

## **Demande en faveur d'une gestion des risques de prix pour le Coton<sup>1</sup>**

Joe C.B. Kabissa

Directeur Général de Tanzania Cotton Lint and Seed Board

La Tanzanie reste encore fortement dépendante des produits de base pour sa croissance économique. Cependant, sa part sur le marché mondial pour ces produits de base est assez faible. La Tanzanie est donc un preneur de prix. Pour le coton, il existe également des contraintes du côté de l'offre, comme le montrent les rendements extrêmement faibles obtenus par hectare. Par conséquent, les chocs de prix au niveau du marché mondial peuvent avoir des conséquences politiques et économiques très importantes étant donné cette forte dépendance par rapport aux produits de base.

Dans le passé, le gouvernement intervenait par le biais des bureaux de marketing (marketing board) pour atténuer les effets négatifs associés aux chocs des prix du coton. Cependant, suite aux réformes récentes, ce fardeau a été transféré directement aux commerçants et aux paysans. D'un côté, les petits exploitants ont non seulement perdu des prix garantis fixes, mais ils sont de plus en plus exposés à des mouvements de prix incertains. De l'autre, les négociants qui pour la plupart se sont lancés récemment dans le commerce du coton et sont de simples novices qui préfèrent vendre sur le marché au comptant plutôt que sur le marché à terme. Ils sont ainsi incapables d'assurer une protection des prix.

Pendant la campagne commerciale 2004/2005, il s'est produit quelque chose d'unique qui peut servir à illustrer pourquoi les petits exploitants comme les négociants ont besoin d'une protection des prix contre les variations de prix. En octobre dernier, les cours du coton sur le marché international ont augmenté, passant à 79 cents par livre suite à une pénurie de production en Chine, conséquence du mauvais temps. Le règne des cours élevés qui a prévalu ensuite a amené une poignée d'égreneurs en Tanzanie à vendre leurs balles avant l'heure. Cependant, la majorité n'a pas agi de cette façon, et au lieu de cela a décidé par anticipation que les prix continueraient à monter. Malheureusement, au début de la saison des achats à la fin du mois de juin 2004, les prix étaient tombés à des niveaux guère différents de ceux du mois de juin de l'année précédente. Ces négociants sont donc dans l'impossibilité

---

<sup>1</sup> Présenté au Forum UE-Afrique sur le Coton, Session 5, Paris 5 au 6 juillet 2004

de faire profiter les paysans des bénéfices qu'ils auraient touché s'ils avaient vendu leur coton avant l'heure.

Les paysans par ailleurs ont également eu droit à un choc. Depuis la campagne 1999/00, ils ont vendu leur coton graine à un prix égal ou supérieur au prix plancher fixé en commun par le conseil du coton et les négociants juste avant l'annonce du début de la saison des achats. Les prix à la production ont souvent eu tendance à augmenter fortement au-dessus du prix plancher en raison d'une concurrence des prix féroce entre les négociants du coton. Ceci est une tendance qui s'est dessinée car depuis les quatre dernières campagnes, il y a un décalage entre l'offre et la demande de coton en Tanzanie. Ces campagnes sont de plus caractérisées par des prix à la production qui ne sont jamais tombés en-dessous du prix plancher, mais qui ont au contraire augmenté. Par conséquent, les paysans ont décidé de prendre comme règle de vendre leur coton beaucoup plus tard que nécessaire pour assurer des prix élevés qui soient réalistes vers la fin de la saison des achats.

Pour la campagne actuelle, en raison de la baisse prévue des cours sur le marché international, les prix à la production vont pour la première fois tomber à des niveaux inférieurs au prix plancher. Ceci se produira lorsque la Tanzanie sera assez forte pour une production record dans la phase post réforme. Reste encore à déterminer combien de paysans vont réagir à cette tournure dramatique des événements étant donné qu'au cours des cinq dernières années ils ont vendu leur coton à des prix qui allaient en augmentant.

### **La nécessité d'une protection des prix**

En Tanzanie, le coton est cultivé dans de grandes régions contrastées appelées respectivement zone de culture ouest et est. Dans la première zone, le coton est la seule source d'emploi et de liquidités. Dans les deux zones de culture du coton, la décision de cultiver ou de ne pas cultiver du coton dépend du prix payé pour le coton par rapport aux cultures concurrentes. En raison de l'incertitude des prix à laquelle les paysans sont confrontés après la récolte, la majorité des paysans a souvent tendance à intercaler le coton avec d'autres cultures concurrentes. Il faut cependant noter que leur souci principal reste la nécessité de limiter leur exposition aux fluctuations des cours du marché international, afin d'améliorer leur revenu. Les fluctuations saisonnières des prix du coton ont donc un impact direct sur la quantité de coton semé chaque année. Dans le passé, les organisations de paysans

apportaient une certaine protection, mais ce service a presque disparu suite à la libéralisation des marchés. Les paysans ne bénéficient plus de cette protection.

Les négociants du coton ont tendance à surveiller de près le risque associé aux chocs des prix se produisant entre le moment où le coton est acheté aux paysans, et le moment où ils vendent le lint aux filatures de coton ou aux marchands de coton. Le scénario expliqué ci-dessus illustre clairement les difficultés à acheter sur le marché à terme à une époque où les cours internationaux évoluent rapidement .

En raison des risques de prix impliqués, les institutions de prêt offrent actuellement des conditions aux négociants en coton avant de leur accorder un financement pour leurs opérations. De plus en plus de banques le font, en particulier la CRDB, Exim et Standard Chartered qui souhaitent également protéger leur propre portefeuille comme le montre l'utilisation accrue de services offerts par les sociétés de nantissement. La nécessité de garantir les prêts se reflète encore plus avec les banques qui de plus en plus demandent une preuve de la vente à terme (par exemple de montrer un contrat de vente) avant de passer au financement des projets de garantie de crédit à l'exportation. Cet aspect des exigences des banques vis à vis des négociants d'opter pour une protection des prix est appliqué pour tous les principaux produits de base en Tanzanie.

### **L'avenir**

Comme on pourrait demander aux négociants qui bénéficient de l'utilisation des instruments de risques de prix en protégeant leurs bénéfices et en assurant le financement, de passer une partie des avantages aux paysans, il est nécessaire de renforcer l'utilisation de ces instruments. C'est une vaste tâche qui implique sensibilisation, éducation et promotion. A cet égard, le Conseil du Coton après avoir constaté une augmentation des manquements aux contrats ces dernières années, a invité le Vice Président de la Liverpool Cotton Association (Association du coton de Liverpool) à venir en Tanzanie dans le cadre d'un séminaire pour les négociants du coton pour parler des aspects de bonnes pratiques commerciales. Mais les négociants doivent apprendre à connaître les tenants et les aboutissants des marchés. Il est à cet égard urgent d'obtenir l'assistance de l'UE et de la Banque mondiale.