

7. Les compétiteurs : sources d'approvisionnement concurrentes pour les produits dérivés du manioc en Europe

7.1. La compétition intra-européenne : aliments de substitution pour les PEDM

7.1.1. La concurrence des semoules de céréales

Jusqu'à récemment vendue aux alentours de 1 €/kg, la semoule de blé dur représente le concurrent potentiel le plus sérieux des PEDM à la consommation – même pour les ménages d'origine africaine.

Comme le faisait remarquer une commerçante de l'étude, "à 1 €/kg, la semoule de blé dur est la principale concurrente de la farine de Fufu : la semoule gonfle, il y en a plus dans l'assiette et pour moins cher... Mais si les prix s'équilibrent, les gens vont chercher plutôt le Fufu".

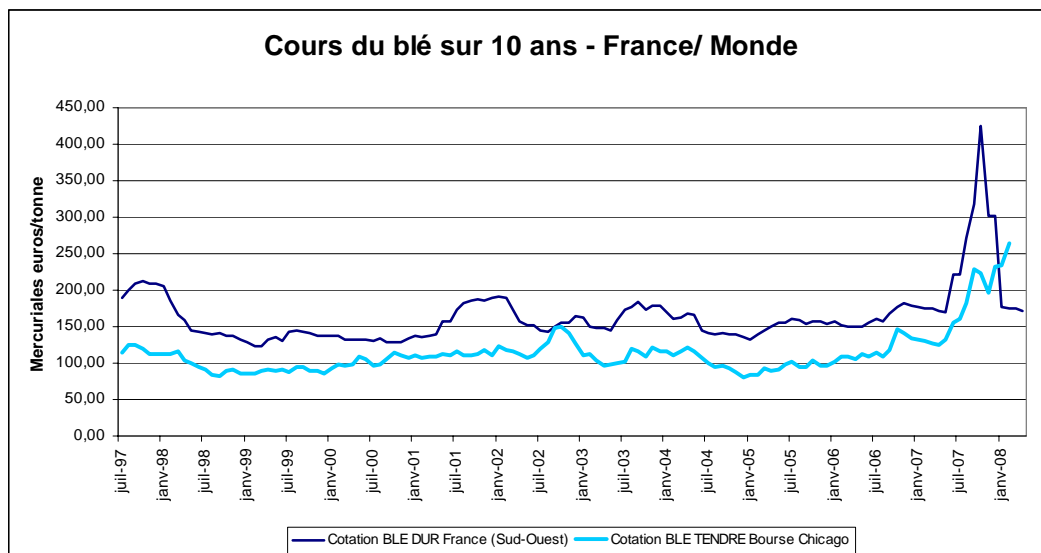
Par comparaison, les PEDM importés en Europe restent un produit cher – aux alentours de 2 €/ 2,5 €/kg.

Comme le faisait remarquer un autre commerçant "le problème pour développer la consommation, c'est le prix ! Avant la semoule était à 0,50 €/kg seulement, elle avait déplacé le Fufu, mais aujourd'hui elle est à 1,25 €/kg, les gens vont revenir au manioc..."

Selon lui, "c'est le même problème avec la racine fraîche : la racine de manioc du Costa Rica est à 1 €/ 1,25 €/kg. La racine d'origine africaine arrive à 2,50 €/kg..."

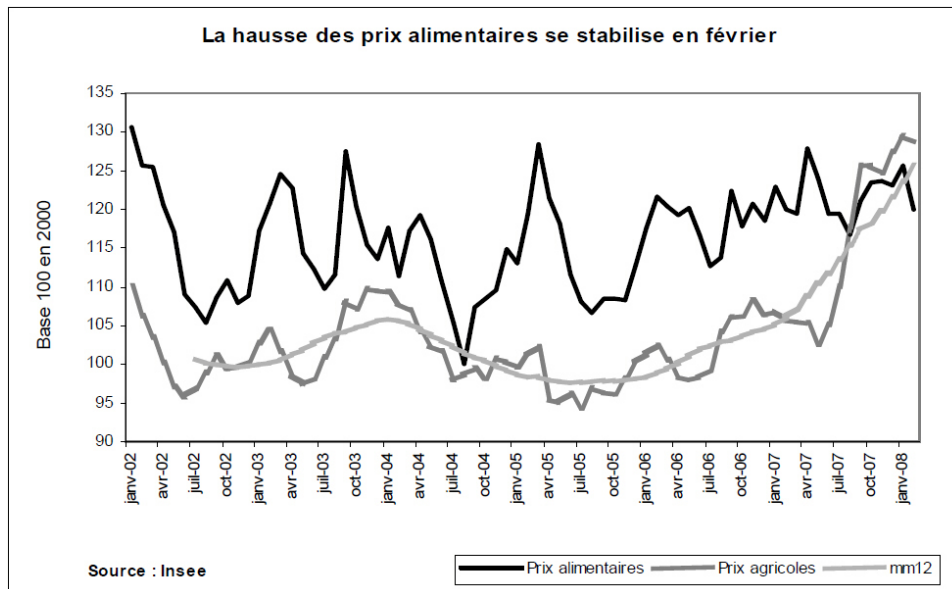
Pour ce même commerçant, le prix d'objectif des farines de manioc devrait se situer aux alentours de 1,50-1,70 €/kg pour lutter durablement contre la compétition des produits européens.

Comme on l'a dit, la situation compétitive des PEDM par rapport à la semoule de blé dur s'est récemment améliorée du fait de l'augmentation du prix des céréales, visible sur le graphique ci-dessous :



Cette hausse récente et violente s'est répercutée sur les prix alimentaires, comme visible ci-dessous⁷⁶ :

⁷⁶ Mesure France : l'IPPAP mesure l'évolution des prix des produits vendus par les agriculteurs. Il est élaboré à partir de l'observation des prix du marché, en particulier sur les enquêtes et relevés réalisés par le Service des nouvelles des



On remarquera que, selon les observatoires gouvernementaux européens, les prix des produits alimentaires et des boissons non alcoolisées progressent toujours en début 2008 par rapport à 2007, mais cette progression ne s'accélère pas, elle tend à se stabiliser⁷⁷.

7.1.2. Quel prix de revient pour les PEDM importés en Europe

Essayons de calculer le prix de revient des PEDM importés en Europe.

- Partons d'un Gari acheté sur les marchés locaux entre 100 et 200 FCFA/kg : soit 0,30-0,35 €/kg
- L'installation de la chaîne d'ensachage comprend une doseuse à vis (20-25.000 euros à l'achat) et une ensacheuse⁷⁸ (15.000 euros) à amortir en 5 ans – soit sur 5 x 400 tonnes : $40.000/2.000.000 = 0,02$ €/kg
- Le sachet "nylon" coûte : 0,17 €/kg
- Le carton d'emballage pour 12-15 paquets d'1 kg revient à : 0,10 – 0,12 €/kg
- Le packing et charges FOB, puis le transport par bateau Lomé – Le Havre⁷⁹, puis les charges de dédouanement : à l'arrivée, le produit revient à environ 1,20/1,30 euros/kg
- Le transport jusqu'à Paris
- La marge de l'importateur : 25%
- La marge du distributeur

Au final, on est bien au-delà des 1,50 €/kg (qui représentent plutôt le prix de vente de l'importateur que le prix de détail). On a vu que le prix du produit sur le marché de détail est aux alentours de 2 €/kg dans les zones de chalandise africaine spécialisées.

marchés (SNM) et le Service central des enquêtes et études statistiques (Scees) du ministère en charge de l'agriculture. Il est calculé par l'Insee en base 100 en 2000.

Les prix des produits alimentaires et non alcoolisés, payés par les ménages, sont mesurés par l'indice des prix à la consommation calculé par l'Insee. L'IPC étant calculé en base 1998, il est converti en base 2000 pour effectuer des comparaisons graphiques.

⁷⁷ même si les effets de la flambée des cours de 2007 continuent de se répercuter sur le marché des pains et céréales, des produits laitiers – qui flambent –, et des huiles et graisses.

⁷⁸ 5-6 doses/mn, 3-5 tonnes/jour

⁷⁹ y inclus assurance qui s'élève à 0,4 % de 1, 1 fois le prix CF

Si le produit est expédié en vrac et l'emballage est effectué à l'arrivée, le coût sera similaire ou supérieur :

- Emballage à façon : 20 cts/kg
- Sachet + carton : 30 cts/kg

7.2. La compétition sur les marchés industriels mondiaux

On se reportera ici au document d'analyse de marché global "Global cassava market study - Business opportunities for the use of cassava", déjà cité pour une analyse des principaux compétiteurs des pays d'Afrique de l'Ouest et Centrale, à savoir :

- La Thaïlande
- Le Brésil
- Et – en émergence – la Chine

Nous n'en répèterons pas les analyses et conclusions.

Il est malheureusement difficile d'envisager que la production africaine – plus dispersée géographiquement et peu intensifiée – puisse servir de base à des unités concentrées et à forte productivité susceptibles de concentrer les unités asiatiques sur leur terrain.

Exemple d'opérateur asiatique globalisé : Abbaz Trade Co., Ltd, exportateur de pellets Thaïlandais
<http://tapioca.en.ecplaza.net>

Les produits commercialisés sont les suivants :



Tapioca Pellets For Animal Feed



we're export - supply the Thai Tapioca Pellets for raw material producing Animal feed manufacture as cows, horses, pigs, goats, sheep and other animals. Our can be provide order of goods more quantity 10,000 tons /shipment of Month as follows. Commodity... [Thailand]

Tapioca Chips



We're pleased to inform you we're export - supply the Thai Tapioca Chips for raw material producing Ethanol and Animal feed manufacture as cows, horses, pigs, goats, sheep and other animals, our can be provide order of goods more quantity 30,000 tons /shi... [Thailand]

8. Perspectives de développement des courants d'exportation actuels

Les propositions suivantes sont issues à la fois de suggestions faites par les opérateurs professionnels, observateurs de longue date du marché, et de notre propre connaissance des caractéristiques des marchés de consommation occidentaux – y compris une pratique directe du référencement de différents produits alimentaires en GMS.

Nous ne discutons ici que des possibilités pouvant conduire à l'ouverture ou au développement de courants d'exportation vers l'Europe.

Il est clair que tous les observateurs s'accordent pour dire que **la première utilisation du manioc africain doit venir en substitution d'importations actuelles** (céréales panifiables, aliments du bétail...) **sur les marchés domestiques**, et pour l'amélioration de l'autosuffisance alimentaire des populations des pays d'origine.

8.1. Pour le marché ethnique *sensus stricto*

8.1.1. Pour le marché ethnique de base, servant en priorité la diaspora africaine

Rappelons ce que nous avons vu sur le terrain : la demande des clients s'exprime comme suit – par ordre de priorité :

1. **la qualité gustative**, un "bon" produit (sinon ne fera pas long feu)
2. **le prix**
3. **l'origine** (un Camerounais préfère un fofou d'origine Cameroun, même si celui du Rwanda est éventuellement meilleur)

et :

4. **Ne pas compliquer l'emballage pour ne pas avoir l'image d'un produit "industriel"**

Par contre, il convient de :

5. **Diminuer le prix pour être compétitif avec la semoule de blé dur**

C'est le principal frein actuel au développement des exportations vers les marchés ethniques servant la diaspora africaine actuelle. Nous avons avancé l'hypothèse d'un **prix d'objectif rendu en magasin à 1,6 – 1,8 €/kg**.

Mais cette diminution de prix ne doit pas se faire au détriment de la qualité gustative. De très nombreux observateurs insistent sur le fait que l'industrialisation de la production des PEDM tend à en uniformiser/appauvrir le goût... et qu'elle en augmente d'ailleurs aussi souvent les coûts de production et le prix de revient⁸⁰.

Aujourd'hui, le business model qui semble le plus pertinent est celui développé par Pro-Exo-Com, basé sur une production artisanale du produit, industrialisé ensuite au niveau du packaging – cf ci-dessous.

8.1.2. Pour le marché ethnique "évolué" demain

A terme, le problème à résoudre est bien dans **la mise en conformité de la production avec des normes de qualité minimum – et la lutte contre la contrebande et les importations illégales**.

Le modèle d'approvisionnement des marchés européens actuel – basé en partie sur ces importations illégales – ne tiendra en effet que tant que les autorités européennes feront preuve de leur tolérance actuelle. Il s'agit là

⁸⁰ Tropiques Exo remarquait ainsi que le patron de Racines S.A. a essayé à plusieurs reprises d'automatiser la fabrication de Gari, mais n'a jamais réussi dans des conditions satisfaisantes.