
Actes de la troisième Conférence internationale sur la Francophonie économique

VERS UNE ÉCONOMIE RÉSILIENTE, VERTE ET INCLUSIVE

Université Cheikh Anta Diop de Dakar – Sénégal, 16 – 18 mars 2022

**L'ENTREPRENEURIAT RURAL AU BENIN : LES ENTREPRENEURS DE LA FILIERE
ANANAS FACE AUX PROCEDURES DE CONFORMITE AUX NORMES DE QUALITE ET
D'ACCES AUX MARCHES**

AGNES OLADOUN BADOU

Enseignante chercheure, socio-anthropologue, Université d'Abomey-Calavi, Cotonou, Bénin
abognes@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Depuis quelques années, la filière ananas fait l'objet de plusieurs réformes sur fond de « modèles voyageurs » orientés vers la "performance des entrepreneurs". L'une de ces réformes concerne la mise en conformité aux normes de qualité et la certification des procédés. Les entrepreneurs ruraux sont alors soumis à des démarches d'obtention d'agrèments et de certifications autorisant l'accès aux marchés régionaux et internationaux. Dans une perspective socio anthropologique de recherches fines de terrain auprès des différents acteurs de la filière, les investigations ont permis d'analyser les parcours des entrepreneurs pour faire face (ou contourner) les procédures bureaucratiques complexes et onéreuses d'acquisition des certificats/normes de qualité spécifiques à certains pays/marchés. Il s'est avéré que dans un contexte entrepreneurial embryonnaire et précaire, toutes ces quêtes de certifications ont une faible incidence sur la conquête de marchés internationaux, sur le profit des entrepreneurs et partant sur l'économie en général.

Mots-clés : Entreprenariat rural, certification, marchés.

Les idées et opinions exprimées dans ce texte n'engagent que leur(s) auteur(s) et ne représentent pas nécessairement celles de l'OFE ou de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité de ou des auteurs.

Introduction

A la suite de nos recherches sur la dynamique entrepreneuriale au Bénin (Badou et Bierschenk, 2019a ; Badou et Bierschenk, 2019b), nous avons fait le constat de l'émergence d'un entrepreneuriat agricole et de la part importante que représente l'agro business dans le tissu entrepreneurial. Non seulement il draine un nombre impressionnant de petits et moyens entrepreneurs, mais il focalise l'attention de l'Etat et de toutes les agences de développement qui investissent dans le secteur privé. L'une des filières agricoles autour de laquelle nous avons observé un début de professionnalisme et une floraison de grands, moyens et petits entrepreneurs, une forte présence d'associations professionnelles, d'institutions économiques et de partenaires au développement, est la filière ananas. De véritables enjeux socio-économiques, politiques et géostratégiques sont présents dans la filière. Il est présenté dans le Programme d'action du gouvernement (PAG), comme la première filière à forte valeur ajoutée, présentant des opportunités pour l'investissement privé. Il occupe la troisième place dans les filières d'exportation du Bénin qui représente le quatrième exportateur africain de l'ananas vers l'Europe. La filière fait l'objet de plusieurs annonces médiatiques et beaucoup d'appuis financiers et techniques sur fond de « blue print » et de « modèles voyageurs » sont orientés vers les acteurs privés. Nous avons alors questionné la dynamique entrepreneuriale dans la filière. Qui sont ceux qui l'animent, que font-ils ? avec quelles contraintes ? quelles facilités ? et quelles capacités de résilience face aux « nombreuses crises » dans la filière ? Quels sont les paramètres nationaux et internationaux qui affectent l'émergence économique d'un produit local comme l'ananas béninois et qui l'insère dans une problématique plus vaste au regard des questions de normes internationales, de certification et de précarité dans l'accès aux marchés ouest africain et européen ? Dans le cadre de cette communication ; le focus a été mis sur l'opportunité des appels à la conformité aux nombreuses normes de qualité pour accéder à certains marchés dans un contexte d'acteurs ruraux peu avertis.

La dynamique entrepreneuriale dans la filière ananas au Bénin

Nos résultats mettent en exergue, les stratégies des entrepreneurs ruraux face à différentes crises récurrentes dans la filière ananas. Ces crises pour la plupart ont pris leur source soit dans le sillage des réformes initiées dans le cadre de la restructuration de la filière ananas (crises nées des effets pervers de l'appui bureaucratisé à la production : l'organisation de la main d'œuvre en coopératives, subventions des travaux agricoles, la mise en place des clusters ; crises issues de la mise en place de l'Indication géographique protégée (IGP), crises de l'organisation des entrepreneurs en association), soit qu'elles ont été l'élément déclencheur d'une réforme dans le secteur (crise de l'utilisation de l'Ethephon qui finalement est devenu un booster de réorganisation et de contrôle des normes de qualité). Certaines crises proviennent aussi de réformes extérieures au secteur qui dans leur mise en œuvre ont induit des effets pervers sur la filière ananas (crise de la pression foncière dans la zone de production, crise de la fermeture des frontières nigérianes et la redécouverte des pays de l'hinterland -Niger, Burkina faso, Mali, Tchad). Dans le cadre de cette communication, nous présentons une des manifestations des réformes que nous appelons crises parce qu'elles mettent en branle plusieurs secteurs et occasionnent des effets pervers contre l'essor de l'entrepreneuriat dans la filière. Il s'agit des exigences de qualité en matière de production, de conditionnement et de transports, de transformation et de commercialisation/exportation qui conditionnent l'accès aux marchés de consommation. Ces exigences relèvent de conditions à remplir par les entrepreneurs à différents niveaux (producteurs, transformateurs, exportateurs) pour satisfaire à des normes prédéfinies aux plans local, régional ou international. Il s'agit de normes phytosanitaires, de normes d'exportation, de normes bureaucratiques et de procédures

d'autorisation de mise sur le marché de consommation. L'accent est mis ici sur les innovations des entrepreneurs pour faire face (ou contourner) les difficiles procédures bureaucratiques d'acquisition des nombreux certificats/normes de qualité spécifiques à certains pays/marchés et exigés dans le cadre de l'exportation au niveau local, régional et international.

Une brève description de la méthodologie

Pour mener à bien cette étude, le focus a été mis sur des techniques de recherches qualitatives de type socio anthropologique que sont : la revue documentaire, l'entretien, l'observation et l'étude de cas. Les entretiens ont eu lieu dans les espaces de production agricole, les entreprises de transformation, les marchés de vente, les centres de recherches agricoles, les administrations chargées de la réglementation des normes de production, d'exportation, les associations d'entrepreneurs, les agences de développement impliquées dans la filière ananas. Un accent a été mis sur des récits biographiques professionnels, sur les "crises", les "freins" et les "facilités" au sein de la filière, les innovations des entrepreneurs et des acteurs qui les appuient face aux "crises". En ce qui concerne la revue documentaire, c'est davantage vers la littérature grise que nous avons orientée nos investigations exploitant les parutions des journaux, magazines, plans politiques, rapports, compte rendus, monographies, affiches, fiches de suivi et de contrôle qualité, documents de spécifications de normes, statistiques sur la filière ananas au Bénin, etc. L'observation a concerné les réunions d'associations, des meeting politiques de producteurs, des séances de concertation entre commerçants et transporteurs, etc.

Les défis du secteur privé en Afrique

Lorsqu'on évoque l'entrepreneuriat de façon générale en Afrique, il est soumis à des pressions aussi bien internes qu'externes aux pays. Son essor est lié à un certain nombre d'aléas ou de défis. Les défis les plus couramment cités par les entrepreneurs eux-mêmes sont : l'accès au crédit, l'accès aux marchés régionaux et internationaux, l'accès à la main d'œuvre qualifiée, l'accès à l'énergie, la fiscalité, la justice, le dialogue intra secteur privé, le dialogue public-privé, etc. (Badou et Bierschenk, 2019b). Ces défis présentent des particularités intéressantes d'un pays à un autre, d'un secteur d'activité à un autre, d'une époque à une autre. L'accès aux marchés est le défi qui nous intéresse dans le cadre de cette présentation. Il est souvent tributaire des accords commerciaux caractérisés le plus souvent en Afrique par des relations asymétriques dans les accords et les partenariats économiques (Deblock, 2013). L'accès aux marchés est appréhendé ici sous l'angle des procédures voire tracasseries pour se conformer aux règles.

Le principal défi assigné aux entrepreneurs est d'être en phase avec les normes. C'est cet appel à la conformité aux normes qui nous introduit dans la problématique de cette présentation.

Les entrepreneurs en quête de normes de qualités et de certifications

La filière ananas demeure en pleine restructuration que ce soit en ce qui concerne le volet technique (la maîtrise des itinéraires de production, le contrôle de qualité, la sécurisation des espaces de production, le conditionnement et la conservation du fruit frais, le transport, les marchés d'écoulement,) que le volet institutionnel (l'organisation des acteurs, les accords commerciaux, les brevets, l'IGP, les politiques et programmes, les fonds d'investissement, etc.). Deux des défis du programme national de développement de la filière ananas sont l'amélioration de la compétitivité des chaînes de valeur ajoutée et l'amélioration des relations d'affaires et promotion de modèles d'affaires compatibles à l'entrepreneuriat agricole. L'option de réformer la filière ananas réside non seulement dans son potentiel économique mais également dans une volonté politique au cœur de

l'extension de sa production, de sa transformation et de son exportation. De ce fait, des innovations sont introduites pour amener les entrepreneurs à se mettre à niveau et répondre aux exigences de qualité.

Des types de réglementations, normes de qualité et certificats

Les entrepreneurs de la filière ananas sont tous confrontés à des questions de normes qui sont surtout des exigences de qualité, en fonction des marchés locaux, régionaux ou international. Les certificats et normes les plus cités sont : les certificats d'origine et les agréments pour l'exportation vers la sous-région, le Nigerian Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC) pour l'accès au marché nigérian, les agréments et autorisation de mise sur le marché de l'Agence béninoise de sécurité sanitaire des aliments (ABSSA), les normes ISO 2000, ISO 22000, la norme Hazard analysis critical control point (HACCP), le Global gap, le Bio Fairtrade, la norme alimentaire du British Retail Consortium (BRC).

Au fait dans la nomenclature des procédés de contrôle (douanière et de qualité) des produits alimentaires, on distingue d'une part, les réglementations de chaque pays (agréments, certificats d'origine, autorisation de mise sur le marché, certificats sanitaires, certificats phyto sanitaire, etc.) et d'autre part les normes dites normes volontaires privées (NVP). Elles sont élaborées par les acteurs de la société civile ou du secteur privé. Ainsi différents groupes d'intérêt de pays différents ou de même pays ont créé leurs propres NVP relatives aux systèmes de gestion de la qualité sanitaire des aliments. Le plus souvent ces référentiels privés s'appuient sur la méthode HACCP. Il s'agit des normes ISO, Global gap, Bio Fairtrade, BRC, etc. Selon une autre classification, on distingue : les normes de spécification : reliées à un produit (procédés sains de production, de transformation, de conditionnement, etc.) ; les normes d'exigence : initiées par les marchés de destination du produit, ce sont les normes génériques comme ISO 2000, HACCP, etc. Il existe généralement trois catégories de normes NVP : les normes de produits liées à la qualité, les normes de processus liés aux conditions de production et les normes de systèmes de gestion relatives à l'organisation des opérations pouvant permettre d'atteindre la conformité aux deux premières normes.

Bien respectées, ces différentes normes donnent droit à des certificats délivrés par des organismes accrédités. Ainsi, un entrepreneur transformateur d'ananas en jus qui applique la norme/démarche HACCP est considéré comme détenteur de la norme ISO2000. La norme ISO 22000 est une combinaison des normes HACCP et ISO 9001 et se situe au-dessus de chacune de ces deux normes. De même lorsqu'on parle de la norme Global Gap, elle est initiée par un groupe de commerçants (pour l'exportation vers l'Europe). C'est une norme basée sur les bonnes pratiques agricoles dans les champs pour que le produit ne soit pas contaminé.

La norme/démarche HACCP par exemple, est une norme commune de production. Elle est appliquée dans les unités de transformation/production et est relative à l'hygiène. Elle a 12 étapes et 7 principes. La norme ISO 2000 reprend les 12 étapes de l'HACCP.

Parcours d'entrepreneurs et stratégies d'accès à la normalisation

Selon les chiffres de l'Agence territoriale de développement agricole (ATDA) chargée de la filière ananas, on dénombre en 2018, environ 5000 à 7000 producteurs, 200 transformateurs, 135 commerçants affiliés à la Coopérative des commerçants d'ananas du Bénin (CCAB). Dans la majorité des cas, hormis une minorité de grands entrepreneurs dans la production, la transformation et la commercialisation/exportation, les entrepreneurs du secteur ananas sont classés dans les Petites et moyennes entreprises (PME). La plupart détiennent des unités de petites tailles et sont

dans une production artisanale. Le plus souvent il s'agit d'exploitations familiales. Certains sont affiliés aux associations professionnelles de défense des intérêts corporatistes. Face à l'exigence de ces différentes normes, ces entrepreneurs ne sont pas en mesure de se conformer aux procédures nationales et internationales de qualité. L'obtention d'agrément et de certificats obéit à la mobilisation d'un certain nombre de ressources qui ne sont pas à leur portée. Or le discours dans les creusets politico administratifs, les associations professionnelles, les agences de développement, incite tous les entrepreneurs à se mettre à niveau d'autant plus que la filière ananas représente un enjeu marchand et géopolitique majeur. Les entrepreneurs sont alors soumis à des démarches d'obtention des agréments et des certifications autorisant l'accès aux marchés de consommation de l'UEMOA, de la CEDEAO et de l'Union Européenne (UE). Il s'agit du fruit frais, des jus et autres dérivés de l'ananas. Ces démarches sortent les petits et moyens entrepreneurs de leur routine de production/transformation pour les plonger dans des tracasseries administratives, bureaucratiques et procédurales au sein et surtout hors de leurs espaces de production.

Dans le cadre du processus d'obtention des fameux sésames, se trouvent les certificats d'origine qui sont des documents qui attestent de la provenance d'un produit. On distingue les certificats d'origine de type communautaire pour les exportations vers l'UEMOA et la CEDEAO et ceux non communautaires pour les autres destinations internationales. Chaque type de certificat d'origine est délivré par une série de services administratifs distincts. Ils concernent les produits transformés localement comme le jus d'ananas. C'est l'Etat qui reconnaît qu'un produit a la nationalité béninoise à travers l'attribution du certificat d'origine. C'est à la suite de l'obtention du certificat d'origine que l'agrément est donné à l'entrepreneur pour exporter vers l'une ou l'autre destination. Mais avant, l'entrepreneur doit satisfaire aux exigences de certificats phytosanitaires, de normes NVP citées ci-dessus et enfin aux autorisations de mises sur le marché de l'ABSSA. A chaque étape, correspond son lot de démarches et de contraintes.

Dans l'ensemble, les démarches ne sont pas linéaires, ne sont pas maîtrisées et sont très pesantes pour l'entrepreneur surtout pour les petits entrepreneurs, les plus nombreux. Il y a des détails très subtiles qui leur échappent souvent et occasionnent beaucoup de rejets de dossiers à chaque étape. Seuls quelques connaisseurs avertis arrivent à s'en sortir après des délais variant de 6 mois à un an voire plus pour le seul certificat d'origine de type communautaire par exemple. Un dossier bien monté nécessite environ deux à trois mois pour l'obtention de l'autorisation de l'ABSSA. Cette dernière se charge du contrôle de l'effectivité des certifications, certificats et agréments. Selon les services de délivrance des autorisations et certificats, concrètement, l'entrepreneur ne peut seul comprendre et réaliser toutes ces démarches. Il a besoin d'une assistance. Il est alors obligé de recourir à une assistance extérieure (transitaire, consultants) qui constitue un coût supplémentaire pour les PME. A cet effet certains projets d'appui engagent des consultants privés, payés à grands frais pour accompagner les entrepreneurs dans les démarches. Les agences de développement prennent ainsi en charge la bureaucratie des entrepreneurs (conformités, certificats, agréments, renforcement de capacités,). Mais très tôt, le constat révèle que les consultants recrutés par les projets ne s'en sortent pas aussi bien. Ils sont confrontés aux nécessités de formalisation des entreprises, aux fluctuations dans les règles administratives, aux contraintes dans l'adoption de bonnes pratiques dans le processus de production/transformation, aux difficultés financières à satisfaire aux coûts des certifications, etc. Notons que les différentes certifications sont liées à un marché et à un produit donné. A chaque marché visé par un produit (par exemple du jus d'ananas de 30 cl avec une étiquette et un nom précis), correspond une série de normes à respecter sanctionnées de documents de certification puis d'agrément. En outre, les certificats ne sont pas pris une fois pour toutes. Ils ont des durées de validité qui oscillent entre deux et trois ans. La

certification HACCP a une durée de 3 ans. L'agrément de l'ABSSA, est de 2 ans renouvelable. Chaque renouvellement étant soumis à de nouveaux contrôles, des audits qui nécessitent des ajustements.

« À l'issue d'une visite à Sékou en ce temps, les experts ont demandé à ce qu'on élargisse la bande de sécurité. Dans le rapport d'expertise, il est apparu une récurrence de non-conformité. Ce qui justifie l'audit additionnel auquel nous devrions nous soumettre le 24 avril 2021 à nos propres frais » Affirme un responsable d'association de producteurs certifiés Fairtrade. Entretien du 17 mars 2021.

L'obtention de la certification exige non seulement des obligations dans la procédure de production ou de fabrication mais surtout un coût au regard des dépenses y afférentes. Les difficultés majeures sont liées au financement de la mise en conformité : Comment trouver les ressources pour se soumettre aux évaluations de conformité. C'est ce qu'exprime ce responsable de la sécurité alimentaire au Bénin :

« Nous avons de petits producteurs qui ne peuvent pas décaisser les frais afférents. Avant un dépôt à l'ABSSA, ces entrepreneurs doivent d'abord avoir toutes ces normes afin d'obtenir un agrément de l'ABSSA. Cette règle s'applique autant pour les ventes à l'interne qu'à l'externe. Si tu n'as pas tu ne peux pas exporter ni vendre au Bénin selon les textes donc tu dois avoir le certificat HACCP selon les textes mais c'est des certificats qui coûtent cher 15 à 20 millions si ton entreprise respecte déjà les normes de qualité lors de la production. Donc on donne parfois l'agrément ABSSA sans HACCP » entretien du 16 avril 2021.

Cette procédure est au frais de l'entrepreneur et pour des PME, il s'agit de montants colossaux sans compter la mise en place des techniques et des technologies pour une production de qualité.

Au total, les démarches exigent de la disponibilité, du temps, des compétences aussi bien formelles qu'informelles, des relations, des connaissances ou des informations nécessaires pour surmonter les difficultés de traçabilité. En matière de connaissance, par exemple, l'appartenance à une association peut être à la fois un atout ou un désavantage. A titre illustratif, la demande d'agrément pour le certificat d'origine de type communautaire, est une chasse gardée des associations professionnelles. Il s'y organise des locations d'agrément. Certains entrepreneurs sans préciser le nom de leur produit, vont négocier le nom d'un produit auprès d'un autre entrepreneur agréé pour exporter leurs produits. Certaines associations de transformateurs refusent à leurs membres d'aller personnellement et directement déposer leur dossier au niveau des services compétents sans passer par l'association. Cela pourrait découler de la lourdeur des démarches et du manque de loyauté entre les entrepreneurs de l'association.

En outre toutes ces procédures sont caractérisées par une forte tendance au dépôt de dossier, à l'écriture (écrire un projet pour être financé, monter un dossier pour être financé, monter des dossiers pour les normes, les certificats, des procédures à valider par les organismes, etc.) L'entrepreneur au cœur de tout ceci doit s'armer de compétences bureaucratiques. Pour les entrepreneurs, on tue les PME avec toute cette bureaucratie. Par contre pour les cadres de l'Etat, l'entreprenariat a besoin de cette bureaucratie car cela permet une traçabilité et démontre la manifestation de la souveraineté de l'Etat. Aussi L'Agence nationale de promotion des petites et moyennes entreprises (ANPME) est censée s'occuper de ceux qui sont dans l'informel pour leur faire intégrer le secteur formel. Or de l'avis des entrepreneurs, les cadres des agences de promotion sont des fonctionnaires dont les performances dépendent davantage de la consommation des budgets que de la performance de l'entreprise.

Illustration d'un itinéraire d'entrepreneur en quête de l'autorisation de mise sur le marché nigérian : La NAFDAC

La NAFDAC est la structure de certification de la qualité des aliments, au Nigéria. Au vu de l'échec répété des accords commerciaux avec le Nigéria, l'Etat béninois n'a pu prendre la responsabilité de faciliter cette certification pour les entreprises privées béninoises. Des entrepreneurs béninois ont entamé des démarches personnelles pour obtenir la certification de la NAFDAC. Des entrepreneurs nous ont affirmé avoir investi assez de temps et d'argent sans résultats dans la quête de ce certificat. Chacun y va selon ses relations. C'est ce qu'en disent deux entrepreneurs de la filière ananas :

« On est allé à la NAFDAC au Nigéria en septembre 2015 mais depuis rien. On n'a jamais livré directement en dehors de l'informel. C'est la semaine dernière que l'ambassadeur du Nigéria est venu ici voir l'usine et a dit qu'aucune usine n'est autant propre au Nigéria. Je fais les démarches personnelles et j'espère que cela va aboutir. » Une entrepreneure de la filière ananas, entretien du 27 février 2018.

« L'UEMOA est une réalité en termes d'espace de libre échange, il n'y a pas de barrière mais les accords de la CEDEAO ne sont pas concrets ; on ne peut aller vendre au Nigéria. J'ai tout fait, j'ai investi pour avoir cet agrément, j'ai recherché et j'ai rencontré le directeur de la NAFDAC, j'ai fait un lobbying et je suis allé avec le directeur du commerce Béninois au Nigéria ; on a vu le directeur de la NAFDAC mais il refuse. » Un entrepreneur de la filière ananas, entretien du 25 janvier 2017.

Ce dernier entrepreneur a été revu en avril 2021 pour la suite de ses démarches au sujet de la NAFDAC.

« Notre périple a commencé en 2013 où nous avons entamé la recherche des pièces du dossier NAFDAC. Nous avons finalisé la fourniture de l'ensemble des pièces exigées en 2014. Nous avons alors attendu que les prélèvements de notre jus d'ananas soient faits par le NAFDAC pour analyse avant que l'inspection des lieux ne soit faite. Face à cette difficulté nous avons associés les acteurs comme la Chambre d'industrie et de commerce du Bénin (CCIB), le Ministère de l'industrie et du commerce pour rencontrer la Directrice de la NAFDAC au Nigéria. Mais cette démarche n'a pas donné de résultats positifs. Ils ne sont pas venus pour faire l'inspection. C'était toujours en 2014. L'ambassadeur du Nigéria près le Bénin, face à cette difficulté des exportateurs, a initié en 2018, un voyage sur le Nigéria avec un collectif d'entrepreneurs pour rencontrer encore la directrice du NAFDAC et d'autres entités comme les laboratoires. La Directrice de la NAFDAC a à son tour, fait une descente au Bénin. Cela a conduit à la mise en place d'un point focal NAFDAC au niveau de l'ambassade du Nigéria près le Bénin. Mais cette démarche n'a toujours pas conduit à l'obtention du certificat NAFDAC par les exportateurs Béninois. Cet ambassadeur a multiplié des séries de voyages et de visites à des entités au Nigéria mais rien n'y fit. Il a même visité des usines ici et n'a rien trouvé à redire. Nous avons alors été conseillés par nos relations pour faire les analyses de qualité dans un laboratoire privé au Nigéria. De ces analyses, sont sorties des résultats conformes aux normes de la NAFDAC. Ainsi, lors de l'un de mes voyages au Japon, j'ai rencontré un ami qui m'a recommandé un consultant qui m'a accompagné pour l'obtention dudit certificat. Il s'est alors déplacé vers le Nigéria pour investigation. De là, une délégation est descendue pour

l'inspection des lieux. Le recrutement de ce consultant a coûté 30 millions. Cette somme a servi entre autres à nous encadrer, faire le déplacement des experts. Le déplacement de ces experts indépendants s'est déroulé en quatre missions minimum. Des recommandations s'en sont suivies du point de vue matériel. Il nous a été demandé de nous doter de certains équipements d'usine. Après cela, une inspection s'en est suivie pour se rassurer de l'effectivité des dotations en machines. Enfin, la mission officielle de la NAFDAC a eu lieu en août 2020 et l'agrément fût obtenu le 28 octobre 2020 ». Entretien du 27 avril 2021.

De ce long extrait d'entretien, il ressort plusieurs points d'analyse de ce processus qui a duré 7 bonnes années. Au départ, on constate une absence des deux Etats sur la ligne de front. Sur la base d'initiatives privées qui ont échouées et sur demandes des entrepreneurs, des services de l'Etat se sont investis dans le processus sans succès non plus. Les visites techniques, les voyages, les mises en conformité, le lobbying, le démarchage des autorités ont eu un coût supporté par l'entrepreneur. Ensuite des démarches hors du système formel ont permis de mettre à nouveau en branle la machine pour un résultat favorable. Selon cet entrepreneur, des structures d'appui l'avaient découragé sur cette conquête de la NAFADAC considérée comme une entreprise stérile. Pour cet entrepreneur, la prochaine bataille serait celle de l'effectivité réelle de l'accès à ce marché.

Agréments, normalisation et certification : quels résultats dans un contexte entrepreneurial précaire mais soumis à des normes globales ?

Au vu des contingences liées à la conformité aux normes et à l'acquisition des agréments et certificats, la principale question qui se pose est celle de l'opportunité et de l'impact de tant de focalisation sur des certifications dans le contexte entrepreneurial qu'est celui du Bénin.

Les statistiques au Bénin, révèlent que chaque année la production d'ananas évolue. Elle est passée de 244207 tonnes en 2017 à 440178 tonnes au 31 décembre 2020 dont 374379 tonnes en 2018 et 338928 tonnes en 2019 (ATDA, 2020). En 2012, cette production était de 375 636 tonnes. La production varie donc en dents de scie en fonction des aléas de toutes sortes. La prévision pour 2021 est nettement à la baisse en fonction des paramètres liés à la fermeture de la frontière Nigériane, de la COVID 19 mais surtout de la pression foncière dans la zone de production.

55% de la production nationale est exportée vers les pays de la sous-région y compris le Nigéria. 17% est consommée localement sous forme de fruits frais. 27% est transformée. Le marché international représenterait environ 2% de la production totale¹ dont 1% est exportée vers l'UE sous forme d'ananas frais et de jus. Or la concentration des appuis pour l'obtention des certificats se tourne vers les certifications de l'UE. Ce Marché occupe une part infime de la production et n'est accessible qu'à quelques grands ou moyens entrepreneurs qui en dehors des appuis, mobilisent d'autres ressources. On assiste à une forme d'élitisme dans l'accessibilité aux marchés pourtant miroitée dans le discours et les actions de promotion comme à la portée de tous les entrepreneurs. Sans l'existence de client provenant de ce marché pourquoi les normes de qualité exigées notamment les NVP élaborées par des privés d'autres pays sont exigées pour l'obtention d'agrément et d'autorisation de mise sur le marché locaux et communautaires ? La nature périssable de l'ananas fruit frais, l'absence ou l'insuffisance de dispositifs de conditionnement et d'emballage approprié ne facilitent pas aussi l'acheminement vers de longues destinations. En outre, les exigences de calibres et de couleur des clients de ces destinations, obligent à l'utilisation

¹ <http://eatproject.org/docs/EATAgCLIRBeninFrench.pdf>

de procédés mal maîtrisés par les agriculteurs. Ce qui engendre les crises répétées : fermetures et suspensions des exportations dues au dépassement de résidus chimiques d'éthéphon dans le fruit mûr, effondrement des marchés déjà conquis et mise à mal de la confiance des clients. Ces crises secouent non seulement les entrepreneurs mais tous les acteurs de la promotion de la filière et engendrent la mise en place de nouvelles réformes pour renforcer la traçabilité des produits.

Au cœur toujours des difficultés relatives aux normes, se trouvent également des cas de non rentabilisation ou de non jouissance des efforts d'obtention de certaines certifications NVP. Ainsi par exemple, la certification Bio Fairtrade obtenues après maints sacrifices conjugués de plusieurs producteurs, de leur association et de leurs partenaires ne leur amène toujours pas un profit supplémentaire.

« Le Bio, le Fairtrade que nous avons adopté est au-dessus du Global Gap. La valeur de la production bio selon les prix internationaux qu'on nous a miroité est plus chère. Plus que le Global gap. Mais en fin de compte nous vendons davantage au prix du conventionnel sur le marché local faute de client immédiat et pour éviter le pourrissement. Le client local ou de la sous-région ne fait pas cette distinction. C'est à tes risques et périls. » Un responsable d'association de producteur, entretien du 27 avril 2021.

Ainsi sans un marché et une clientèle sûre, et au vu de la nature périssable du produit, les producteurs écoulent leur production à tout venant. Pourquoi donc autant d'investissement sans une garantie d'écoulement ?

Hormis les aspects de normes et de certificats, ces produits à destination de l'Europe notamment les tonneaux de jus, sont soumis aux variations du prix du litre du jus d'ananas à l'international. Ce prix varie suivant les coûts de parité du dollars/FCFA mais surtout face aux subventions faites par les pays asiatiques pour concurrencer l'Afrique, faire baisser les prix, occasionner la faillite des plus faibles et reprendre plus tard la main sur le commerce international. Une grande entrepreneure de la filière ananas a été récemment victime de ce hold up du commerce international. Elle aurait perdu des centaines de millions de francs CFA entraînant dans sa chute, de nombreux petits producteurs appartenant à son cluster.

La part de l'imprévisible est assez élevé et rend instable la conquête de ce marché qui évolue au gré des contingences intérieures et extérieures. C'est ce que révèle les statistiques du tableau N°1. Selon l'ABSSA les exportations vers l'UE de 2015 à 2020 se présentent comme suit :

Tableau N°1 : Exportation d'ananas frais du Bénin vers l'UE

ANNEES	QUANTITE EXPORTEE (T)	DESTINATION
2015	3444, 897	France-Belgique
2016	2949	France-Belgique
2017	1022, 667	France-Belgique
2018	902,130	France-Belgique
2019	902, 6	France-Belgique-Suisse-Espagne-Maroc-Allemagne-Italie
2020	1134, 982	France Belgique Maroc-Allemagne

Source : ABSSA, cité par ATDA, 2020

Ainsi il serait davantage judicieux de se concentrer sur les marchés locaux et de la sous-région hinterland et Nigéria qui malgré les tracasseries bureaucratiques, arrivent à consommer la quasi-totalité de la production d'ananas. L'ananas Béninois est exporté majoritairement vers la CEDEAO et l'UEMOA.

Conclusion

De façon plus précise, le terrain a révélé que ces entrepreneurs ruraux en quête de conformités aux multiples normes de qualités, sont pris en otage par un investissement important dans des paramètres administratifs, juridiques, bureaucratiques, des logiques issues de la rationalité économique, de la planification rigoureuse, pour lequel il était nécessaire d'avoir un solide background (qui leur fait souvent défaut) et une véritable capacité d'adaptation dans une filière en pleine réforme. En outre, il faut être à un certain stade entrepreneurial (expériences, capital économique et social, accès à l'information que confèrent l'appartenance à des associations, à des réseaux politiques, administratifs, et privés marchands) pour rentrer dans ces logiques. Tout ceci fait que les appuis de l'Etat et des partenaires, bénéficient davantage à un groupe d'entrepreneurs minoritaires et va à l'encontre des grands effets d'annonce de la promotion de la filière ananas au Bénin marquée surtout par de nombreux renforcements de capacité notamment théoriques au profit des producteurs, et qui ont trait aux thématiques de la compétitivité (production), Conformité (normes), Connectivité (accès au marché). Toutefois, en interrogeant l'opportunité de telles innovations dans la filière, il apparaît clairement que leur impact est faible sur les entrepreneurs et sur l'économie en général.

Mais au-delà des difficultés des entrepreneurs relatives à la non effectivité des accords commerciaux, à la conformité aux normes en vue de la certification, l'accès au marché est aussi soumis, selon les entrepreneurs, à la non compétitivité de leur produit sur les marchés régionaux et internationaux compte tenu des prix totaux de revient. Ces prix butent contre les aspects liés à la main d'œuvre, à la technologie, à l'énergie mais surtout aux régimes de subventions que mettent en place les pays et autres entreprises concurrentes.

Références bibliographiques

ATDA. 2020. *Rapport bilan campagne 2020 de la filière ananas*, Abomey-Calavi, Rapport d'activités, 37 p.

- Badou, A. et T. Bierschenk. 2019. « Les entrepreneurs Béninois et leurs associations : Un capitalisme sous tutelle », *Working Papers of the Department of Anthropology and African Studies of the Johannes Gutenberg University Mainz IFEAS*, 186 : 1- 32.

- Badou, A. et T. Bierschenk. 2019. « Les défis du secteur privé au Benin et les paradoxes de sa promotion », *Working Papers of the Department of Anthropology and African Studies of the Johannes Gutenberg University Mainz IFEAS*, 189 : 1- 31.

- Badou, A. et T. Bierschenk. 2021. « Business associations in Benin 'at work': The paradoxes of private sector development », *Anthropology & development*, 52: 87-105.

- Chaponnière, J-R. 2014. « L'empreinte chinoise en Afrique », *Revue d'économie financière : La finance africaine en mutation*, 116 : 195-212.

- Deblock, C. 2013. « Accords commerciaux : entre coopération et compétition », *Politique Étrangère*, 77 (4): 819-831.