le champ d'application des normes s'est considérablement élargi. Traditionnellement, les normes (en particulier dans le secteur manufacturier) s'apparentaient à des spécifications techniques concernant les produits. Aujourd'hui, il s'agit davantage de critères permettant d'« évaluer la performance d'un produit ou service, ses caractéristiques techniques et physiques et/ou les conditions dans lesquelles il a été produit ou délivré ». Par ailleurs, il faut faire la distinction entre les normes obligatoires développées ou adoptées par les gouvernements et les normes issues du secteur privé.

Les normes se font de plus en plus nombreuses et strictes. Plusieurs raisons expliquent cela, à commencer par la prise de conscience accrue des risques sanitaires associés à l'alimentation. Les techniques de test des produits sont également de plus en plus sophistiquées, ce qui permet d'aller toujours plus loin dans le niveau de contrôle de la sûreté des aliments. La mondialisation de l'industrie agroalimentaire et l'augmentation des aliments transformés et préparés créent par ailleurs de nouveaux risques.

ANALYSE DES ÉVOLUTIONS DU POINT DE VUE DES FILIÈRES INTERNATIONALES

Ces tendances de l'industrie agroalimentaire mondiale ont été relevées par des chercheurs et praticiens travaillant à l'aide de divers cadres analytiques. La

coordination verticale a été mise en évidence par un ensemble d'approches théoriques des systèmes agroalimentaires. De nombreux auteurs ont utilisé la métaphore de la « chaîne » dans l'analyse des réseaux de production et de distribution. Quelles sont les caractéristiques distinctives de l'approche filière ?

Les spécificités de l'approche filière

L'analyse de filière internationale identifie l'impact du rôle majeur endossé par les nouveaux gros acheteurs mondiaux, en se concentrant d'une part sur les différentes positions des entreprises leaders dans la filière, leurs compétences et les implications pour les autres agents de la filière, et d'autre part sur les types d'acheteurs cherchant à sortir de la filière et les conséquences pour la structuration des filières.

L'analyse de filière fait ressortir les différents moyens de coordination des activités le long de la chaîne. Elle définit la « gouvernance »¹ de la filière, c'est-à-dire le processus de spécification, de communication et de mise en application des paramètres des produits. La gouvernance s'exprime lorsque une entreprise suit les paramètres fixés et imposés par une autre (entraînant contrôle et sanctions).

À tout point de la filière, les trois paramètres clés à spécifier sont :

1. ce que l'on doit produire : conception et spécifications du produit ;
2. comment on doit le produire : spécifications du processus ;
3. quel volume doit être produit et à quel moment : calendrier et logistique de production.

La gouvernance des filières

La gouvernance des filières (ou coordination verticale) est une caractéristique tellement forte des systèmes d'approvisionnement agroalimentaires qu'il est tentant de la considérer comme acquise

¹ « Value Chain Governance » en anglais. Le terme gouvernance est utilisé ici dans un sens différent de celui qui lui est traditionnellement attribué.

ou par nature supérieure aux relations commerciales standards. Cependant, la gouvernance de filière implique des coûts considérables de suivi et de mise en application. Aucune entreprise n'est prête à payer pour développer des accords avec des fournisseurs spécifiques si c'est pour acheter des produits qu'elle aurait pu acheter dans les conditions normales du marché. La justification de la gouvernance est liée à trois facteurs :

- **l'achat de produits non standards** (plus la stratégie de différenciation des produits est importante pour l'acheteur, plus il aura besoin de travailler étroitement avec des fournisseurs choisis sur la conception, les spécifications, etc.) ;
- **la garantie d'un approvisionnement performant** (les déficiences des fournisseurs représentent un risque et des coûts pour les acheteurs) ;
- **les innovations** qui requièrent des changements simultanés à différents points de la filière.

Pour ces raisons, la coordination verticale tend à s'accroître dans les systèmes agroalimentaires.

Toutefois les entreprises s'efforcent de réduire les coûts associés à la gouvernance, de trois manières différentes :

- **en investissant dans les compétences des fournisseurs existants et en ne travaillant qu'avec les fournisseurs les plus compétents**. Ces deux stratégies conduisent à renforcer encore davantage la concentration au sein de la filière ;
- **en augmentant la codification des flux de connaissances** le long de la chaîne. La certification rentre ici en jeu ;
- **en reconfigurant la filière** de manière à ce que les points d'articulation entre les entreprises soient le plus possible éliminés par intégration verticale ou déplacés à des points où la complexité et l'étendue du transfert d'information sont réduites.

Face aux pressions découlant du pouvoir dominant des gros acheteurs au sein de la filière, la différenciation des produits et le développement de marques constituent pour les fournisseurs deux moyens d'opposer un contre-pouvoir. Il n'est donc pas étonnant de voir des producteurs à différents niveaux s'efforcer de mettre en place des dispositifs de certification, d'appellation ou de marque.

DE NOUVEAUX DÉFIS POUR LES PROGRAMMES D'ASSISTANCE TECHNIQUE

L'approche filière combine une perspective systémique (accent sur la chaîne de valeur) et la mise en évidence des structures de gouvernance (mode d'interaction entre les entreprises). Les programmes d'appui destinés aux producteurs agricoles doivent :

- reconnaître qu'une approche orientée sur les acteurs doit prendre en compte tous les acteurs clés, y compris ceux situés loin du système de production ciblé par l'intervention ;
- comprendre que les segments de marché sont différenciés en fonction des diverses conditions imposées par différents types d'acheteurs ;
- et reconnaître l'importance des flux de connaissances à l'intérieur des filières ainsi que les forces et limites de ces flux entre entreprises, et de l'appui apporté par les acheteurs aux compétences des producteurs.

Le diagnostic de filière

Le diagnostic de filière peut être systématisé à l'aide d'outils élémentaires, parmi lesquels :

- **la cartographie de la filière.** Celle-ci permet une identification simple et rapide des processus et agents clés composant la filière. Elle définit également les caractéristiques des différents marchés et canaux marketing à travers l'identification des besoins des différents types d'acheteurs ;
- **l'identification des défis auxquels sont confrontés les agents** (producteurs, intermédiaires, transformateurs, etc.) de la filière. Celle-ci peut être efficacement réalisée par une analyse des facteurs de succès essentiels ;
- **l'identification des moyens par lesquels combler les lacunes de connaissances et de compétences**, par exemple développement de systèmes qualité.

L'analyse de filière est une méthodologie particulièrement adaptée lorsque les liens au sein de la filière sont très spécifiques et que les acteurs sont interdépendants.

Lier les petits agriculteurs aux filières mondiales

Pour les organisations de développement, lier les petits agriculteurs aux marchés d'exportation, et non seulement aux marchés domestiques, présente un grand intérêt à plusieurs titres :

- dans un certain nombre de pays pauvres, notamment en Afrique, le potentiel de croissance de l'exportation dans les domaines des minerais, de la fabrication et des services est jugé si faible que l'agriculture représente le seul espoir ;
- entre 40 et 60 % des pauvres vivent dans les zones rurales ;
- les productions destinées à l'exportation sont les plus à même d'augmenter les revenus agricoles ; sur le marché intérieur, l'amélioration de la production se traduit le plus souvent par une baisse des prix aux consommateurs, ce qui n'est pas le cas sur le marché de l'export ;
- les perspectives de croissance de l'exportation sont les plus fortes dans le secteur des produits agricoles non traditionnels (horticoles par exemple) et c'est dans ce secteur que l'évolution des prix est la plus favorable ;
- enfin, l'impact de la croissance de l'exportation agricole sur la réduction de la pauvreté sera d'autant plus forte que les petits agriculteurs participent à cette croissance.

● **Le défi de la conformité aux normes**

La pertinence de lier les petits agriculteurs aux marchés d'exportation n'est donc pas mise en cause. Mais la question est de savoir si ces liens peuvent être effectivement établis et de manière pérenne. Il existe un certain nombre de politiques de soutien aux petits agriculteurs, mais celles-ci traitent très rarement le problème de la conformité aux normes de plus en plus complexes. Ce problème exige un appui au transfert de connaissances et à l'acquisition de compétences. Il s'agit non seulement d'informer davantage et mieux sur les normes, mais aussi de renforcer les compétences managériales et administratives. La formation de groupements peut aider à répondre à ces besoins. Étant donné les économies d'échelle potentiellement réa-

lisables via l'établissement de systèmes locaux visant à satisfaire aux normes, il semble pertinent de s'intéresser à la coopération horizontale à différents points de la filière. La promotion de coopératives, de schémas de contractualisation entre petits agriculteurs et gros acheteurs ou la recherche de nouveaux canaux marketing pour les productions des petits agriculteurs sont autant de stratégies possibles.

La principale difficulté ne consiste pas tant à intégrer les petits agriculteurs dans les circuits marketing satisfaisant aux normes imposées, mais à le faire de manière compétitive. Le défi que posent les normes est de parvenir à garantir leur application sans générer de coûts de coordination intenable. Plus l'acheteur doit contrôler de près la conformité aux normes du fait d'un manque de confiance dans le fournisseur, plus les coûts de coordination augmentent. Le critère déterminant des coûts de coordination est l'appréhension du niveau de compétence du fournisseur par l'acheteur. Les petits agriculteurs peuvent prendre leur place et réussir dans l'économie mondiale à condition d'être très compétents.

La prédominance des normes et certifications ne doit pas faire oublier l'alternative consistant à développer les exportations destinées à des marchés moins exigeants en la matière (Europe de l'Est ou Moyen-Orient, ou produits moins périssables par exemple) ou à des marchés de niche accessibles aux petits producteurs, notamment le marché des produits bio.

● **Les alternatives au soutien à l'exportation**

Lier les petits agriculteurs aux gros acheteurs ne présente pas que des avantages. Si un acheteur a investi dans le renforcement des compétences d'un petit producteur, il aura tout intérêt à lui acheter des quantités substantielles. Le principal risque consiste donc en la dépendance des petits agriculteurs à un acheteur unique. C'est pourquoi il ne faut pas négliger d'autres stratégies que le soutien à l'exportation pour appuyer le secteur agricole. D'abord, sur un certain nombre de marchés, on peut raisonnablement anticiper que la production sera

de plus en plus le fait de grandes exploitations, et que les interventions de réduction de la pauvreté peuvent s'intéresser à l'amélioration des conditions de travail des employés salariés des exploitations. Ensuite, le potentiel du marché domestique ne doit pas être sous-estimé. L'urbanisation, la participation croissante des femmes et l'augmentation des revenus (là où elle a lieu) créent une demande pour les produits horticoles et d'élevage dans les pays en développement. Une grande partie de cette demande pourrait être satisfaite par les petits producteurs.

Quand les entreprises leaders des filières ont-elles un rôle dans la diffusion des connaissances ?

La reconnaissance croissante de l'importance de la coordination verticale dans les filières agricoles a conduit à s'intéresser au rôle potentiel des liens intra-filières dans la facilitation des flux de connaissances. Les liens établis à l'intérieur d'une filière internationale offrent la possibilité de transferts de connaissances issues du secteur privé, susceptibles de véhiculer des informations pertinentes et actualisées pour les producteurs, les transformateurs et les exportateurs des pays en développement.

Le transfert de connaissances n'est pas automatique. D'après les études menées, il est très variable d'une filière à l'autre. D'une manière générale, les grandes chaînes de distribution au détail sont les moins susceptibles de fournir une assistance technique. Celles-ci sont habituellement amenées à s'approvisionner en centaines ou milliers de types de produits différents et ont donc très rarement une connaissance spécialisée des produits. Même lorsqu'elles s'intéressent à l'innovation, elles se concentrent sur le produit final, non sur le processus de production.

Contrairement aux chaînes de supermarché, les transformateurs sont souvent des spécialistes techniques. Leur connaissance des impacts techniques et économiques des différentes caractéristiques des produits qu'ils transforment constitue une base qui peut être utilisée pour améliorer la productivité, en particulier

dans le cas de fournisseurs « captifs ». Les entreprises de transformation peuvent être moteur des évolutions techniques dans l'agriculture. D'autres agents de la chaîne peuvent être source de connaissances (concepteur d'un label, intermédiaire, fournisseur d'intrants, etc.). Le tout est qu'ils soient prêts à investir dans le développement des capacités des producteurs.

Les enseignements tirés jusqu'ici sur le rôle du secteur privé dans le transfert de connaissances montrent que :

- les agents clés de transfert des connaissances varient d'une filière à l'autre ; l'entreprise « leader » de la filière n'est pas forcément en position de garantir la compétence technique le long de la chaîne ;
- il existe des circonstances spécifiques dans lesquelles le secteur privé a des intérêts commerciaux à investir dans le transfert de connaissances et l'amélioration des compétences des fournisseurs ;
- l'engagement en faveur de l'amélioration des capacités des producteurs des pays en développement doit être mobilisé à travers des schémas faisant appel aux intérêts plus larges des entreprises, notamment à la promotion de leur image (responsabilité sociale, investissement éthique, etc.).

L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE

Il est communément admis que les pays en développement ne tireront les bénéfices de leurs avantages comparatifs dans le domaine de la production agricole que lorsque les politiques agricoles des pays développés seront réformées. Ces réformes comprennent la suppression des barrières de protection, la réduction des subventions aux agriculteurs des pays développés et la suppression des subventions à l'exportation. Les enjeux politiques dans ce domaine ont été largement analysés et l'analyse de filière n'apporte pas d'éléments nouveaux. Toutefois, cette dernière, ainsi que l'analyse des tendances sectorielles dans l'agroalimentaire, peuvent contribuer à alimenter la réflexion dans la mesure où

elles permettent d'identifier l'impact de l'environnement réglementaire et compétitif sur les systèmes productifs.

Les normes dans l'industrie agroalimentaire

Les contrôles sur le commerce des produits agricoles sont une extension de la législation sur le secteur alimentaire, adoptée par les pays pour réglementer la production et la consommation domestique. Ils visent la protection du consommateur, la protection du système de production et la protection des intérêts commerciaux (droits de propriété intellectuelle notamment). Ces réglementations sont elles-mêmes l'objet d'accords internationaux, qui prévoient l'introduction de normes.

Le problème des normes vient de ce que les comités qui les établissent ne garantissent pas qu'elles affectent différents pays de la même manière. Des études sur les normes techniques relatives aux produits ont montré que lorsqu'une norme unique est requise, il peut y avoir un choix entre différentes solutions possibles qui avantagent certains producteurs plus que d'autres. Les procédures de définition des normes demanderaient à être améliorées, notamment en impliquant davantage les pays en développement.

Cependant, la définition des règles n'est que la première étape. La façon dont elles sont appliquées influence évidemment leur impact global. Le principal défi en la matière consiste à améliorer les capacités des pays en développement à satisfaire aux normes internationales.

Les droits de propriété intellectuelle

Le rôle des droits de propriété intellectuelle dans le secteur agroalimentaire a énormément augmenté au cours des deux dernières décennies. Cette évolution est due à la fois à l'Accord sur les ADPIC (aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce) et à l'importance croissante des innovations scientifiques en agriculture.

À ce titre, il faut souligner l'importance des indicateurs géographiques dans le contexte des filières internationales.

Ceux-ci sont l'un des moyens par lesquels les pays en développement peuvent mettre en avant des marques ou identités spécifiques.

La concentration dans l'industrie agroalimentaire

Le phénomène de concentration a déjà été présenté plus haut et les problèmes soulevés par ce phénomène dans le secteur agroalimentaire sont largement documentés. Le problème consiste à apporter des réponses politiques à cette évolution. Les plus importantes ne pourront venir que d'initiatives intergouvernementales, des gouvernements des pays développés ou de pressions de la part des consommateurs dans ces mêmes pays. Les principaux domaines d'amélioration politique au niveau international sont les suivants :

- apporter un appui à la sous-commission des Nations Unies sur la promotion et la protection des droits de l'homme dans ses efforts pour développer un ensemble d'obligations ayant force de loi sur le commerce international ;
- l'OMC devrait s'intéresser de près à la question du pouvoir des oligopoles et son impact sur le commerce ;
- les gouvernements des pays développés devraient endosser la responsabilité de surveiller les pratiques concurrentielles de leurs entreprises lorsque celles-ci opèrent sur des marchés étrangers.

Références complémentaires

- > La littérature sur la problématique des filières est abondante. Voir en particulier le **numéro 10 de la revue BDS « L'actualité des services aux entreprises »** consacré à ce thème.
 - > CIRAD, « **Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ?** », ministère des Affaires étrangères, 2001
<http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/doc26.pdf>
 - > DAVIRON B., « **L'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux de produits alimentaires** », ÉCOPOLE - Document de travail 44, Paris, 1999
<http://www.eadi.org/pubs/pdf/daviron.pdf?&username=guest@eadi.org&password=9999&group=EADI&workgroup=>
- Voir aussi les fiches techniques du Cirad sur le site www.cirad.fr, dont :
- > « **La commercialisation des produits agricoles : un enjeu renouvelé pour l'agriculture familiale** », Cirad, 2005
http://afm.cirad.fr/themes/territoires/fichesTechniques/BD_ca_lancon.pdf
 - > « **Les exploitations familiales, acteurs des filières agro-industrielles** », Cirad, 2005
http://afm.cirad.fr/themes/agroIndustries/fichesTechniques/BD_Tera_legal.pdf