

4. Des filières alimentaires au service d'une meilleure nutrition¹⁷

Les produits agricoles parviennent aux consommateurs en suivant des filières agroalimentaires. Chaque stade de ces filières a une incidence sur la disponibilité, l'accessibilité financière, la diversité et la qualité nutritionnelle des aliments correspondants. La manière dont ceux-ci sont traités aux différentes étapes influe sur leur contenu nutritionnel et leur prix, et détermine si les consommateurs pourront accéder facilement au produit final. Ces facteurs, à leur tour, influencent les choix et les habitudes alimentaires des consommateurs, ainsi que les résultats nutritionnels.

Chaque stade d'une filière offre des occasions d'accroître la variété et l'intérêt nutritionnel des aliments: il est ainsi possible, par exemple, pour les transformateurs, d'utiliser des intrants de meilleure qualité nutritionnelle ou d'enrichir les aliments au cours de leur transformation; pour les entreprises de logistique, de recourir à des techniques permettant de préserver les nutriments pendant le stockage et le transport; pour les détaillants, de proposer une gamme de produits alimentaires plus diversifiée tout au long de l'année; et pour les ménages, de préserver les nutriments par un stockage adéquat. Tout au long de la filière, des techniques plus performantes et de meilleures pratiques de gestion sont à même de préserver les nutriments, de réduire les pertes et le gaspillage de produits alimentaires, et d'améliorer l'efficacité et de réduire le prix des aliments intéressants sur le plan nutritionnel.

Ce chapitre examine i) les transformations qui s'opèrent dans les filières alimentaires traditionnelles et modernes, et les mécanismes par lesquels celles-ci influent sur les résultats nutritionnels, et ii) les possibilités concrètes d'amélioration des résultats nutritionnels dans

l'ensemble des filières, notamment par le renforcement de l'efficacité, la réduction du gaspillage et des pertes, et l'amélioration de la qualité nutritionnelle des aliments.

Transformation des filières alimentaires

Les filières alimentaires sont l'objet d'un ensemble complexe de transformations suscitées par le développement économique, l'urbanisation et l'évolution de la société, et souvent facilitées par la réforme des politiques publiques. Les filières modernes, pilotées par de grands transformateurs, distributeurs et détaillants, connaissent une expansion rapide dans de nombreux pays en développement, où elles pourraient venir compléter plutôt que remplacer les chaînes d'approvisionnement traditionnelles. Elles existent parallèlement aux circuits historiques (agriculteurs/négociants, marchés de plein air, petits magasins indépendants et vendeurs ambulants, par exemple) et s'y intègrent à des degrés divers (Gómez et Ricketts, 2012). Simultanément, dans de nombreux pays développés, on assiste à une renaissance des marchés d'exploitants agricoles traditionnels, en réponse au regain d'intérêt des consommateurs pour les produits locaux, saisonniers et artisanaux. Il en résulte une grande diversité des modes d'approvisionnement des consommateurs en produits alimentaires.

Les filières varient en fonction de la situation du pays, du lieu d'installation et des caractéristiques des producteurs et des consommateurs, et des produits eux-mêmes (produits frais, produits laitiers ou produits transformés, par exemple). Certaines entreprises alimentaires modernes ont une dimension internationale et sont engagées dans des activités d'achat et de distribution dans le monde entier, mais de nombreuses

¹⁷ Ce chapitre repose en partie sur les travaux de Gómez et Ricketts (2012).

autres sont des entreprises nationales ou régionales qui ont vu le jour en Afrique, en Asie, et en Amérique latine et aux Caraïbes.

L'industrialisation croissante du système alimentaire s'est accompagnée d'un regroupement rapide et d'une intégration de plus en plus étroite des différents segments du secteur (Reardon et Timmer, 2012). Ce regroupement s'opère également à travers les frontières, et les entreprises multinationales du secteur alimentaire ont investi massivement dans les pays en développement au cours des dernières décennies. Si les entreprises internationales du secteur alimentaire sont de grands investisseurs, producteurs et distributeurs dans les pays en développement, le commerce international n'y représente que 10 pour cent des ventes totales d'aliments transformés, ce qui signifie que 90 pour cent de ceux-ci sont produits au niveau national (Regmi et Gehlhar, 2005).

On observe une forte concentration des marchés dans les secteurs de la transformation et de la distribution de denrées alimentaires, à l'échelle mondiale et dans de nombreux pays (Stuckler et Nestle, 2012). Cette évolution a fait naître des inquiétudes quant au pouvoir exercé par les entreprises du secteur alimentaire sur les prix et, de plus en plus, sur les types de produits commercialisés, à l'intensité de leurs activités de marketing et aux changements que cela provoque dans les cultures alimentaires locales (Monteiro et Cannon, 2012).

Des filières traditionnelles et modernes pour différents aliments

Dans les systèmes alimentaires traditionnels de la plupart des pays en développement, les consommateurs ruraux et urbains achètent en général la plus grande partie de leurs vivres auprès de petits détaillants indépendants. La viande, le poisson, les fruits, les légumes et les céréales en vrac sont le plus souvent vendus sur des étals au bord des routes ou sur des marchés de plein air, tandis que les produits transformés, tels que les pâtes, le riz, les articles conditionnés ou en conserve et certains produits carnés et laitiers s'achètent dans de petits magasins ou de petites échoppes. Les produits frais proviennent habituellement d'exploitations agricoles relativement proches de ces marchés et dépendent donc le plus souvent de la

production locale et saisonnière. Les denrées conditionnées et transformées peuvent être produites dans le pays ou importées.

De multiples connexions s'établissent entre les producteurs et les consommateurs, à travers des réseaux complexes. De nombreux négociants, grossistes, détaillants et autres intermédiaires achètent des produits sur les marchés locaux ou directement auprès des agriculteurs, puis les acheminent vers le stade suivant de la filière. Les systèmes de marchés traditionnels peuvent comprendre de grands marchés régionaux fonctionnant comme des plateformes de distribution ainsi que des marchés de moindre taille, locaux, hebdomadaires, proposant une gamme de produits plus limitée. Les produits sont acheminés à partir de ces marchés vers les petits détaillants des zones urbaines et rurales (Reardon, Henson et Gulati, 2010; Reddy, Murthy et Meena, 2010; Gorton, Sauer et Supatpongkul, 2011; Ruben *et al.*, 2007).

À mesure que le système alimentaire se transforme, les marchés de plein air (y compris pour le poisson, la viande et d'autres produits frais) peuvent rester prédominants, mais de grands magasins, offrant une plus large gamme de produits, supplantent aussi parfois les petites échoppes. Les structures de production, d'achat et de transformation ont toutes tendance à augmenter en taille. Les fournisseurs d'intrants, les transformateurs et les détaillants du secteur agroalimentaire jouent un rôle moteur dans l'intégration de ces activités, chacun d'entre eux pouvant gérer ses propres unités d'achat et de distribution. Des chaînes de supermarchés, souvent liées à des investisseurs étrangers, commencent à apparaître. Elles apportent avec elles de nouvelles techniques et des filières plus intégrées et conservent fréquemment des liens étroits avec leurs propres fournisseurs à l'étranger. Si, dans un premier temps, les supermarchés s'implantent dans les villes les plus importantes, ils gagnent ensuite les villes secondaires (Reardon et Timmer, 2012).

Des filières diverses pour des régimes alimentaires variés

Malgré l'expansion des supermarchés, les populations des pays en développement continuent de se procurer la plus grande partie de leurs vivres par l'intermédiaire des systèmes alimentaires traditionnels. Même dans les pays en développement où ils

sont apparus en premier et où leur taux de pénétration est le plus fort, les supermarchés ne contrôlent qu'environ 50 à 60 pour cent du commerce alimentaire de détail. Dans la plupart des pays en développement, y compris en Chine et en Inde, l'implantation des supermarchés a été plus tardive, et leur part dans le commerce alimentaire de détail y est inférieure à 50 pour cent (Reardon et Gulati, 2008). Les points de vente au détail traditionnels conservent la préférence de la plupart des consommateurs pour ce qui est des produits frais non transformés, comme les fruits et les légumes (figure 8). Au Kenya, au Nicaragua et en Zambie, plus de 90 pour cent des fruits et des légumes sont achetés dans ces points de vente.

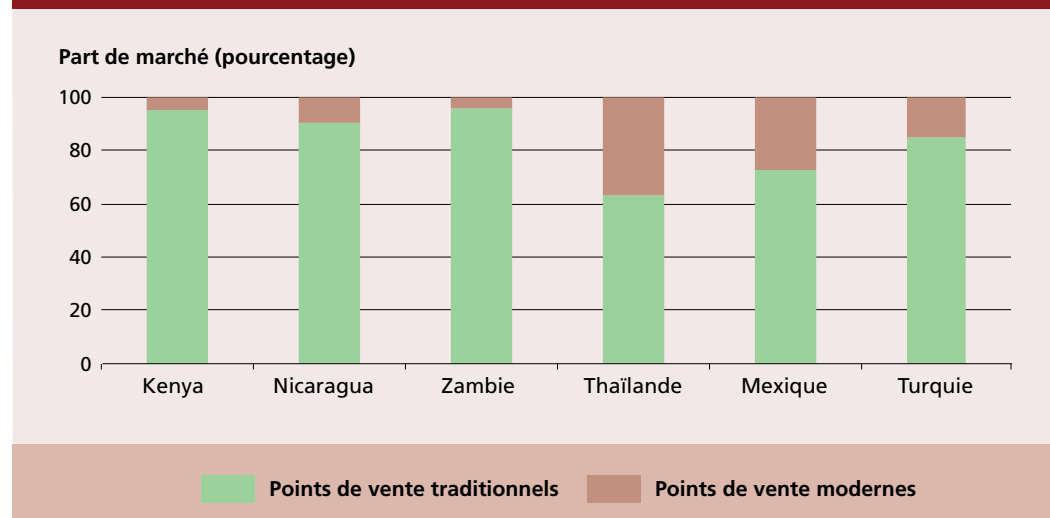
Parallèlement, les ventes de produits transformés et conditionnés augmentent rapidement dans les pays en développement (figure 9), et cette croissance devrait se poursuivre. Les données disponibles indiquent que même les consommateurs à faible revenu se rendent dans les supermarchés pour y acheter des aliments transformés et conditionnés (Cadilhon, Moustier et Poole, 2006; Goldman, Ramaswami et Krider, 2002); mais, fait plus intéressant encore, la majeure partie de la croissance des ventes est

réalisée par de grands transformateurs mondiaux commercialisant leurs produits par l'intermédiaire de points de vente traditionnels, dans les zones urbaines comme rurales (Euromonitor, 2011a). En Inde, par exemple, les petites épicerie indépendantes (appelées *kirana*), très répandues en zones urbaine et rurale, ont assuré plus de 53 pour cent des ventes au détail d'aliments conditionnés en 2010. La part de ce type de points de vente au Brésil (les *mercadinhas*) a dépassé 21 pour cent (Euromonitor, 2011a). Entre 1996 et 2002, alors que le commerce de détail des aliments conditionnés n'a augmenté que de 2,5 pour cent par habitant dans les pays à revenu élevé, il a progressé de 28 pour cent dans les pays à revenu intermédiaire (tranche inférieure) et de 12 pour cent dans ceux à faible revenu (Hawkes *et al.*, 2010).

Ces exemples montrent que différentes versions des filières traditionnelles et modernes existent en parallèle et que la transformation des systèmes alimentaires ne s'effectue pas simplement en passant de façon linéaire d'un modèle à l'autre. En fait, l'intégration des deux types de filières forme souvent l'un des volets clés de la stratégie des entreprises. Suivant un modèle commercial qui a fait ses preuves en Europe de l'Est et en

FIGURE 8

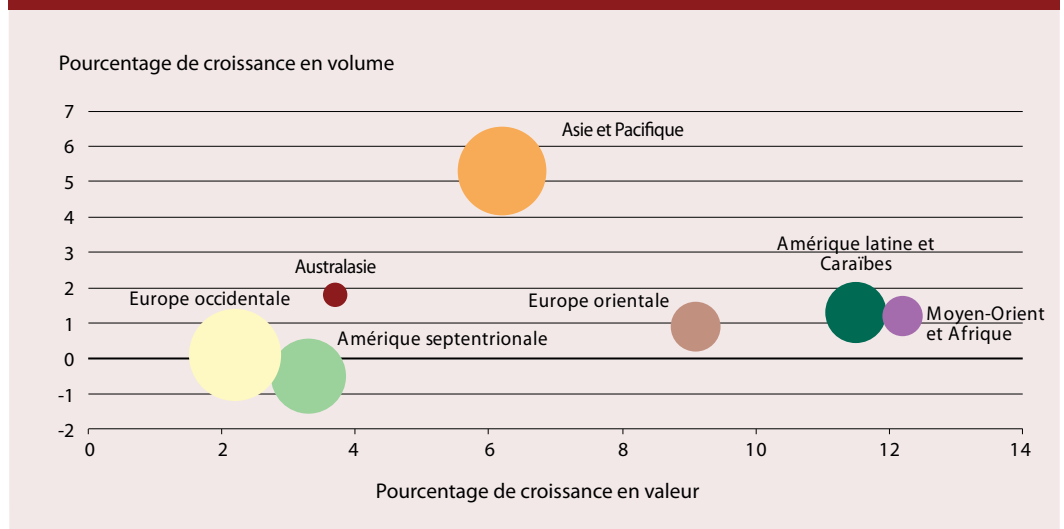
Part des points de vente traditionnels et modernes dans le marché des fruits et des légumes frais d'une sélection de pays



Note: les pays sont présentés par ordre croissant de PIB par habitant, d'après les chiffres publiés par la Banque mondiale (2008).

Sources: Kenya et Zambie: Tschirley *et al.*, 2010; Nicaragua et Mexique: Reardon, Henson et Gulati, 2010; Thaïlande: Gorton, Sauer et Supatponkul, 2011; Turquie: Bignebat, Koc et Lemelilleur, 2009.

FIGURE 9
Ventes au détail d'aliments conditionnés, par région



Notes: la taille des cercles est proportionnelle à la valeur des ventes au détail en \$EU pour 2011 aux taux de change et prix fixes de 2011. Les valeurs marchandes varient de 40,7 millions de \$EU en Australasie à 581,6 millions de \$EU en Europe occidentale. Le pourcentage de croissance se rapporte à la période 2010-2011.
Source: compilation effectuée par les auteurs à partir de données fournies par Euromonitor.

Amérique latine et aux Caraïbes, de grands importateurs et supermarchés se servent des produits conditionnés pour établir un lien avec des détaillants traditionnels et constituer de mini-plateformes de distribution de leurs produits dans tout le pays. Avec le temps, ils améliorent leur connaissance des marchés locaux et utilisent le levier que représente leur marque pour augmenter leur part de marché. À un stade ultérieur, ils étendent leurs activités aux catégories de produits à forte valeur, comme les fruits, les légumes, les produits laitiers et la viande (Hawkes *et al.*, 2010; Gorton, Sauer et Supatpongkul, 2011; Tschirley *et al.*, 2010; McKinsey, 2007; Minten et Reardon, 2008). Reardon et Timmer (2007) décrivent ce modèle commercial en parlant de vagues successives, les supermarchés commençant par se positionner sur certaines catégories de produits (produits transformés et conditionnés), certaines zones géographiques (zones urbaines dans un premier temps) et certains segments socioéconomiques (consommateurs à revenu élevé), avant de se développer à partir de cette base.

Ce modèle commercial peut être plus difficile à mettre en œuvre pour les denrées périssables, comme les fruits et légumes frais, dont la production et la distribution sont en général très fragmentées. La structure

saisonnaire de la production combinée à la nature périssable des produits font que les entreprises ont du mal à assurer un approvisionnement prévisible d'un bout à l'autre de l'année, pourtant essentiel aux supermarchés. Ces produits sont également soumis à des obstacles non tarifaires, tels que des normes de qualité et de sécurité sanitaire, qui limitent le commerce international et les achats à l'échelle mondiale. Ils nécessitent en outre des infrastructures de distribution énergivores (réfrigération, par exemple), qui sont souvent inexistantes dans les pays en développement.

Les parts de marché respectives des filières modernes et traditionnelles sur les segments des fruits et légumes frais et des aliments conditionnés semblent confirmer cette analyse. La figure 10 présente les statistiques du Mexique, de la Thaïlande et de la Turquie, trois pays où le taux de pénétration des supermarchés modernes est élevé. Même dans ces pays, la part de marché des points de vente traditionnels (entre 60 et 85 pour cent) est supérieure à celles des nouveaux magasins pour ce qui est des fruits et légumes frais, tandis que l'inverse est vrai pour les aliments conditionnés (entre 40 et 50 pour cent). La situation est la même en Chine, où les supermarchés dominent le segment des aliments conditionnés dans les

plus grandes villes (avec une part de marché de près de 80 pour cent), mais ne réalisent que 22 pour cent des ventes de légumes (Reardon, Henson et Gulati, 2010).

Comme pour les fruits et les légumes, les ménages des pays en développement auront davantage tendance à se procurer les produits d'origine animale auprès de leurs détaillants traditionnels (Jabbar, Baker et Fadiga, 2010). Par exemple, environ 90 pour cent des ménages éthiopiens, toutes tranches de revenus confondues, achètent leur viande de bœuf chez un boucher local, sur un marché de plein air. Il en va de même au Kenya (lait de chamelle, viande), au Bangladesh (viande, produits laitiers) et au Viet Nam (porc), où les ménages, en particulier ceux à faible revenu, font majoritairement leur achats dans des magasins traditionnels (Jabbar, Baker et Fadiga, 2010). Ces circuits historiques semblent donc être le lieu d'achat numéro un des denrées représentant les principales sources de micronutriments.

Les points de vente traditionnels continuent également de jouer un rôle important pour les aliments de base, lesquels

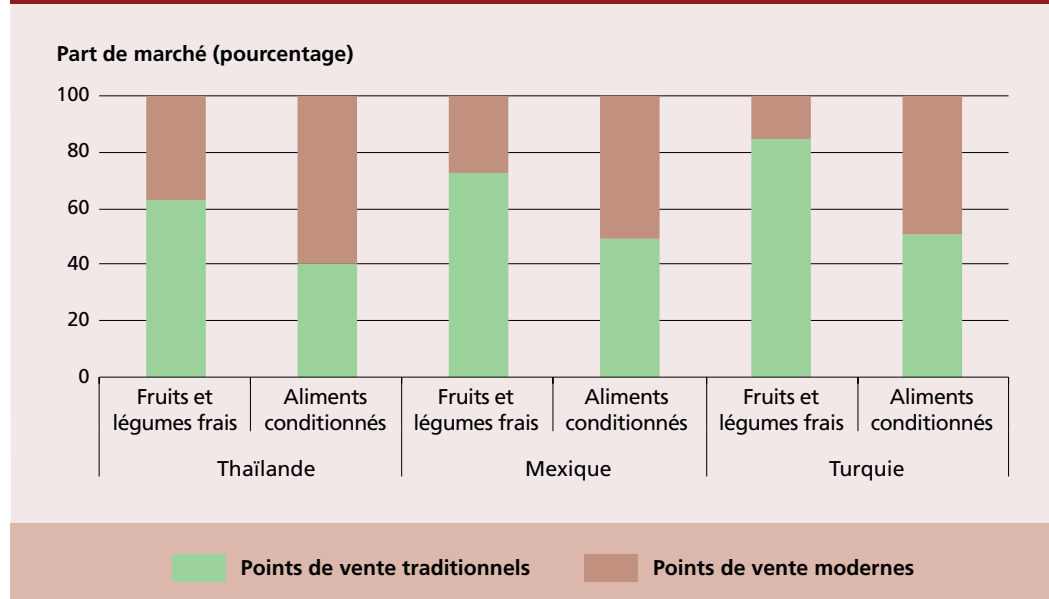
contribuent pour une large part aux besoins énergétiques. Au Kenya et en Zambie, ils assurent au moins 60 pour cent des ventes d'aliments de base, et ce même dans les zones urbaines (Jayne *et al.*, 2010).

Malgré l'expansion des chaînes logistiques modernes, les filières historiques demeurent importantes pour certains produits et pour certains types de consommateurs. Les avantages des circuits traditionnels, notamment en ce qui concerne les produits périssables, semblent découler de trois grands facteurs étroitement liés: la capacité de proposer des prix bas, une flexibilité considérable des normes relatives aux produits, et la commodité pour les consommateurs en raison de la souplesse d'implantation des lieux de commerce de détail (Schipmann et Qaim, 2010; Wanyoike *et al.*, 2010; Jabbar et Admassu, 2010; Minten, 2008).

Les détaillants traditionnels exercent en général leur activité dans des structures qui leur offrent des avantages tarifaires par rapport aux supermarchés modernes. Leurs dépenses de main-d'œuvre et leurs frais généraux sont moins élevés et leurs taux de

FIGURE 10

Part des points de vente traditionnels et modernes dans le marché des fruits et des légumes frais et dans le marché des aliments conditionnés d'une sélection de pays



Note: les aliments conditionnés comprennent les aliments consommés au petit déjeuner ainsi que les aliments en boîte, en conserve ou congelés et les autres articles prêts à consommer. Les pays sont présentés par ordre croissant de PIB par habitant, d'après les chiffres publiés par la Banque mondiale (2008).

Sources: Euromonitor, 2012a et 2011b; et Gorton, Sauer et Supatpongkul, 2011.

rotation des produits plus rapides, d'où des coûts unitaires inférieurs. Les supermarchés, en revanche, doivent offrir des services supplémentaires (transformation, tri, reconditionnement, réfrigération, etc.) et administrer des actifs physiques importants (bâtiments et équipement, par exemple), ce qui augmente leurs coûts (Goldman, Ramaswami et Krider, 2002).

Ces différences dans la structure de coûts semblent permettre aux détaillants traditionnels d'élaborer des stratégies de tarification adaptées au lieu et aux groupes socioéconomiques visés. Les consommateurs thaïlandais et vietnamiens à faible revenu achètent leurs fruits et légumes essentiellement dans des points de vente traditionnels en raison des prix inférieurs que ceux-ci proposent (Mergenthaler, Weinberger et Qaim, 2009; Lippe, Seens et Isvilanonda, 2010). Les prix pratiqués par les supermarchés modernes en Thaïlande sont sensiblement supérieurs, même si l'on tient compte des différences de qualité des produits (Schipmann et Qaim, 2011). À l'inverse, on a constaté que les prix pratiqués sur les marchés de plein air au Chili étaient supérieurs à ceux des supermarchés dans les quartiers à haut revenu, et inférieurs dans les quartiers à faible revenu de la même ville (Dirven et Faiguenbaum, 2008). Les différences de prix entre les points de vente traditionnels et modernes ne s'expliquent pas uniquement par le modèle de transformation et de distribution des produits, elles peuvent également être liées au contexte économique dans lequel le magasin fonctionne.

Dans les chaînes de valeur alimentaires traditionnelles, les normes applicables aux produits et les attentes des consommateurs peuvent également être différentes, ce qui permet à ces points de vente de commercialiser des aliments que les supermarchés modernes rejetteraient, et de baisser leurs prix. Les données disponibles montrent que tous les consommateurs accordent de l'importance à la qualité, mais que ceux qui fréquentent les points de vente traditionnels peuvent ne pas avoir les mêmes priorités que les clients des supermarchés modernes. À Madagascar, les clients des circuits traditionnels attachaient une grande importance au type et à l'odeur de la viande, plutôt qu'à d'autres caractéristiques

habituellement privilégiées par les clients des supermarchés, comme l'origine, la date d'abattage, la teneur en matières grasses et le respect de la chaîne du froid (Minten, 2008). Les prix pratiqués par les supermarchés peuvent être supérieurs à ceux des points de vente traditionnels, en particulier pour les produits frais et les produits de l'élevage, ce qui rend ces aliments riches en micronutriments moins abordables pour les consommateurs pauvres (Dolan et Humphrey, 2000; Schipmann et Qaim, 2011; Reddy, Murthy et Meena, 2010).

Par ailleurs, la proximité et la commodité sont des paramètres qui influent considérablement sur le choix du lieu d'achat, notamment dans les zones urbaines qui offrent davantage de solutions pour s'approvisionner (Zameer et Mukherjee, 2011; Tschirley *et al.*, 2010; Neven *et al.*, 2005; Jabbar et Admassu, 2010). Ces deux aspects constituent des avantages majeurs des détaillants traditionnels. Souvent, les petits magasins indépendants foisonnent dans les zones à faible revenu, même si le choix de produits qu'ils proposent est limité. Ces commerçants peuvent aussi s'adapter plus facilement au pouvoir d'achat limité des consommateurs pauvres, en leur proposant des quantités que ceux-ci pourront se permettre d'acheter et en leur faisant crédit si nécessaire.

Quoi qu'il en soit, le lieu d'implantation des points de vente traditionnels et modernes semble bien lié aux niveaux de revenu. Les premiers se trouveront plutôt dans les zones à faible revenu, où ils répondent à la demande des consommateurs de condition modeste. En revanche, les chaînes de valeur récentes tendent à s'implanter dans des endroits où elles seront accessibles à des ménages principalement urbains et aisés. Au Kenya et en Zambie, par exemple, les supermarchés trouvent l'essentiel de leur clientèle dans les 20 pour cent de ménages qui composent la tranche de revenus la plus élevée (Tschirley *et al.*, 2010). Enfin, les commerçants traditionnels semblent mieux placés aussi pour répondre à la demande de produits alimentaires des personnes vivant dans des zones rurales isolées, quel que soit leur niveau de revenu. Cette situation devrait persister jusqu'à ce que l'état des routes s'améliore et permette de rejoindre plus facilement et

plus rapidement les zones urbaines afin de profiter de la plus grande variété de produits qui y est proposée.

La coexistence de filières traditionnelles et modernes semble permettre à une grande diversité de consommateurs de se nourrir d'aliments variés et abordables. En facilitant l'accès à des aliments riches en micronutriments grâce à diverses combinaisons de prix et de qualités, les circuits traditionnels peuvent aider les populations les plus pauvres à se procurer des aliments présentant de bonnes caractéristiques nutritionnelles.

Transformation des filières et nutrition

Comme nous l'avons vu plus haut, de multiples options s'offrent aujourd'hui aux consommateurs en matière d'approvisionnement alimentaire. Dans les pays en développement, il semble que les consommateurs des zones urbaines et rurales continuent de préférer les points de vente traditionnels (petits magasins, marchés de plein air) pour les produits périssables tels que les fruits et légumes, le poisson et la viande. Les supermarchés se trouvent généralement dans les zones urbaines à revenu élevé, tandis que les consommateurs à faible revenu, qu'ils vivent en milieu urbain ou rural, continuent d'effectuer la plus grande partie de leurs achats chez leurs commerçants traditionnels. Les acheteurs se tournent de préférence vers les supermarchés pour les produits transformés et conditionnés, même si les circuits traditionnels sont aussi d'importants distributeurs de produits conditionnés.

Sur le plan nutritionnel, il s'ensuit que les points de vente traditionnels constituent le principal moyen pour les consommateurs pauvres d'accéder aussi bien à des aliments frais riches en micronutriments, qu'à des produits conditionnés. Les interventions susceptibles d'influer sur les résultats nutritionnels par l'intermédiaire du secteur de vente au détail traditionnel sont celles qui contribuent à faire baisser les prix en renforçant l'efficacité de la filière et en réduisant le gaspillage. Une amélioration des infrastructures et de l'accès aux marchés pour les petits producteurs de fruits et légumes et les éleveurs peut augmenter la diversité de l'offre alimentaire sur les marchés ruraux et urbains.

Si le fait d'accroître la disponibilité de produits conditionnés et transformés dans les points de vente traditionnels et modernes peut permettre d'augmenter les apports énergétiques des consommateurs à faible revenu, il n'en reste pas moins que ces aliments contiennent souvent beaucoup de sucre, de graisses et de sel et peu de micronutriments essentiels. Il existe donc un risque que les consommateurs remplacent des éléments qui sont importants pour un régime alimentaire diversifié, tels que les fruits et légumes, par ce type de produits et qu'au final, les carences en micronutriments persistent alors même que les apports énergétiques augmentent. Ces régimes alimentaires dégradés pourraient alors se conjuguer à d'autres facteurs, comme les changements de style de vie et la diminution du travail manuel, pour entraîner une augmentation des taux de surpoids et d'obésité (Harris et Graff, 2012; Garde, 2008; Caballero, 2007).

D'aucuns font valoir que les transformateurs et distributeurs des nouvelles chaînes de valeur pourraient mettre au point des produits d'une plus grande qualité nutritionnelle (par l'enrichissement en micronutriments ou la réduction des acides gras trans, par exemple). Les partenariats public-privé ont un rôle important à jouer dans ce domaine, en facilitant la mise au point d'aliments plus intéressants sur le plan nutritionnel par les fabricants, puis leur distribution via les détaillants traditionnels (Forum économique mondial, 2009; Wojcicki et Heyman, 2010).

Cette analyse fait ressortir la complexité de la transformation que subissent actuellement les filières. On ne peut pas garantir des régimes alimentaires optimaux au final, mais il est possible d'agir sur les chaînes logistiques en vue d'améliorer la nutrition. Parallèlement au développement économique et à la transition nutritionnelle, les politiques, programmes et investissements devraient chercher à tirer parti du processus de transformation pour encourager la fourniture d'une quantité d'énergie adéquate, sans être excessive, et d'un régime alimentaire varié et de grande qualité, suffisamment riche en micronutriments.

Amélioration de la nutrition grâce aux filières alimentaires

Nous avons jusqu'ici passé en revue les types de filières et les modes d'acheminement de différents produits alimentaires du producteur au consommateur. Ces informations sont utiles pour déterminer les points d'entrée possibles pour les interventions visant à améliorer la nutrition. La présente section fournit quelques exemples et justifications de mesures susceptibles de renforcer les résultats nutritionnels des filières, notamment en faisant en sorte que celles-ci influent avec plus d'efficacité sur la disponibilité et l'accessibilité d'une grande diversité d'aliments, en réduisant les pertes de nutriments après la récolte et en augmentant la qualité nutritionnelle par l'enrichissement et la reformulation des aliments.

Augmentation de l'efficacité des chaînes logistiques

Renforcer l'efficacité des chaînes logistiques peut contribuer à relever le double défi consistant à abaisser le coût des produits alimentaires pour les consommateurs et à augmenter les revenus des acteurs des filières. La baisse des prix (pour les consommateurs) et l'augmentation des revenus (des petits exploitants et des autres producteurs) favorisent l'amélioration de la nutrition en permettant à chacun d'adopter un régime alimentaire plus adapté et plus varié.

Les entreprises qui sont au cœur de la transformation des systèmes alimentaires modernes visent une intégration plus étroite par une coordination verticale des activités des producteurs primaires, des fournisseurs d'intrants et des transformateurs. Une telle intégration apparaît comme la solution la plus prometteuse pour les produits de l'élevage et pour d'autres productions à forte proportion de capital (Swinnen et Maertens, 2006; Kaplinsky et Morris, 2001; Gulati *et al.*, 2007; Burch et Lawrence, 2007; FIDA, 2003).

Dans un système intégré, la demande des consommateurs et les informations sur les produits remontent des détaillants vers les fournisseurs, lesquels concluent des arrangements contractuels avec les producteurs (Reardon et Barrett, 2000). Ces contrats peuvent prévoir la fourniture de

moyens de production, l'octroi de crédits et l'apport d'une assistance technique et d'un soutien marketing. De tels arrangements peuvent aider les agriculteurs à augmenter leur productivité et leurs profits en leur garantissant un meilleur accès aux facteurs de production et des règlements dans les délais fixés (Swinnen et Maertens, 2006). Il conviendra également, pour s'assurer que les agriculteurs bénéficient de ces avantages et que la diminution des coûts se traduit par une baisse des prix, de mettre en place des dispositifs réglementaires appropriés qui garantiront la compétitivité du secteur de la transformation et de la distribution des produits alimentaires.

Parallèlement, il est possible, en menant des actions intégrées dans l'ensemble de la filière, d'améliorer le contenu nutritionnel des aliments ainsi que les résultats nutritionnels pour les consommateurs (encadré 8). Les mesures en faveur de la nutrition qui sont mises en place dans la filière alimentaire intéressent tous les ménages, urbains comme ruraux, car dans des pays en développement aussi divers que le Malawi, le Népal et le Pérou, même les populations rurales achètent au moins un tiers de leurs denrées alimentaires par l'intermédiaire des marchés (Garrett et Ersado, 2003).

L'intégration des petits exploitants dans les chaînes de valeur alimentaires nationales reste difficile à mettre en œuvre. Un fonctionnement médiocre d'autres aspects de cette chaîne, tels que le stockage, le transport et la distribution, peut constituer un obstacle à l'entrée des petits exploitants sur le marché. Les investissements dans les biens publics qui favorisent le développement des moyens de transport et de communication et des infrastructures de services peuvent réduire considérablement les risques pour les producteurs, améliorer le fonctionnement des chaînes de valeur et, de ce fait, accroître les revenus des petits exploitants.

Une étude réalisée au Kenya a montré que les investissements infrastructurels pouvaient abaisser les coûts de commercialisation élevés que les petits exploitants supportent pour livrer leur récolte à leurs acheteurs. La réduction de ces coûts, estimés à 15 pour cent du prix de détail, permettrait aux agriculteurs d'augmenter leurs gains sans

ENCADRÉ 8

Amélioration des moyens d'existence et de la nutrition dans l'ensemble de la chaîne de valeur du haricot

En Afrique de l'Est, les femmes et les hommes travaillent généralement sur de petites exploitations, dont les terres plus ou moins fertiles sont tributaires de précipitations irrégulières. Ils n'ont qu'un accès limité aux semences de grande qualité, aux techniques de production et techniques après récolte évoluées, au crédit, à la vulgarisation ou à la formation, autant d'éléments qui pourraient les aider à augmenter les rendements et la production et à réduire les pertes après récolte. Le plus souvent, même s'ils parviennent à augmenter leur production, ils ne sont pas bien reliés aux marchés national et régional.

Au Rwanda et en Ouganda, un partenariat réunissant des universités, des institutions de recherche et des ONG s'intéresse aux questions clés qui se posent dans la chaîne de valeur du haricot commun. L'objectif du projet est de renforcer la sécurité alimentaire et nutritionnelle en améliorant la production, en reliant les producteurs au marché et en augmentant la consommation d'aliments présentant un plus grand intérêt nutritionnel. Pour accroître les rendements et la qualité du haricot, l'accent a été mis sur l'amélioration des pratiques et des techniques de gestion ainsi que des techniques de récolte, de séchage et de stockage des haricots.

Pour augmenter la valeur nutritionnelle des haricots et les rendre plus attrayants, les chercheurs ont élaboré des procédures

de transformation améliorées (décorticage, trempage, broyage, fermentation, germination et extrusion). La digestibilité et la valeur nutritionnelle ont été renforcées grâce à une moindre teneur en phytates et en polyphénols, substances qui limitent l'absorption du fer. Pour augmenter la consommation de haricots, des farines composées, riches en protéines et utilisables avec les différents modes de cuisson (au four et autres), ainsi qu'une bouillie de sevrage spéciale, ont été mises au point. D'autres recherches visent à produire et commercialiser différents encas à base de farine de haricot.

Des supports de vulgarisation ont été élaborés pour renforcer les connaissances sur la production et l'utilisation du haricot. Ils portent sur les bases de l'alimentation des enfants âgés de 6 à 59 mois, les méthodes de préparation des haricots permettant de réduire le temps de cuisson et d'améliorer la biodisponibilité des nutriments, ainsi que les techniques de préparation de farines composées à base de haricot et l'utilisation de ces farines dans les bouillies, les gâteaux, les biscuits et le pain.

Source: contribution de Robert Mazur, Professeur de sociologie et Directeur associé pour le développement socioéconomique, Center for Sustainable Rural Livelihoods (Centre pour les moyens d'existence durables en milieu rural), Université de l'État d'Iowa, États-Unis d'Amérique.

que cela se traduise par une hausse des prix des produits alimentaires (Renkow, Hallstrom et Karanja, 2004). D'autres programmes (un certain nombre de partenariats public-privé, par exemple) ont amélioré l'efficacité globale du marché et la capacité des petits exploitants à prendre part à celui-ci grâce à des technologies de communication modernes facilitant la circulation de l'information (Aker, 2008; de Silva et Ratnadiwakara, 2005). Les mesures en faveur du développement des marchés financiers dans les zones rurales peuvent aussi aider

les négociants de petite et moyenne taille à acheter les excédents de production des petits exploitants (Coulter et Shepherd, 1995).

Réduction des pertes et du gaspillage de nutriments

D'après les estimations fournies par un rapport récent de la FAO, environ un tiers de la production mondiale de denrées alimentaires destinées à la consommation humaine est perdu ou gaspillé (Gustavsson *et al.*, 2011). Outre les quantités de produits

alimentaires perdus, on enregistre également des pertes de qualité dues à la dégradation des nutriments au cours du stockage, de la transformation et de la distribution. Les pertes de nutriments enregistrées lors de ces différentes phases se produisent sur l'exploitation, mais également entre l'exploitation et les points de vente. Elles sont principalement dues aux rongeurs, aux insectes et à la détérioration d'origine microbienne, les causes profondes étant les limites inhérentes aux techniques de récolte, de traitement, de conservation et de stockage; aux méthodes de conditionnement et de transport; et aux infrastructures (installations de stockage et de réfrigération, par exemple). Le gâchis de nourriture porte atteinte à la durabilité des systèmes alimentaires parce qu'il faut produire plus pour nourrir le même nombre de personnes et que cela entraîne des gaspillages de semences, d'engrais, d'eau d'irrigation, de main-d'œuvre, de combustibles fossiles et d'autres facteurs de production agricoles (Floros *et al.*, 2010).

Dans les pays en développement, la plupart des pertes se produisent au niveau de l'exploitation, puis tout au long de la filière qui conduit aux consommateurs. Gustavsson et ses collègues (2011) ont constaté que ces derniers n'étaient responsables que de 5 à 15 pour cent des pertes dans les régions en développement étudiées, contre 30 à 40 pour cent dans les régions développées. La part des pertes et du gaspillage de nourriture imputable aux consommateurs peut être très importante dans certains endroits: à titre d'exemple, la quantité de produits alimentaires gaspillée en un an dans une collectivité de l'État de New York aux États-Unis d'Amérique aurait suffi à nourrir tous les membres de cette collectivité pendant un mois et demi, et 60 pour cent des pertes étaient postérieures à l'achat des produits par le consommateur (Griffin, Sobal et Lyson, 2009).

Compte tenu de l'ampleur du problème, la réduction des pertes après récolte pourrait déboucher sur une augmentation des disponibilités alimentaires et une réduction significative des prix des produits alimentaires (en supposant que les mesures prises pour réduire le gaspillage génèrent des avantages supérieurs à leurs coûts). L'accessibilité financière et la diversité de

l'offre alimentaire pourraient s'en trouver améliorées. Les pertes sont généralement plus importantes pour les aliments riches en micronutriments, tels que les fruits, les légumes et le poisson, que pour les céréales. Chadha et ses collègues (2011) ont constaté qu'au Cambodge, en République démocratique populaire lao et au Viet Nam, environ 17 pour cent de la production de légumes était perdue en raison de problèmes postérieurs à la récolte. Une étude couvrant plusieurs pays d'Afrique subsaharienne a permis de conclure que les pertes dans le secteur de la pêche artisanale atteignaient au moins 30 pour cent. Elles étaient particulièrement élevées durant les phases de séchage, de conditionnement, de stockage et de transport, les principales difficultés étant liées à de mauvaises pratiques de manutention du poisson et à des techniques et des installations archaïques (Akande et Diei-Quadi, 2010).

Les pertes après récolte touchent les pauvres de manière disproportionnée, étant donné les moyens limités dont ceux-ci disposent pour conserver les aliments et stocker les produits dans de bonnes conditions (Gómez *et al.*, 2011). Les techniques de conservation, d'emballage, de stockage et de préparation à domicile pourraient être adaptées en vue de préserver les nutriments (encadré 9). Il existe de nombreuses solutions pour réduire efficacement les pertes après récolte (petites installations de stockage des produits récoltés, amélioration de la gestion après récolte et/ou multiplication des débouchés de transformation des denrées alimentaires), mais les effets qu'elles ont sur la nutrition sont mal connus (Silva-Barbeau *et al.*, 2005).

Amélioration de la qualité nutritionnelle des aliments

L'enrichissement lors de la transformation est la méthode la plus couramment employée pour améliorer la qualité nutritionnelle des aliments¹⁸. Les entreprises du secteur alimentaire peuvent également revoir la formulation des aliments transformés

¹⁸ L'enrichissement est «l'adjonction à un aliment de un ou plusieurs éléments nutritifs essentiels qui sont ou non normalement contenus dans cet aliment, à l'effet de prévenir ou de corriger une carence démontrée en un ou plusieurs éléments nutritifs dans la population ou dans des groupes spécifiques de population» (FAO et OMS, 1991).

ENCADRÉ 9

Transformation, conservation et préparation des aliments à la maison et apports en micronutriments

La manière dont les ménages transforment, conservent et cuisinent les aliments est également importante pour les apports en micronutriments, car ces opérations influent sur la biodisponibilité de certains micronutriments clés. Les méthodes traditionnelles de transformation des aliments peuvent accroître cette disponibilité (Gibson, Perlas et Hotz, 2006). La germination et le maltage, par exemple, sont susceptibles de multiplier le taux de biodisponibilité du fer par un facteur compris entre 8 et 12. Le trempage des céréales et des légumineuses, pratique assez courante dans les ménages, permet de supprimer des facteurs antinutritionnels qui empêchent l'absorption du fer (Tontisirin, Nantel et Bhattacharjeef, 2002). Gibson et Hotz (2001) décrivent les opérations qui permettent d'améliorer la teneur en micronutriments et leur biodisponibilité dans le menu quotidien des enfants malawiens d'âge préscolaire en milieu rural. Le trempage de la farine de maïs utilisée pour confectionner des bouillies, par exemple, facilite l'absorption des micronutriments.

Les techniques traditionnelles de conservation des aliments employées par les ménages, comme le séchage au soleil, la conservation en boîte ou en bocaux, ou encore dans le vinaigre, des fruits et des légumes permettent de renforcer la biodisponibilité des micronutriments

et de conserver l'excédent d'aliments nutritionnellement riches pour une utilisation durant toute l'année (Aworh, 2008; Hotz et Gibson, 2007). Une étude réalisée sur une longue durée au Malawi a montré que combiner une série de méthodes traditionnelles à la promotion des aliments riches en micronutriments débouchait sur des améliorations à la fois du taux d'hémoglobine et de la masse maigre de l'organisme, et sur une moindre incidence des infections courantes (Hotz et Gibson, 2007). Cependant, les méthodes traditionnelles peuvent demander beaucoup de temps et de main-d'œuvre, et certaines aboutissent parfois à une moindre disponibilité des micronutriments (Lyimo *et al.*, 1991; Aworh, 2008).

Le fait de cuire les aliments à température modérée, pendant un court laps de temps et, si possible, juste avant les repas peut contribuer à augmenter la biodisponibilité des micronutriments. La cuisson à feu doux des légumes verts à feuilles, par exemple, accroît la biodisponibilité des nutriments sensibles à la chaleur, comme la vitamine C. Il en va de même lorsqu'on utilise des quantités appropriées de graisse ou d'huile pour faire sauter des aliments (ou les faire cuire selon des méthodes similaires), car les huiles facilitent l'absorption de certains nutriments (Tontisirin, Nantel et Bhattacharjeef, 2002).

afin d'en modifier les caractéristiques nutritionnelles. Elles le font souvent en réponse aux demandes des consommateurs (produits à faible teneur en graisses ou en glucides, sans gluten ou présentant d'autres caractéristiques nutritionnelles). Hormis celles qui ont rendu l'enrichissement obligatoire, les mesures prises par les pouvoirs publics sont rarement intervenues directement sur la reformulation des produits alimentaires en vue d'en améliorer la qualité nutritionnelle (réduction des acides gras trans, par exemple).

L'enrichissement en micronutriments essentiels spécifiques d'aliments couramment consommés peut être un moyen efficace et économiquement efficient de remédier à certains problèmes liés à la nutrition. L'initiative d'iodation universelle du sel, lancée en 1990, a permis de faire passer de 20 pour cent à 70 pour cent en 2008 la proportion de la population mondiale ayant accès à du sel iodé, même si les carences en iode restent un problème de santé publique dans plus de 40 pays (Horton, Mannar et Wesley, 2008). La plupart du temps, l'enrichissement des aliments porte sur des micronutriments

ENCADRÉ 10

Le partenariat Grameen-Danone

Le Groupe Danone, entreprise multinationale, et Grameen Bank, une ONG bangladaise renommée pour ses compétences techniques en matière de microcrédit, ont fondé Grameen Danone Foods (GDF) en 2006. En coopération avec l'Alliance mondiale pour l'amélioration de la nutrition, GDF a élaboré un yaourt enrichi contenant 30 pour cent de l'apport journalier recommandé (AJR) en zinc, fer, vitamine A et iode et 12,5 pour cent de l'AJR en calcium (Socialinnovator, 2012).

Au-delà de la production d'un yaourt enrichi et nourrissant afin de mieux répondre aux besoins nutritionnels des enfants pauvres au Bangladesh, le partenariat visait également à aider les pauvres de la communauté ciblée à participer à toutes les étapes de la chaîne de valeur. Il était prévu de construire jusqu'à 50 usines d'ici à 2020, chacune devant permettre de créer 1 500 emplois et d'associer 500 nouveaux producteurs de lait au projet. Même si certains de ces objectifs

ont tourné court, actuellement, pas moins de 500 femmes des populations locales vendent des yaourts dans tout le district de Bogra, ce qui leur permet de gagner environ 30 dollars des États-Unis par mois. En outre, Rodrigues et Baker (2012) indiquent que GDF a réorganisé ses usines de façon à utiliser le lait fourni par les producteurs de lait du voisinage possédant cinq vaches au maximum et ne disposant pas d'installations de réfrigération en état de marche. Cette nouvelle organisation soutient la croissance de la collectivité locale dans le secteur de l'élevage laitier artisanal, activité qui n'était auparavant pratiquée qu'à des fins de subsistance.

GDF emploie également quelque 900 vendeuses, qui réalisent environ 20 pour cent des ventes totales, le reste étant généré par un réseau de petits magasins dans le district de Rajshahi et par des supermarchés dans des grandes villes bangladaises telles que Dhaka, Sylhet et Chittagong (Rodrigues et Baker, 2012).

essentiels tels que les vitamines A et D, l'iode, le fer¹⁹ et le zinc (encadré 10). Les condiments tels que le sel et la sauce de soja et les aliments de base comme la farine de maïs et de blé, ainsi que les huiles végétales, sont particulièrement indiqués pour l'enrichissement, parce qu'ils sont largement utilisés et qu'il est possible, à l'aide de techniques peu onéreuses, d'obtenir

des produits modifiés susceptibles d'être acceptés par les consommateurs (Darnton-Hill et Nalubola, 2002).

Les produits enrichis doivent être mis à la disposition des consommateurs qui présentent des carences en micronutriments à travers des circuits de distribution existants ou nouvellement établis. Si l'on se base sur l'analyse ci-dessus, les circuits traditionnels comme les magasins de proximité, les marchés de plein air et d'autres points de vente au détail sont probablement les canaux les plus efficaces pour atteindre les consommateurs pauvres. Les acteurs qui interviennent dans l'enrichissement des aliments sont souvent des entreprises nationales, disposant de réseaux de distribution et de commercialisation bien établis, et capables d'acheminer efficacement les produits jusqu'aux populations urbaines et rurales, encore que certaines techniques d'enrichissement puissent être facilement mises en œuvre par les petits transformateurs, lesquels peuvent parfois atteindre plus facilement les populations éloignées (Horton, Mannar et Wesley, 2008).

¹⁹ La supplémentation en fer a suscité quelques craintes après que certaines études ont mis en évidence des effets indésirables chez les personnes non carencées en fer ayant reçu cette supplémentation dans les régions touchées par le paludisme. Cependant, les doses de fer contenues dans les suppléments étaient considérablement plus fortes que celles apportées par l'enrichissement, et ce même chez les populations consommant énormément de farine. Les examens réalisés à la demande de l'OMS et de l'UNICEF ont conduit les experts à recommander l'enrichissement en fer des aliments de base, des condiments et des aliments complémentaires même dans les régions enregistrant des taux élevés de transmission du paludisme, parce cette solution évite d'avoir à recourir à une supplémentation préventive. D'autres études ont permis de constater que l'enrichissement en fer correctement dosé était également sans danger pour les personnes présentant des troubles cliniques liés à l'absorption et au stockage de cet élément (Horton, Mannar et Wesley, 2008).

L'enrichissement en micronutriments des aliments de base et des condiments est généralement peu coûteux et très performant. Dans le cas de l'iodation du sel, on peut atteindre 80 à 90 pour cent d'une population cible pour un coût annuel d'environ 0,05 dollar EU par personne. Dans celui de l'enrichissement en fer de la farine, on peut atteindre jusqu'à 70 pour cent d'une population cible pour environ 0,12 dollar EU par personne. Si l'on souhaite toucher le reste de la population, qui vit souvent dans des régions isolées, les coûts seront supérieurs, mais il est probable que ces individus tireront un bénéfice proportionnellement plus élevé de l'enrichissement, car ils sont souvent plus pauvres, ont des régimes alimentaires de moindre qualité nutritionnelle et disposent d'un accès plus limité aux soins de santé. Malgré le faible coût de l'enrichissement, les prix à la consommation des produits enrichis tels que le sel iodé peuvent être supérieurs du fait que ces produits sont en général perfectionnés, conditionnés, vendus sous une marque et commercialisés dans des conditions qui font que des coûts supplémentaires viennent s'ajouter à ceux de l'enrichissement à proprement parler (Horton, Mannar et Wesley, 2008).

Les programmes d'enrichissement entraînent une série de coûts initiaux, liés notamment aux évaluations des besoins des populations, aux essais destinés à déterminer les aliments et niveaux de micronutriments appropriés, aux coûts de démarrage propres au secteur, à l'élaboration de programmes appropriés de communication et de marketing social, et au renforcement des capacités en matière de réglementation, d'exécution, de suivi et d'évaluation dans le secteur public. Le coût supplémentaire lié à l'enrichissement de la farine peut être perçu comme important par les meuniers si l'environnement concurrentiel ne leur permet pas de le récupérer, du fait de la faible demande de produits enrichis de la part des consommateurs, par exemple, ou de la mise en place par les pouvoirs publics d'un dispositif de contrôle du prix du produit. Lorsque le coût supplémentaire lié à l'enrichissement ne peut pas être supporté par les meuniers ni répercuté directement sur le consommateur, les pouvoirs publics recourent parfois à des subventions ou à

des exonérations d'impôt. Dans certains cas, ces coûts ont été subventionnés en partie grâce à l'aide internationale octroyée par l'intermédiaire d'organisations telles que l'Initiative pour les micronutriments ou l'Alliance mondiale pour l'amélioration de la nutrition, ainsi que par d'autres donateurs (Horton, Mannar et Wesley, 2008).

Parallèlement, il est possible de renforcer la demande d'aliments enrichis de la part des consommateurs grâce à des campagnes d'éducation et de marketing. Ces campagnes peuvent faire intervenir des partenariats public-privé opérant par l'entremise d'associations existant dans les secteurs de la fabrication et de la distribution et s'appuyant sur les stratégies commerciales déjà mises en œuvre par les entreprises partenaires. En Afrique de l'Ouest, par exemple, l'ONG Helen Keller International collabore avec l'Association of Edible Oil Producing Industries afin de sensibiliser les consommateurs aux avantages de la vitamine A et d'encourager l'utilisation d'huile de cuisine enrichie (Helen Keller International, 2012). Ces campagnes de promotion et d'éducation comprennent un soutien actif des initiatives d'éducation nutritionnelle sur les lieux de vente.

Conclusions et messages clés

Les chaînes de valeur traditionnelles et modernes jouent des rôles complémentaires en mettant à la disposition des consommateurs urbains et ruraux des aliments variés et d'une bonne qualité nutritionnelle à des prix abordables. Chaque type de filières présente des défis distincts et ouvre des possibilités différentes sur le plan de l'amélioration des résultats nutritionnels des systèmes alimentaires.

Les circuits de commercialisation traditionnels offrent des avantages nutritionnels aux habitants à faible revenu des zones urbaines – où ces points de vente ont l'avantage du terrain et des coûts – ainsi qu'aux habitants des zones rurales, souvent délaissés par les chaînes de valeur modernes. Ils représentent une bonne source d'aliments abordables et potentiellement riches en micronutriments, mais les déficiences de leurs infrastructures de stockage et de distribution peuvent entraîner d'importantes pertes et une dégradation de la qualité

nutritionnelle des produits. Ils font face à des pénuries saisonnières et supportent des coûts de transaction importants, susceptibles d'annihiler leur capacité à proposer des prix peu élevés. Les interventions destinées à améliorer l'efficacité des chaînes de valeur traditionnelles peuvent être efficaces pour élargir l'accès aux micronutriments, en particulier dans les populations pauvres.

Les filières modernes, en revanche, se caractérisent généralement par des circuits de distribution plus efficaces, garantissant une meilleure disponibilité d'aliments variés, tout au long de l'année. Elles élargissent l'offre d'aliments conditionnés et hautement transformés, au risque toutefois de contribuer au développement des problèmes de surpoids et d'obésité. L'utilisation des circuits de commercialisation traditionnels pour distribuer des aliments transformés et conditionnés permet aux fabricants de produits alimentaires modernes d'atteindre les zones rurales et les quartiers urbains où les résidents ont un accès limité ou n'ont aucun accès aux supermarchés. Cette présence est à double tranchant: elle peut contribuer à réduire la dénutrition chez les populations rurales et urbaines pauvres tout en augmentant la suralimentation chez les consommateurs aisés. Parallèlement, la disponibilité accrue de produits transformés et conditionnés ouvre des perspectives de collaboration entre les fabricants de produits alimentaires, les donateurs et les pouvoirs publics dans le cadre d'initiatives d'enrichissement des aliments rentables et socialement avantageuses, destinées à remédier aux carences en micronutriments.

Cette analyse met en lumière les interactions entre les acteurs des chaînes de valeur traditionnelles et modernes, lesquelles portent à croire qu'il convient d'envisager les liens entre filières alimentaires et nutrition de façon plus nuancée. Deux questions notamment appellent un examen rigoureux. Premièrement, on ne dispose que de très rares éléments probants sur la contribution des différentes filières traditionnelles et modernes à la réduction des carences en micronutriments. Deuxièmement, on sait très peu de choses sur les effets de substitution entre les aliments transformés et conditionnés, les aliments de base, les fruits, les légumes et les produits de l'élevage, et sur la réaction des consommateurs aux changements des prix relatifs dans ces catégories de produits.

Messages clés

- Les filières alimentaires traditionnelles et modernes évoluent à un rythme rapide pour fournir aux consommateurs une gamme de produits diversifiée. Elles approvisionnent en général des groupes de population distincts et se spécialisent dans différents types d'aliments, mais toutes représentent à la fois des défis et des opportunités en matière d'amélioration de la nutrition. Comprendre l'évolution des filières alimentaires peut aider les décideurs publics à cibler plus efficacement les interventions.
- Les circuits d'approvisionnement traditionnels constituent le principal canal par lequel les consommateurs à faible revenu se procurent des denrées alimentaires. En renforçant leur efficacité, on peut améliorer l'accès des populations pauvres à des aliments sains et riches en éléments nutritifs, tels que les fruits, les légumes et les produits de l'élevage, et agir ainsi sur les résultats nutritionnels.
- Les filières modernes jouent un rôle important dans la préservation du contenu nutritionnel des aliments et dans l'augmentation de la disponibilité et de l'accessibilité financière d'une gamme variée d'aliments tout au long de l'année. La croissance des activités de transformation et de distribution modernes facilite le recours à l'enrichissement pour lutter contre des carences données en micronutriments, mais elle accroît également l'offre d'aliments conditionnés hautement transformés susceptibles de contribuer au développement des problèmes de surpoids et d'obésité.
- La réduction des pertes d'aliments, des pertes d'éléments nutritifs et du gaspillage d'un bout à l'autre des filières alimentaires pourrait être très utile pour améliorer la nutrition, mais aussi pour atténuer la pression qui s'exerce sur les ressources productives. Dans les pays à faible revenu, la majeure partie des pertes de denrées alimentaires et de nutriments se produisent avant que les produits atteignent le consommateur, autrement dit au niveau de l'exploitation et durant le stockage, la transformation et la distribution. Dans les pays à revenu élevé, en revanche, les pertes et le gaspillage sont imputables la plupart du temps aux consommateurs.