



## *Fiche d'activité 20*

# Impact des investissements en voies de desserte sur l'accessibilité et le développement agricole au Ghana

### Objectif

Cette activité a pour but d'analyser les différentes options disponibles pour les investissements en transport rural visant à renforcer le développement agricole, à l'aide de l'étude de cas au Ghana. L'étude de cas suivante est un extrait d'une étude menée dans la région Ashanti au Ghana.

### Activité de groupe

1. Lisez l'étude de cas (pages 2 - 4).
2. Entamez une discussion autour des questions suivantes :
  - A. *Quel type d'investissement en transport recommanderiez-vous pour la région Ashanti du Ghana ?*
  - B. *Comment justifiez-vous ces recommandations, et comment contribueront-elles au développement agricole et à l'augmentation des rendements des agriculteurs ?*
3. Prenez des notes sur le flipchart. Pour illustrer vos recommandations, vous pouvez également ajouter des schémas/cartes.
4. Préparez-vous à présenter vos conclusions à l'auditoire.



# Étude de cas au Ghana

## 1. INTRODUCTION

Afin d'aider à la planification des investissements routiers dans un cadre plus typique, une étude de l'impact des voies de desserte a été menée dans la région Ashanti du Ghana par le "Building and Road Research Institute" (Kumasi) en coopération avec le "Transport and Road Research Laboratory". L'étude a été menée entre 1978 et 1982 par l'Autorité nationale des routes du Ghana dans le cadre de son second projet routier et a reçu le soutien de la Banque mondiale.

Cette étude avait pour but de déterminer comment les paramètres du développement rural (notamment les pratiques, coûts et prix agricoles) variaient selon l'accessibilité de la région. On en déduirait alors les changements en matière de développement rural qu'impliquerait un accès amélioré via des investissements routiers, et on définirait ainsi de meilleures méthodes de planification des routes rurales au Ghana et ailleurs.

## 2. CONTEXTE DE L'ÉTUDE

### 2.1 Le réseau routier

Kumasi est le principal centre administratif, marché, centre de transport et de distribution du centre-sud du Ghana et tous les principaux axes de la région passent par là. Mis à part Kumasi et le district de Plaines d'Afram, c'est-à-dire dans 70 % de la région, on compte 4 400 km de routes en gravier et de chemins et voies carrossables. Quatre-vingt-dix-huit pour cent de la population rurale vit à moins de 2 km d'une route ou voie carrossable, et seul 0,3 % vit à plus de 5 km d'une route ou voie. Trente-et-un pour cent des terres de la région se trouvent à plus de 2 km d'un accès au transport et seuls 3,3 % se trouvent à plus de 5 km d'une route ou voie carrossable.

## 3. MÉTHODE DE L'ÉTUDE

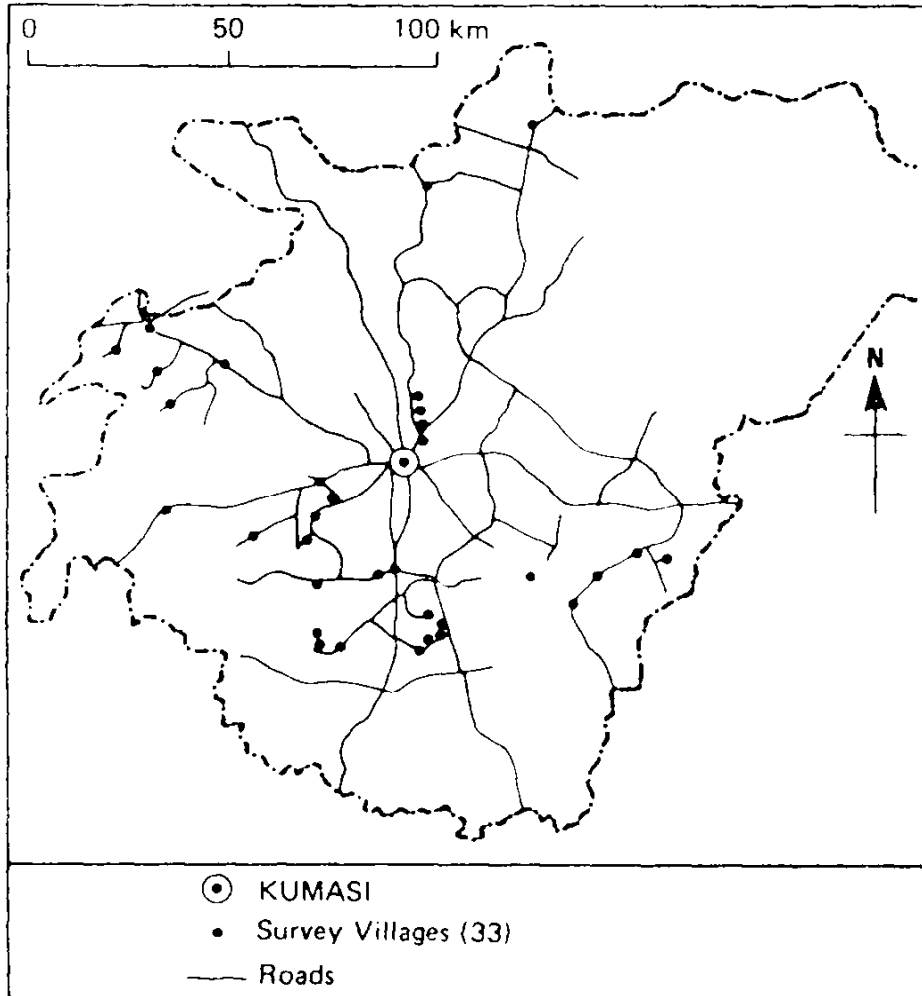
### 3.1 Définitions et échantillonnage

Les agents recenseurs du ministère de l'Agriculture ont recueilli pour l'étude des données socio-économiques transversales de 1,91 exploitants dans 33 villages<sup>1</sup>. À l'exception de deux, tous les villages de l'échantillon disposaient d'un accès au transport et se situaient à entre 8 et 102 km par route de Kumasi, dans la région forestière productrice de cacao (sauf deux villages qui se trouvaient en savane au nord de la région). La figure 1 montre la localisation des villages de l'étude.

---

<sup>1</sup> Le terme "exploitant" désigne tout individu gérant une exploitation agricole familiale. Un exploitant peut détenir différentes parcelles de terre ou fermes, la superficie de l'exploitation ne dépassant toutefois que rarement les 8 hectares. Les données ont été recueillies exploitant par exploitant.

**Figure 1 : Localisation des villages de l'étude dans la région Ashanti**





## **4. RELATION ENTRE ACCESSIBILITÉ, TRANSPORT ET MARKETING**

### **4.1 Départ initial et localisation des points de vente des cultures**

La distance moyenne parcourue entre le champ et le village était d'environ 3,9 km, principalement sur des sentiers. Dans plus de 90 % des ménages de l'étude, le principal mode de transport des biens à partir du champ est le transport sur la tête. Des tracteurs étaient parfois utilisés dans les villages en savane.

57 % des exploitants vendaient la plupart de leurs produits alimentaires chez eux, et 24 % principalement sur le marché du village. Le cacao était vendu aux points de vente du village du "Cocoa Marketing Board" à un prix fixe déterminé pour l'ensemble du pays. Les produits alimentaires étaient principalement vendus à des grossistes itinérants au village qui prennent en charge leur transport puis vendent sur les marchés des villes. Il revenait très cher à l'agriculteur de vendre ses propres produits sur les marchés des villes non seulement parce qu'il devait payer son aller-retour mais aussi car les transporteurs faisaient payer deux à trois fois plus cher les charges individuelles (comme un sac de maïs) que les biens des grossistes.

### **4.2 Mobilité sociale et migration**

Il s'est avéré que le niveau de déplacement d'un exploitant variait considérablement en fonction de la proximité des centres urbains. Comme on pouvait s'y attendre, les villages les plus accessibles présentent des taux de mobilité bien plus élevés que les villages plus difficiles d'accès. Par exemple, un village très proche de Kumasi a rapporté un taux de déplacement à Kumasi de 84 trajets par exploitant par an. En revanche, les villages les plus difficiles d'accès ont eux des taux de déplacement à Kumasi d'un seul trajet par exploitant par an. Le taux moyen de déplacement de Kumasi pour l'ensemble des villages était de 19 trajets par exploitant par an.

### **4.3 Impact de l'accessibilité sur les prix à la production**

L'impact de l'accessibilité sur les prix à la production a été estimé à l'aide des chiffres du ministère de l'Agriculture. Une analyse de régression a confirmé que les coûts liés au transport étaient étroitement liés à la distance parcourue. Si on suppose qu'un tiers du prix du marché de Kumasi couvre les marges des ventes en gros et au détail et que tous les prix des producteurs sont fixés selon le prix du marché de Kumasi, les agriculteurs situés à 100 km de Kumasi recevraient alors 6,7 pour cent de moins pour leur maïs que ceux vendant directement aux grossistes sur le marché de Kumasi. L'estimation de la baisse des prix agricoles variait peu entre l'igname (6,5 %) et le plantain (5,2 %) à la même distance de Kumasi.