



Afrique de l'Ouest Bonne production 2012-2013



Les productions de manioc et d'igname ont augmenté respectivement de 2 % et 3 % par rapport à l'année précédente. Photo : ArTo/Fotolia

Du 19 au 21 novembre à Niamey (Niger), à l'occasion de la rencontre du Dispositif régional de prévention et de gestion des crises alimentaires (Pregec), coordonné par le Comité inter-États de la lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS), le volume de production céréalière dans les pays d'Afrique de l'Ouest et du Sahel pour la campagne 2012-2013 a été estimé à 57 318 000 tonnes (*Lettre Afdi* n° 418).

Ces volumes sont en hausse de 13 % par rapport à la saison 2011-2012 et de 18 % par rapport à la moyenne des

cinq dernières années. Des augmentations des productions de manioc et d'igname par rapport à l'année précédente, respectivement de 2 % et 3 %, sont également constatées. Même si ces hausses de production ont stabilisé les prix sur les marchés alimentaires, le Pregec souligne qu'ils restent élevés par rapport aux niveaux d'octobre 2011 et à la moyenne des cinq dernières années. Il attribue ces tensions sur les marchés aux reconstitutions de stocks par les ménages et les offices céréaliers, et ne prévoit pas de baisse significative des prix en 2013.



CHRONIQUE

Par Bruno Néouze, avocat en droit des affaires au cabinet Racines¹.

Ventes sur les marchés lointains : des précautions essentielles

Un groupement de producteurs africains a fait récemment une cruelle expérience en expédiant sa production de haricots vers le marché de Rungis par une dizaine de livraisons avion : ce n'est qu'après la dernière livraison arrivée à destination qu'il a su que son destinataire, chargé de vendre la marchandise à la commission, n'avait pu l'écouler qu'à vil prix alléguant qu'elle avait chauffé pendant le transport, de sorte que le produit de la vente, une fois déduits les frais de transport et de commercialisation, était quasiment nul.

C'est ici l'occasion de dire l'importance extrême de se prémunir pour sécuriser les ventes et le recouvrement du prix : rien ne sert de produire si le revenu n'est pas là. Notamment, la vente de produits sous le régime de la commission, c'est-à-dire sans qu'un prix ferme soit déterminé au départ, doit faire l'objet de dispositions écrites précises non seulement quant à la marge accordée au commissionnaire (qui peut être variable selon le prix de marché), mais également quant aux frais qu'il pourra déduire du prix obtenu. La loi française rend d'ailleurs dorénavant obligatoire pour les fruits et légumes que la marchandise soit en permanence accompagnée d'un bon de commande ou d'un contrat écrit précisant le prix ou le mode de détermination du prix.

Mais il faut encore être vigilant sur deux points : une information quotidienne sur les ventes réalisées, de sorte que les expéditions puissent être arrêtées d'un commun accord si le marché se dégrade, et des modalités d'agrèage telles que le vendeur puisse vérifier et contester en temps utile les réclamations sur la qualité de la marchandise : l'expéditeur est trop souvent mis devant le fait accompli, à une époque où il ne peut plus rien vérifier ni récupérer.

Instaurer une relation de confiance avec un acheteur ou un commissionnaire privilégié est indispensable, mais ce n'est pas suffisant et il faut savoir fixer clairement des règles permettant tous contrôles nécessaires.

(1) Racine est un cabinet d'avocats indépendant spécialisé en droit des affaires. Avec un effectif de 130 personnes en France (Paris, Bordeaux, Lyon, Marseille et Nantes), il réunit plus de 60 avocats et juristes à Paris. Il dispose également de bureaux à Bruxelles et Beyrouth, ainsi que d'un réseau de correspondants à travers l'Afrique. Bruno Néouze, associé, y traite avec son équipe les questions relatives à l'agriculture et aux filières agroalimentaires.



ICHOLAKOV/FOTOLIA