



DESSCRIPTIF DE LA FILIERE ET TENDANCES

La situation du secteur agricole ivoirien en matière d'agroéquipements

Pour rappel, les exploitations agricoles ivoiriennes sont principalement caractérisées à 80% par des exploitations familiales de très petites tailles (de 0,5 à 5ha en général) et 20% d'exploitations « industrielles ». Les exploitations industrielles exercent principalement dans le palmier à huile, la canne à sucre, la banane avec notamment des grands groupes comme la compagnie fruitière, le groupe SOMDIAA, SUCAF (groupe SIFCA), la PALMCI, etc...

La consommation actuelle du marché ivoirien est estimée à **250 à 300 tracteurs par an**. Au nombre des agroéquipements acquis, nous avons les tracteurs agricoles qui servent à 80% au transport des produits. En plus des tracteurs, il y a un fort besoin en accessoires d'attelage aussi bien pour les travaux que pour le transport.

En dehors de ces engins, il y a des besoins en **équipements et traitements du grain pour les céréales** : des égraineurs, des broyeurs-mélangeurs, des décortiqueuses, des faucheuses, des équipements de stockage.

Cette consommation vient principalement des **grands groupes** suscités et des **coopératives de café-cacao et coton** regroupant plusieurs producteurs individuels qui, par la force du mouvement coopératif, et avec des garanties de débouchés fournies par les clients exportateurs de café et cacao (SACO du Groupe Barry-Callebaut, Cargill, Nestlé, OLAM) arrivent à dégager les financements nécessaires.

Tous les autres producteurs, du fait de l'atomicité des parcelles et des difficultés de financement, ne peuvent pas acquérir d'équipements. Des initiatives sont en cours au niveau de ces producteurs pour développer des pratiques de mutualisation et également assurer leur solvabilité. **Sur cette base, les besoins en équipement pourraient être multipliés par 5 soit 1250 à 1500 tracteurs par an**. Il faudrait aussi proposer des offres adaptées à de petites exploitations tant au niveau des caractéristiques qu'au niveau des coûts d'utilisation et bien sûr du prix.

Les principaux distributeurs

Les principaux distributeurs sont :

- **Lassire Industrie** représentant la marque John Deere avec 80 à 100 tracteurs par an qui est aujourd'hui le leader du marché ivoirien,
- **ATC Comafrique** qui commercialise la marque New Holland qui totalise entre 50 et 70 tracteurs par an.

En dehors de ces deux gros distributeurs, d'autres de moyenne taille se partagent le marché. Ce sont entre autres CFAO, BOUCHARD, LET, AGRIMAT, COMATEC, etc.

Les équipements agroindustriels viennent pour la plupart des USA (tracteurs), de l'Angleterre (ligne de production céréales Alvan Blanch), de l'Italie (tracteurs et lignes de production), de la Chine, de l'Inde et du Vietnam.

Les entreprises Françaises exerçant en Côte d'Ivoire dans ce secteur notamment CFAO et Bouchard ne commercialise pas uniquement des tracteurs d'origine France. L'entreprise CFAO commercialise la marque Massey Ferguson et Bouchard les marques John Deere et Promodis (marque Européenne).

Le PNIA

Des réformes ont été à chaque fois nécessaires pour permettre au secteur agricole, de soutenir le développement économique et social de la Côte d'Ivoire. Dans l'objectif de rendre le pays émergent, un programme de dynamisation et de modernisation du secteur agricole est mis en place. Le PNIA est le programme de relance de secteur agricole. Il s'articule autour de 4 objectifs stratégiques que sont :

- La sécurité et la souveraineté alimentaire ;
- La gestion durable des cultures de rente et d'exportation ;
- L'engagement du secteur privé par le renforcement des investissements ;
- La gouvernance agricole en termes de réformes des filières agricoles, de restructuration des organisations professionnelles agricoles et de la mise en œuvre de la loi sur le foncier rural.

Les objectifs du PNIA sont :

- de relancer la croissance agricole à un taux de 9% par an avec notamment :
 - o un taux de croissance annuelle pour les cultures vivrières estimé à 6,8% ;
 - o un taux de croissance annuelle pour les cultures de rente fixé à 7,6% ;
 - o un taux de croissance annuelle pour les ressources animales fixé à 3% ;
 - o un taux de couverture forestière fixé à 20%.
- Contribuer à la réduction de la pauvreté ;
- Créer 2 400 000 emplois sur la période de 5 ans d'exécution du PNIA ;
- Réduire de l'insécurité alimentaire dans le but de sortir 6 à 7 millions de personnes de l'insécurité alimentaire ;
- Transformer au moins 50% des produits agricoles localement.

Le PNIA avec un budget de 3,1 Milliards d'euros sur la période 2012-2016 avec prévoyait des investissements de l'Etat et des partenaires techniques et financiers (PTF) estimé à 40% pour développer les infrastructures agricoles, améliorer la gouvernance dans le secteur et financer des projets structurants, des investissements issus du secteur privé à hauteur de 60% pour notamment intensifier la production, développer la transformation locale des produits et améliorer les circuits de commercialisation.

Le programme national d'investissement agricole, 2ème génération (PNIA 2, 2017-2025), prévoit entre autres l'acquisition de matériels agricoles auprès des constructeurs qui offriront des modèles économiques plus rentables, adaptés à ses besoins, et garantissant la durabilité du processus de mécanisation.

La mécanisation joue un rôle important dans le processus de transformation de l'agriculture ivoirienne qui doit passer d'une agriculture de subsistance à une agriculture tournée vers le marché, qui attirera davantage de jeunes, ce qui permettra d'assurer la relève dans ce secteur.

Avec PNIA2, d'un montant de 18 milliards d'euro pour la période 2018-2025, les ambitions des pouvoirs publics ivoiriens en matière de transformation et d'agriculture durable devraient s'accompagner de besoins nombreux et divers en équipements : motoculteurs, faucheuses, vanneuses pour la filière riz, matériel de transformation (lavage, broyage, congélation, conditionnement) pour la filière fruits. Et bien sûr : matériel d'irrigation, l'un des enjeux premiers de la production locale...

LES DONNEES D'IMPORTATION

Les importations d'agroéquipements

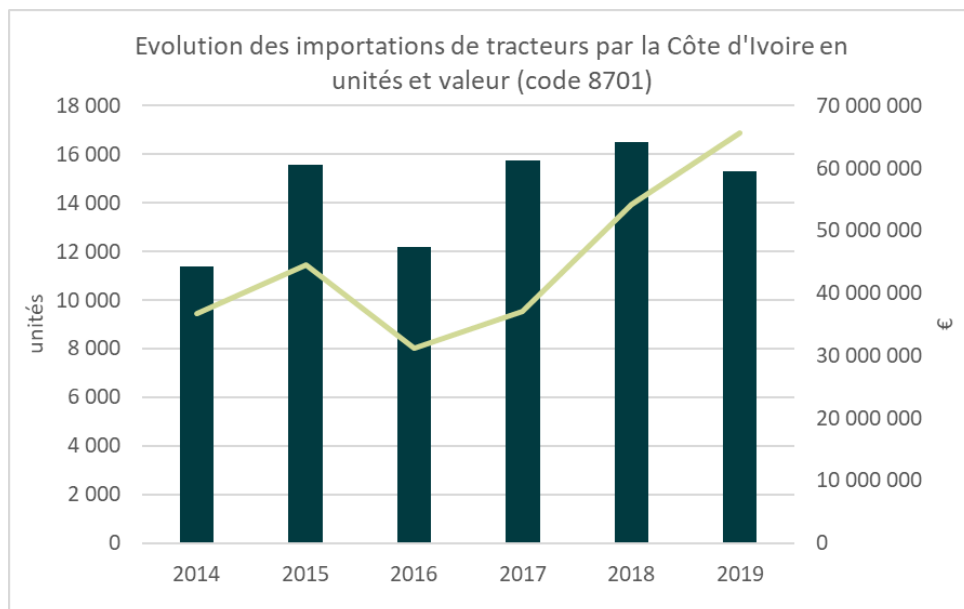


Figure 1 : Evolution des importations de tracteurs, source INS par Trade Data Monitor, traitement Ceresco (unités en barre, valeurs en ligne)

Les principaux pays et acteurs concurrents

La Chine, l'Allemagne et les Pays-Bas sont des pays fournisseurs. La France se classe 4^e mais voit sa part de marché régresser en 2019.

Part de marché en valeur des pays exportateur de tracteurs vers la Côte d'Ivoire en 2019 (code 8701)

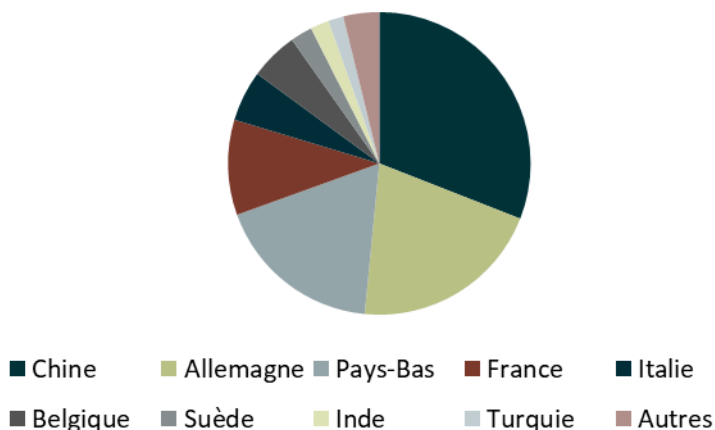


Figure 2 : Parts de marchés des pays fournisseurs de tracteurs en Côte d'Ivoire en 2019, source INS par Trade Data Monitor, traitement Ceresco

Evolution des parts de marchés des pays fournisseurs de tracteurs en Côte d'Ivoire

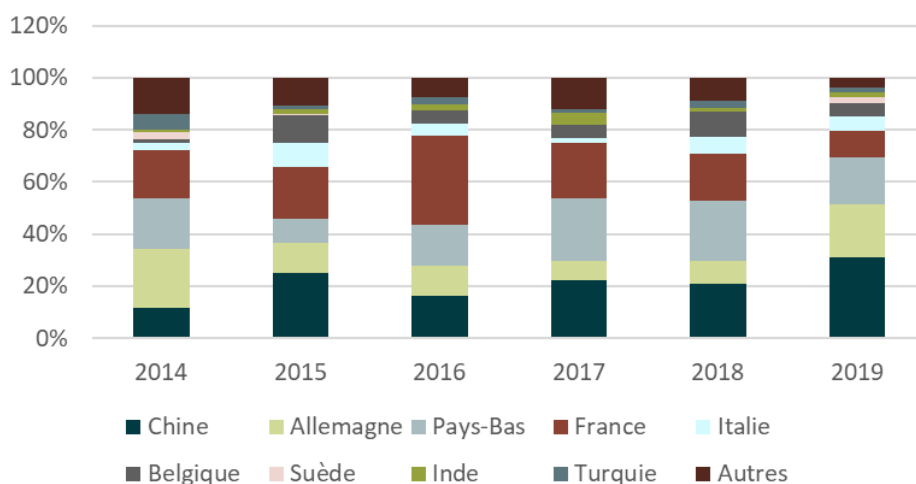


Figure 3 : Evolution des parts de marchés des pays fournisseurs de tracteurs en Côte d'Ivoire, source INS par Trade Data Monitor, traitement Ceresco

POSITIONNEMENT DES ACTEURS FRANÇAIS ET LES OPPORTUNITÉS

Positionnement des acteurs FR

Les équipementiers français **ne sont pas très représentés** dans ce segment de marché à cause de leurs coûts jugés trop élevés par rapport à la concurrence. De plus, les équipements sont souvent surdimensionnés pour un grand nombre d'exploitations.

Ces équipements de productions ont besoin d'être adaptés aux besoins du marché. Des lignes de productions avec des capacités supérieures à 100 tonnes par jour ne conviendraient pas à un grand nombre d'acteurs, car surdimensionnées.

La France est donc confrontée à une concurrence féroce sur ce secteur par la Chine, les USA et en l'Allemagne et les Pays-Bas en ce qui concerne les tracteurs, les pulvérisateurs ou les machines de nettoyage des sols et graines.

Même si les producteurs locaux sont conscients de la qualité du matériel Français, ils ne perçoivent pas la valeur ajoutée qu'apporte son produit à un besoin local et qui justifie les écarts de prix.

En Côte d'Ivoire où les bailleurs de fonds ont un rôle actif pour développer l'exploitation des terres arables, et apportent des financements agricoles dans ce sens.

Opportunités

Concrètement, les entreprises françaises peuvent se positionner :

- Sur les appels d'offres internationaux lancés par les bailleurs de fonds internationaux (achat d'intrant, de matériel d'irrigation, de matériel de traction, matériel de traitement et d'abattage),
- Prospecter directement les entreprises ou coopératives installées localement,
- Envisager également des offres complètes intégrant des solutions de financement qui pourrait notamment intéresser l'Etat et les organisations professionnelles agricoles.

Freins

- ⊙ Rapport qualité/prix à travailler
- ⊙ Adaptation de la gamme aux besoins (faible motorisation)
- ⊙ Faible représentation des produits FR