



COTON

Examen de la situation mondiale

Table des matières

Résumé des perspectives cotonnières	3
Dr. Marcelo Paytas – Les alternatives de commercialisation du coton en Argentine.....	4
Jarral Neeper – Les alternatives de commercialisation du coton aux États-Unis	6
Manish Daga – Les alternatives de commercialisation du coton en Inde	10
Oscar Hernandez – Les alternatives de commercialisation du coton au Mexique	14
Dr Muhammad Ali Talpur – Les alternatives de commercialisation du coton au Pakistan	16
Parkhi Vats – Les alternatives de commercialisation du coton en Afrique.....	20

Tableaux

Offre et utilisation de coton – 2015-2021	2
Offre et utilisation de coton par pays en 2018/2019	24
Offre et utilisation de coton par pays en 2019/2020	26
Offre et utilisation de coton par pays en 2020/2021	28

Supply and Distribution of Cotton

	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22
	million metric tonnes					
Beginning stocks						
World Total	20.53	18.88	19.43	19.34	22.12	20.63
China	12.65	10.35	9.03	8.88	9.02	9.30
USA	0.83	0.60	0.82	0.83	1.23	0.26
Production						
World Total	23.38	27.00	25.98	26.27	24.39	26.43
India	5.86	6.35	5.66	6.20	6.02	5.79
China	4.90	5.89	6.04	5.80	5.91	5.73
USA	3.74	4.56	4.00	4.34	3.18	3.84
Brazil	1.53	2.01	2.78	3.00	2.36	2.82
Pakistan	1.66	1.80	1.67	1.46	0.96	1.27
Uzbekistan	0.96	0.96	0.64	0.53	1.03	0.94
Others	4.72	5.44	5.20	4.94	4.93	6.04
Consumption						
World Total	24.90	26.35	26.01	23.05	25.66	26.16
China	8.28	8.50	8.25	7.23	8.40	8.31
India	5.15	5.42	5.40	4.45	5.70	5.60
Pakistan	2.22	2.35	2.36	2.34	2.15	2.45
Europe and Turkey	1.66	1.73	1.82	1.60	1.70	1.74
Bangladesh	1.41	1.66	1.58	1.50	1.64	1.73
Vietnam	1.17	1.51	1.51	1.45	1.52	1.68
Brazil	0.69	0.68	0.73	0.57	0.69	0.70
USA	0.71	0.70	0.63	0.47	0.52	0.56
Others	3.62	3.80	3.73	3.44	3.35	3.40
Exports						
World Total	8.29	9.14	9.28	9.21	10.60	10.07
USA	3.33	3.64	3.37	3.47	3.63	2.96
Brazil	0.61	0.91	1.31	1.95	2.40	2.21
CFA Zone	1.00	1.06	1.16	1.07	1.18	1.20
India	0.99	1.13	0.76	0.70	1.33	1.10
Australia	0.81	0.85	0.79	0.30	0.34	0.81
Uzbekistan	0.38	0.22	0.16	0.10	0.01	0.01
Imports						
World Total	8.09	9.04	9.22	8.77	10.39	10.07
China	1.10	1.32	2.10	1.60	2.80	2.31
Vietnam	1.20	1.52	1.51	1.41	1.55	1.70
Bangladesh	1.41	1.67	1.54	1.50	1.69	1.69
Turkey	0.84	0.96	0.79	1.02	1.16	1.17
Indonesia	0.74	0.77	0.66	0.55	0.50	0.54
Trade Imbalance †	-0.20	-0.10	-0.06	-0.44	-0.21	0.00
Stocks Adjustment ‡	0.07	0.00	0.00	-0.01	0.00	0.00
Ending Stocks						
World Total	18.88	19.43	19.34	22.12	20.63	20.90
China	10.35	9.03	8.88	9.02	9.30	9.00
USA	0.60	0.82	0.83	1.23	0.26	0.59
Ending Stocks/Mill Use (%)						
World less China *	51.31	58.29	58.86	82.72	65.59	66.68
China **	125.03	106.27	107.69	124.82	110.77	108.29
Cotlook A-Index***	82.77	87.98	84.35	71.33	84.96	

Note:

Seasons begin on August 1

† The inclusion of linters and waste, changes in weight during transit, differences in reporting periods and measurement error account for differences between world imports and exports.

‡ Difference between calculated stocks and actual; amounts for forward seasons are anticipated.

* World-less-China's ending stocks divided by world-less-China's mill use, multiplied by 100.

** China's ending stocks divided by China's mill use, multiplied by 100.

*** US cents per pound. Average price for a given season, August 1 to July 31 or average-to-date.

RÉSUMÉ DES PERSPECTIVES COTONNIÈRES

De nouvelles données montrent une probable amélioration des problèmes de transport

Durant ces derniers mois, le Comité consultatif international du coton (ICAC) a suivi et rendu compte des problèmes de logistique dans les domaines des expéditions et du transport qui ont causé des difficultés dans tous les secteurs de l'économie mondiale, y compris le coton. Nous avons utilisé les données de la Commission du commerce international des États-Unis (USITC) sur les exportations américaines de coton (HS 5201) vers plusieurs importants pays consommateurs de coton. Nous utilisons l'USITC pour trois raisons : les données sont facilement disponibles, actuelles et solides. En outre, si les problèmes d'expédition et de logistique apparaissent dans les données commerciales américaines, il est fort probable que d'autres pays connaissent des situations similaires ou pires que celles reflétées dans les données américaines.

Les données les plus récentes de l'USITC sur les exportations américaines indiquent que les frictions liées à la logistique du transport maritime commencent peut-être à s'atténuer. Un graphique des 42 derniers mois montre la tendance des exportations des États-Unis vers le Bangladesh, la Chine, l'Indonésie, le Mexique, le Pakistan, la Turquie et le Vietnam. S'il est vrai que les données montrent une tendance claire à la saisonnalité, il est également clair que la campagne 2021/2022 a été moins bonne que d'habitude, en particulier pour la période traditionnelle de faible exportation d'août à décembre. Si l'on compare les données de janvier 2022 à celles des mois de janvier précédents, on constate des signes encourageants. Bien que les exportations de janvier 2022 n'aient pas entièrement atteint les chiffres de janvier des deux dernières années, la moyenne récente est proche de celle des chiffres d'exportation américaine d'aujourd'hui.

Il faut toutefois clarifier quelques points avant de se réjouir pleinement. Les États-Unis disposent des ressources et d'une certaine volonté politique pour remédier aux goulets d'étranglement dans les ports d'expédition. Des décisions politiques ont été prises au plus haut niveau de l'État pour faciliter et atténuer une partie de la congestion entourant la logistique des expéditions et du transport. En outre, la grande disponibilité du vaccin Covid-19 a permis aux États-Unis de rester ouverts aux affaires et, bien que cela n'ait pas été une panacée, il est indéniable que cela leur a conféré un avantage sur certains pays moins développés.

Par exemple, en Afrique, les ports sont généralement beaucoup plus petits et plus lents que leurs homologues américains et asiatiques. Les cargaisons attendent généralement plus de deux semaines en moyenne avant d'entrer ou de sortir du port. Ce délai moyen de deux semaines correspond aux chiffres enregistrés avant la pandémie et nous pouvons supposer que ces délais ont augmenté ces derniers temps. La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) s'efforce actuellement de remédier à ces goulets d'étranglement, mais la capacité à réagir rapidement n'est pas aussi facile pour certaines nations que pour d'autres.

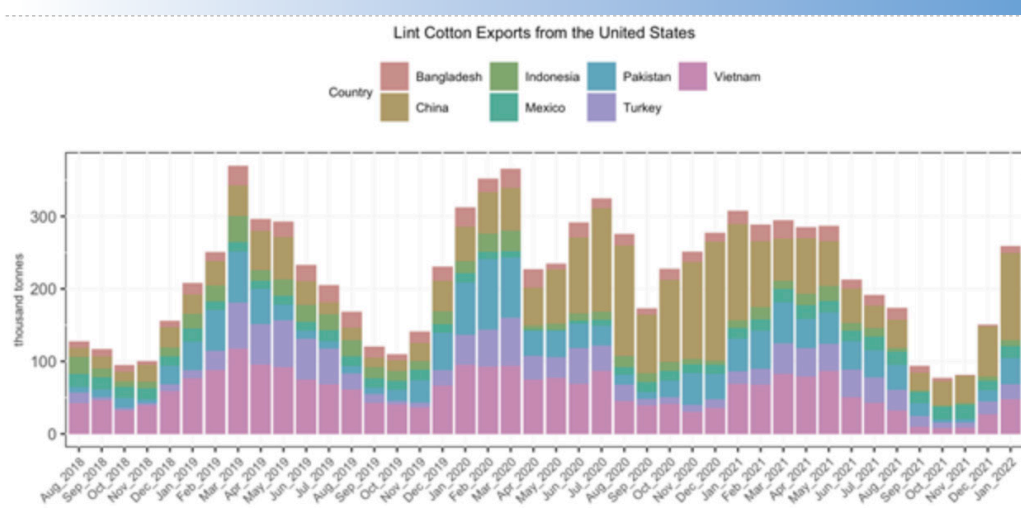
Du côté positif, nous restons optimistes quant au fait que certaines des complications liées à l'expédition et au transport commencent à se résoudre et nous espérons que la pandémie continuera à s'atténuer avec une flambée minimale ou nulle.

La consommation reste forte à l'approche de la fin de la campagne 2021/22. La consommation mondiale s'élève actuellement à 26,16 millions de tonnes. La production est en légère baisse comparativement au bulletin précédent mais se maintient à 26,43 millions de tonnes, ce qui reste suffisant pour

répondre à la consommation. Si nous examinons les chiffres de l'offre et de la demande mondiales totales, nous constatons un léger déficit de l'offre. L'offre mondiale est actuellement de 57,129 millions de tonnes, tandis que la demande mondiale est de 57,133 millions de tonnes, une différence dérisoire au mieux.

L'indice A a continué de croître durant la seconde moitié de la campagne 2021/22 et se situe actuellement à 156,55 centimes USD la livre. Il est difficile d'identifier une raison concrète pour cette hausse de prix, car les principes fondamentaux de l'offre et de

la demande semblent bien équilibrés. Toutefois, cette hausse continue des prix pourrait inciter les agriculteurs à planter un plus grand nombre d'hectares que les années précédentes.



En supposant que les chiffres américains jouent le même rôle que le proverbial canari dans une mine de charbon, cela pourrait être une bonne preuve que certaines des complications logistiques commencent à s'atténuer.



Les alternatives de commercialisation du coton en Argentine

Dr Marcelo Paytas

Directeur

INTA, Station expérimentale agricole de Reconquista
www.argentina.gob.ar



Marcelo Paytas est le directeur de l'INTA (Institut national de recherche agricole) de Reconquista Santa Fe, en Argentine. Chercheur et chef de projet de l'équipe coton à l'INTA, il se concentre sur la physiologie des cultures et l'agronomie, la biotechnologie et l'amélioration génétique. Marcelo a obtenu un diplôme d'ingénieur agronome à l'Université nationale du Nord-Est, à Corrientes, en Argentine. Il a obtenu un doctorat à l'Université de Queensland, Australie, en physiologie du coton et en agronomie. Il est membre de l'APPA (Association pour la promotion de la production cotonnière) qui regroupe tous les représentants de la filière coton de Santa Fe en Argentine. Il est coordinateur des accords académiques et techniques entre l'INTA et d'autres organisations nationales et internationales, principalement en Amérique du Sud. Membre du SEEP (Panel sur les performances sociales, environnementales et économiques) du Comité Consultatif International du Coton (ICAC) et membre du comité exécutif de l'Association internationale des chercheurs dans le domaine du coton (ICRA). L'intérêt principal du Dr Paytas est de lier et de promouvoir la recherche et le développement avec l'industrie cotonnière par le biais d'une interaction publique et privée pour une production durable.

En Argentine, la production nationale de coton peut être commercialisée sous forme de coton-graine ou de fibre. Le coton-graine et la graine de coton sont tout deux vendus sur le marché intérieur, tandis que la fibre de coton peut être destinée au marché national ou international.

Le coton-graine est commercialisé par des sociétés privées ou des coopératives par les entreprises de collecte et les égreneurs. Les entreprises de collecte peuvent agir pour propre compte ou celui des égreneurs. Les égreneurs paient généralement en espèces contre livraison, en fonction du type de coton (qualité apparente) et des conditions du marché. Le délai de paiement est généralement de 15 à 30 jours à compter de la livraison du coton.

Certaines coopératives versent une avance et complètent ensuite le paiement en fonction du rendement et de la qualité commerciale de la fibre. Il n'existe pas de normes officielles pour la commercialisation du coton-graine.

La fibre de coton peut être commercialisée par des égreneurs privés et des coopératives, ou par des courtiers et des consignataires. Il existe des «Plans officiels de qualité de la fibre de coton». Le secteur coton en Argentine a mis en place un système plus robuste en utilisant des instruments à haut volume (HVI). L'Argentine, par le biais de l'Association pour la promotion de la production de coton (APPA), dispose actuellement d'un laboratoire officiel qui établit les besoins de commercialisation

basés sur les paramètres de qualité. Ce laboratoire est au service des cotonculteurs. Auparavant, seul l'acheteur avait accès aux machines HVI. Il est nécessaire de créer un réseau national de laboratoires HVI pour permettre au maximum de producteurs de coton d'accéder à ce service et rendre la commercialisation ultérieure plus transparente.

La graine de coton est commercialisée uniquement par les égreneurs et les coopératives et est utilisée pour son huile et d'autres produits. Les sous-produits de la graine de coton,



tels que le tourteau ou la farine, sont utilisés comme aliments pour la volaille et le bétail.

Le coût moyen de l'égrenage est d'environ 85 USD la tonne de coton-graine. Le coût du transport du coton-graine depuis la ferme jusqu'à l'égreneur est assumé par le producteur, bien qu'exceptionnellement, l'acheteur en soit responsable.

Les prix intérieurs du coton sont placés sous l'égide de la Chambre argentine du coton. Par le décret N° 18/81, l'État argentin a délégué à la Chambre argentine du coton la fonction d'établir des prix indicatifs pour la fibre et la graine de coton (en d'autres termes, il ne s'agit pas de prix officiels). À cette fin, une commission d'acheteurs et de vendeurs se réunit chaque semaine pour examiner les opérations signalées par les partenaires, en prenant en considération celles réalisées et/ou en cours, et prendre des décisions par vote. Les producteurs de coton ne reçoivent généralement pas de revenus supplémentaires provenant des sous-produits du coton.

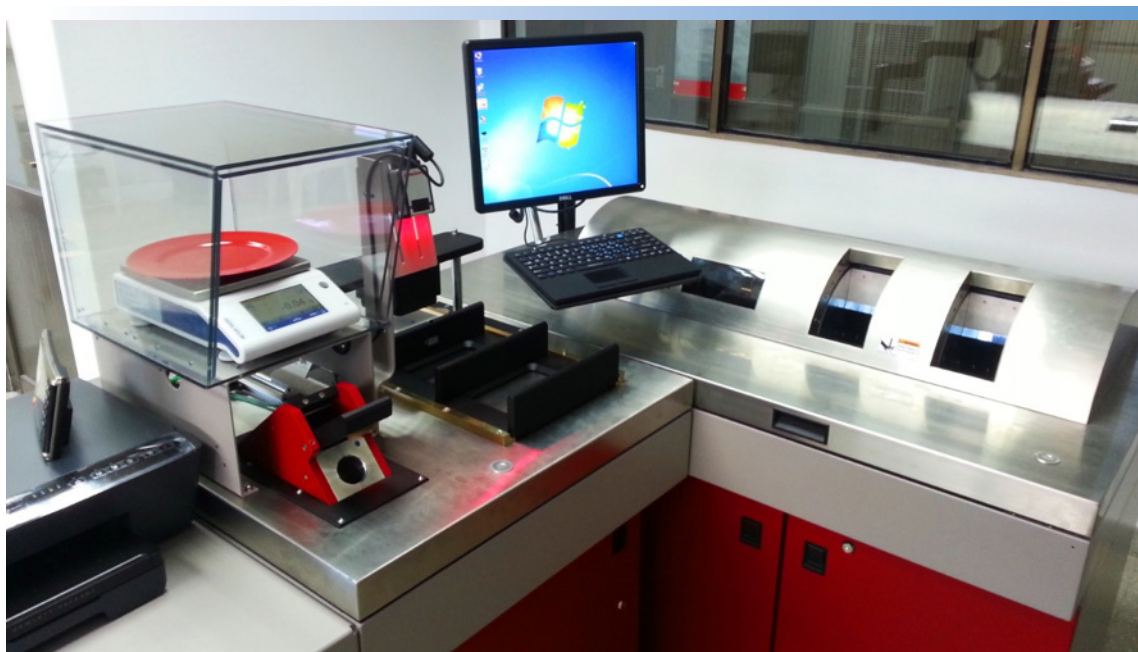
D'autres outils de commercialisation du coton sont nécessaires en Argentine, de même qu'une mise en œuvre et une utilisation plus efficaces des paramètres HVI par les agriculteurs, pour une meilleure commercialisation nationale et

internationale. Des politiques publiques seraient nécessaires pour dépasser ces conditions limitatives. En outre, de nouvelles niches commerciales doivent être intégrées au système cotonnier argentin, comme le coton à appellation d'origine, le coton traçable, le coton biologique et le coton écologique, entre autres.

Informations supplémentaires :

Le laboratoire HVI de l'APPA est le 12^e laboratoire au monde à avoir obtenu la certification internationale de laboratoire de l'ICA Bremen. La certification du Laboratoire pour la qualité officielle de la fibre a permis d'augmenter son niveau (le niveau d'efficacité du laboratoire), tout en garantissant l'exactitude et la transparence tout au long du processus, offrant ainsi un moyen impartial pour la résolution des litiges. Les autres objectifs sont les suivants :

- Promouvoir l'amélioration de la qualité du coton et l'accroissement des exportations,
- Développer de meilleurs programmes pour la traçabilité, l'empreinte hydrique et le zéro carbone, et
- Se réunir derrière le principe du respect des contrats.





Les alternatives de commercialisation du coton aux États-Unis

Jarral Neeper

Président
Trucott, Inc
www.gillcot.com



Jarral a passé la majeure partie de sa carrière professionnelle dans l'industrie cotonnière, depuis l'obtention de sa maîtrise en économie agricole à la Texas Tech University en décembre 1985. Après ses études supérieures, il a passé 18 mois dans l'industrie pétrolière en tant qu'analyste d'entreprise auprès d'une grande compagnie pétrolière. Il a ensuite été recruté et engagé par le National Cotton Council en tant qu'économiste. En 1990, il a été recruté par Ed Jernigan pour rejoindre le Jernigan Group en tant qu'analyste et négociant d'options et de contrats à terme. En 1994, il a été recruté par Calcot, Ltd, à Bakersfield CA, pour effectuer des recherches et fournir des conseils sur le commerce des options. En 2009, il a été nommé président de Calcot. En septembre 2018, Jarral a quitté Calcot pour se mettre à son compte. Il travaille en tant que consultant auprès de cultivateurs dans les régions côtières du Texas, de l'Arizona et de la Californie.

Jarral et sa femme, Tamara, vivent à Bakersfield. Ils sont tous deux devenus grands-parents pour la première fois à la fin du mois de mai 2021 d'une magnifique petite fille nommée Emma !

Les producteurs de coton américains ont probablement plus de possibilités de commercialisation que les agriculteurs de n'importe quel autre pays du monde. La seule exception serait l'Australie, où la commercialisation pour les producteurs est similaire à celle des États-Unis.

Il existe concrètement deux possibilités : les ventes au comptant et les groupements commerciaux.

1 – Ventes au comptant

La vente de coton au comptant peut être divisée en deux catégories principales : Les contrats à terme et la vente (coton physique) à la récolte.

Le contrat à terme se produit lorsqu'un producteur et un négociant ou une coopérative conviennent d'un nombre fixe d'acres ou de balles pour fixer le prix à une base donnée (la différence entre le mois de référence à terme et le prix au comptant), généralement déterminée par rapport au contrat de décembre. La base couvre divers risques, qu'il s'agisse de la qualité, de la quantité, du délai de livraison, de la contrepartie, des conditions météorologiques, etc. La manière dont la base est appliquée peut être difficile à comprendre pour certains, mais penchez-y de la manière suivante :

Si, aujourd'hui, le contrat à terme à échéance s'est établi à 85 centimes et que le producteur se voit offrir un prix au comptant



de 80 centimes, la base est de 5 centimes «en dehors» du prix du contrat. Dans le jargon du commerce, 5 centimes correspondent à 500 points (ou points-centimes). Un contrat à terme porte sur 100 balles ou 50 000 livres, ce qui signifie que chaque variation de 1 centime vaut 5 USD par balle ($50\,000 \text{ livres} \times 0,01 = 500 \text{ USD}$) ; $500 \text{ USD} \div 100 \text{ balles} = 5 \text{ USD par balle}$.

D'autre part, un producteur peut se voir offrir 90 centimes pour son coton ou 5 centimes (ou 500 points) «sur» le contrat à terme.

Une base est convenue en utilisant un grade de base du coton et les primes et remises associées autour du grade de base. Pour de nombreux contrats, ces primes et remises sont directement liées aux barèmes de primes et de remises des programmes de prêts gouvernementaux.

Par exemple, la qualité de base pour le prêt gouvernemental est : une couleur 41, 4 feuilles, soie 34 avec un micronaire de première qualité, une résistance minimale de 26 gpt et une uniformité supérieure ou égale à 80. Pour ces paramètres, le taux d'emprunt du gouvernement américain est de 52 centimes la livre. Selon la classe finale, le taux de prêt pourrait être de 55 centimes pour les meilleures qualités et 48 centimes les qualités inférieures.

Par exemple, si un producteur avait une base initiale de 3 centimes sur le contrat de décembre et qu'il a établi son prix de fixation à terme à 80 centimes – et que ce prix a été exécuté – le grade de base pourrait recevoir 77 centimes. Si ses grades avaient permis à son coton de générer trois centimes de primes, le producteur pourrait percevoir 80 centimes (80 moins la base de 3 centimes plus 3 centimes de primes).

Base : (3) ou 3 centimes de moins sur la fixation des contrats à terme de décembre

Fixation des contrats à terme : 80

Prix pour la catégorie de base : 77 centimes

Toutefois, le grade de base et les primes et rabais associés peuvent être ceux que le producteur et le négociant/la coopérative ont convenus lors de la négociation.

En général, mais pas toujours, les contrats à terme qui spécifient des balles reçoivent une meilleure base que les contrats qui spécifient des acres, car cela élimine le risque. Le négociant ou la coopérative qui achète du coton dans le cadre d'un contrat de balles a une meilleure assurance pour la livraison que dans le cadre d'un contrat basé sur la superficie. Par exemple, dans les hautes plaines du Texas (Texas High Plains), où la sécheresse est une menace constante, la plupart des producteurs (et des négociants/coopératives) optent pour un contrat sur la superficie car ils ne savent pas comment l'année se déroulera. Les acres spécifiés donneront-ils une balle par acre ou trois balles par acre ? Le contrat basé sur la superficie (acres) contient une clause de «catastrophe naturelle» qui stipule que si les superficies produisent rien, le producteur n'est pas tenu responsable de la livraison de balles en vertu du contrat.

Si un producteur signe un contrat de livraison de balles, il devient responsable de la livraison d'autant de balles qu'il a contractées pour le prix qui a été fixé avant la récolte. Ainsi,

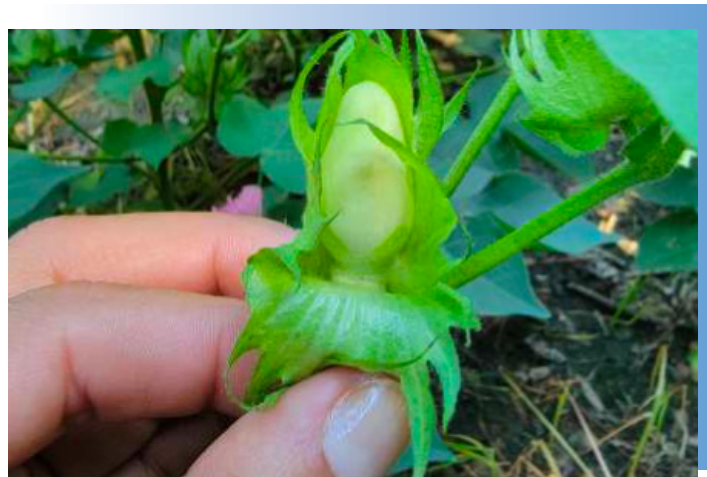


un producteur qui a signé un contrat pour 1 000 balles et qui a fixé le prix de 1 000 balles, doit toutes les livrer, ce qui signifie qu'il peut être amené à aller sur le marché libre pour acheter ce qui lui manque pour le livrer au négociant et/ou à la coopérative pour remplir son contrat de 1 000 balles.

Il convient de noter qu'une fois qu'un producteur accepte une base, qu'il s'agisse d'acres ou de balles, pour le contrat, il perd la propriété effective de la balle, et il est donc obligé de livrer ces balles à l'acheteur. La plupart du temps, la perte de la propriété de la balle n'est pas un problème, mais elle peut l'être, certaines années, lorsque les prix sont très bas (inférieurs au prêt du gouvernement) et que certains aspects du programme de prêt du gouvernement entrent en vigueur. Le présent document ne s'attardera pas sur ce point, car il est fastidieux et difficile à expliquer et à comprendre.

Avantages et inconvénients des contrats à terme de gré à gré

L'un des principaux avantages des contrats à terme de gré à gré est de pouvoir réduire le risque de prix (ou de base) en bloquant un prix (ou une base) favorable lorsque l'occasion se présente sur le marché. Les producteurs doivent reconnaître que cette réduction du risque de prix n'est pas gratuite. Les conditions de prix/ base offertes par l'acheteur sont probablement celles qui sont nécessaires pour supporter le risque de prix ou pour couvrir sa position sur le marché des contrats à terme. Un autre avantage de la contractualisation précoce est qu'elle peut permettre aux producteurs d'obtenir plus facilement des prêts d'exploitation.



Les inconvénients des contrats à terme pour le cultivateur sont les suivants :

1. Aucun contrat attractif n'est proposé alors que l'opportunité du marché existe,
2. Il n'existe pas de moyen transparent d'évaluer les conditions des différents contrats sur une base cohérente (autre que le oui-dire ou l'expérience), et
3. Les spécifications de qualité sont soumises au barème de primes et de remises de la Commodity Credit Corporation (CCC) de l'USDA.

Vente au comptant au moment de la récolte

Un producteur peut décider d'attendre la récolte pour vendre sa production sur le marché libre. Une fois qu'un producteur a égrené le coton et reçu les informations de classement associées, l'égreneur peut créer un «récapitulatif» des balles indiquant le nombre de balles, les informations de classement de ces balles et généralement un prix indiquant ce que le producteur recevrait si le coton avait été placé dans le cadre du prêt gouvernemental.

Dans certains endroits, l'égreneur envoie des récapitulatifs au nom du producteur aux acheteurs potentiels et attend des offres pour ces balles. Une fois les offres reçues, elles sont présentées au producteur qui peut soit accepter, soit refuser la meilleure offre, en choisissant éventuellement de vendre à une date ultérieure ou lorsque les prix s'amélioreront.

L'une des options les plus populaires pour un producteur est de mettre les balles aux enchères sur le site des enchères le plus fréquemment utilisé aux États-Unis, appelé The Seam. Le producteur peut indiquer le prix physique qu'il recherche et le comparer aux offres des acheteurs. Le cultivateur peut choisir d'accepter ou de rejeter toute offre.

Avantages et inconvénients de la vente au comptant à la récolte

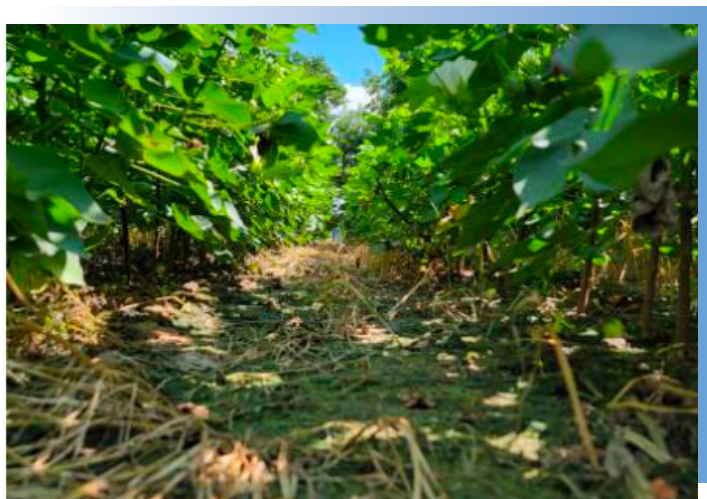
Le plus grand avantage de la vente au moment de la récolte est l'inexistence du risque de production. Le cultivateur sait exactement ce qu'il a à vendre et il en connaît les qualités.

Le principal inconvénient de la vente au moment de la récolte est que le producteur est confronté au risque de prix pendant la campagne agricole et, historiquement, les prix au comptant sont les plus bas pendant la récolte.

Un producteur qui juge que le prix du coton au moment de la récolte n'est pas satisfaisant, mais qui a besoin de liquidités pour couvrir ses dépenses peut toujours placer le coton dans le programme gouvernemental de prêt sans recours. Il est appelé prêt sans recours car le producteur n'est pas tenu de rembourser le prêt ; le coton peut simplement être cédé au gouvernement si les prix au comptant ne sont pas supérieurs au prix du prêt.

Toutefois, en règle générale, très peu de balles sont cédées au gouvernement. Le prêt est simplement un lieu de repos pour le coton jusqu'à ce que le cultivateur trouve un prix qui lui convient sur le marché libre.

Dès que le producteur voit un prix qui lui convient, il peut racheter le coton en remboursant le prêt et les frais de stockage associés. Parfois, le producteur vend une «participation», ce



qui signifie que le négociant/expéditeur paiera au producteur la différence entre le prix au comptant et le taux d'emprunt, puis récupérera le coton à la place du producteur.

2 – Groupements de commercialisation

Certains producteurs ne veulent pas commercialiser leur propre coton, préférant que d'autres le fassent pour eux. Ces producteurs sont généralement membres d'une coopérative de commercialisation détenue par des producteurs.

L'histoire des coopératives de commercialisation détenues par les producteurs est ancienne. Les plus anciennes coopératives aux États-Unis remontent aux années 1920. En général, elles possèdent leurs propres entrepôts et disposent de services de transport pour organiser les expéditions, qu'il s'agisse de l'acheminement du coton depuis les usines d'égrenage vers l'entrepôt et vers le port pour des expéditions à l'étranger, ou de l'organisation des camions pour le transporter vers les usines textiles nationales.

Il y a un personnel de vente pour vendre le coton physique. Ce personnel de vente travaille généralement avec des agents sur les marchés étrangers pour organiser les ventes.

Une fois que le coton est livré à la coopérative, celle-ci avance généralement le prêt gouvernemental au producteur. Au fur et à mesure que le coton est vendu et que l'argent est collecté auprès des acheteurs, la coopérative effectue des «paiements progressifs» aux producteurs. Ces paiements aboutissent finalement au paiement final qui constitue le prix total pour le cultivateur.

Il faut toutefois noter que toutes les balles présentant les mêmes paramètres de qualité recevront le même prix, quel que soit le producteur du coton.

Outre les coopératives de producteurs, il existe des groupements de commercialisation appartenant aux commerçants qui agissent de manière très similaire aux coopératives de producteurs. Ils versent une avance initiale aux producteurs et effectuent ensuite des paiements échelonnés jusqu'au paiement final qui constitue l'intégralité du prix pour les producteurs.

Avantages

En termes d'avantages, les groupements de commercialisation devraient, en théorie, donner aux producteurs une position de négociation plus forte pour vendre de grands volumes de



coton aux acheteurs par rapport à la position d'un agriculteur individuel. Un autre avantage important des groupements de commercialisation pour les producteurs est la disponibilité des groupements, leur facilité d'utilisation, la garantie de l'accès au marché et la fourniture d'un prix moyen pour la campagne (bien que ce dernier point puisse également être considéré comme un inconvénient). En bref, les groupements fournissent un «foyer» pour le coton et libèrent les producteurs de la corvée de trouver et de négocier avec les acheteurs. Les groupements de commercialisation organisés en coopératives de producteurs (comme le sont la plupart d'entre eux) ont également un avantage juridique, à savoir le pouvoir de placer leur coton dans le programme de prêt de la CCC (discuté ci-dessous), ce qui crée des avantages de stockage lorsque les prix du marché sont inférieurs au taux de prêt.

Enfin, il y a suffisamment de groupements de commercialisation pour assurer une concurrence entre eux et envers les commerçants locaux. Les producteurs devraient être les bénéficiaires de cette concurrence, qu'il s'agisse d'offres plus élevées de la part des marchands locaux ou de meilleures conditions offertes par les groupements.

Inconvénients

Les principaux inconvénients des groupements sont similaires à ceux des contrats à terme. Il est très difficile d'obtenir des informations comparatives sur les performances commerciales des groupements pour faire son choix. De plus, comme pour les contrats à terme, rien n'est gratuit ! Les services de commercialisation ont un coût, notamment les frais des agents, les limites de la flexibilité des prix, les limites des primes de qualité, le risque de couverture, ou simplement le fait d'obtenir un prix moyen au lieu de se situer dans le tiers supérieur.

Les producteurs sont responsables du paiement des frais d'égrenage. Beaucoup d'égreneurs assurent le transport pour récupérer les modules dans le champ (qu'il s'agisse de modules conventionnels ou ronds), mais ce service n'est pas gratuit et est finalement payé par l'agriculteur, d'une manière ou d'une autre.

Les frais d'égrenage varient selon les régions, allant d'un minimum de 18,43 USD la balle à un maximum de 41,26 USD la

balle. Toutefois, la moyenne pour l'ensemble des États-Unis était de 24,81 USD la balle. Ces chiffres résultent d'une enquête menée en 2019 auprès des égreneurs du pays et représentent le coût variable de l'égrenage.

Les réparations et l'entretien ainsi que les coûts de la main-d'œuvre ont contribué le plus aux coûts variables, représentant en moyenne 73% du coût variable total de l'égrenage.

L'enquête n'a pas demandé quels étaient les chiffres du rendement de gestion ou du bénéfice par balle, mais il est presque certain qu'ils ajouteraient des coûts supplémentaires à la facture finale du cultivateur. De même, aucun résultat d'enquête n'a été obtenu sur le service de la dette qui pourrait intervenir pour payer de nouveaux équipements.

Il ne fait aucun doute que ces coûts devront être absorbés par le cultivateur. En général, l'égreneur vend la graine de coton et si les recettes des ventes de graines dépassent le coût de l'égrenage, le producteur ne paiera pas de frais d'égrenage. Toutefois, les années où les prix des graines de coton sont bas, l'égreneur de coton enverra au cultivateur une facture pour les services rendus. Pour les usines d'égrenage détenues par des producteurs (coopératives d'égreneurs), un paiement peut même être effectué au producteur à la fin de l'année si la vente des graines dépasse les dépenses totales avec une marge substantielle. Dans l'ouest du pays, où les laiteries sont nombreuses et les superficies cotonnières sont moins importantes, les prix des graines peuvent être suffisamment élevés pour que les producteurs puissent recevoir jusqu'à 100 dollars par balle à la fin de la campagne.

Une fois le coton égrené, il doit être transporté vers un entrepôt où une taxe de réception est généralement prélevée, ainsi que les frais de transport à l'arrivée et un mois de stockage, sans oublier une taxe de compression. Autrefois, les balles de coton étaient comprimées à une taille de balle de densité universelle dans l'entrepôt.

Toutefois, une fois qu'un compresseur de balles a été mis au point et incorporé au processus d'égrenage, afin d'inciter les égreneurs à installer et à payer le compresseur, les égreneurs ont été remboursés pour le service de compression. Actuellement, toutes les balles américaines sont comprimées à une densité élevée comprise entre 490 et 495 livres. Bien que le compresseur ait été payé de nombreuses fois, la pratique du remboursement de l'égrenage subsiste encore aujourd'hui.





Les alternatives de commercialisation du coton en Inde

Manish Daga

Directeur général
Cotton Guru
www.cottonguru.org



Populairement connu sous le nom de «Gourou du coton», Shri Manish Daga est la quatrième génération du groupe COTTONGURU® qui est présent dans le secteur cotonnier depuis 119 ans. Il est le seul et unique «Chartered Cotton Valuer» (Évaluateur de coton agréé) agréé en Inde. M. Daga est intervenu dans plus de 35 conférences internationales et nationales sur le textile dans cinq pays. Il est un conseiller et un formateur d'expérience pour les agriculteurs, les égreneurs et les usines pour la commercialisation du coton indien. M. Daga est le promoteur de la «Swachha Cotton Abhiyan (mission pour un coton propre)» et a créé de nombreux projets «Pradarshan Khet (ferme de démonstration)» dans le but de doubler le rendement et le revenu des agriculteurs et de garantir un approvisionnement ininterrompu en coton non contaminé pour l'industrie textile. Il est également un écrivain prolifique. Il est actuellement le directeur de l'Association cotonnière de l'Inde (Cotton Association of India – CAI). COTTONGURU® est actuellement engagé dans de nombreux projets de coton biologique en tant qu'agence d'exécution professionnelle.

Le coton n'est pas seulement une culture commerciale, elle est aussi une culture sociale et politique pour l'Inde. Le coton trouve son utilité dans l'alimentation, le carburant et l'habillement. En fait, le coton n'est pas seulement un produit de base en Inde, mais aussi un atout. Les exportations agricoles de l'Inde connaissent une croissance constante.

Année	Exportation (milliards USD)
2020	35
2021	41
2022	50

Principaux produits : riz, viande et produits de la mer, sucre, coton

Le coton fait partie intégrante des exportations agricoles de l'Inde. L'industrie textile, qui consomme le coton en tant que principale matière première, contribue à environ 5 % du produit intérieur brut (PIB) du pays, 14 % de la production industrielle et 11 % des recettes totales d'exportation. Par conséquent, la croissance et le développement du coton et de l'industrie textile à base de coton ont un impact vital sur le développement global de l'économie indienne.

Les agriculteurs indiens cultivent toutes les variétés de coton recherchées, de 18 à 36 mm de longueur. Contrairement à d'autres pays, le coton est disponible toute l'année. L'abondance du coton et les prix compétitifs du coton sont les principaux facteurs de la croissance phénoménale de l'industrie textile en Inde.

L'industrie du coton traverse toutefois l'une des périodes les plus difficiles. Le coût de cultivation du coton a augmenté de plus de 100 % au cours des dix dernières années. Néanmoins, la majeure partie de l'augmentation s'est produite au cours de la dernière campagne, lorsque le coût de la main-d'œuvre, des engrais et des pesticides a augmenté de près de 50 %. En outre, l'industrie textile doit faire face à une charge supplémentaire due à la taxe sur les produits et services (GST) et à une augmentation de 40 % du coût du carburant.

Des mesures immédiates doivent être prises pour réduire le coût de la culture du coton et accroître la productivité du coton afin de garantir de meilleurs rendements et une plus grande rentabilité pour les agriculteurs tout en assurant une meilleure qualité et disponibilité pour l'industrie textile. Parallèlement, les organisations de producteurs de coton doivent élaborer des stratégies et des politiques de commercialisation efficaces pour le coton afin de garantir la durabilité des revenus des agriculteurs.

Il faut comprendre et accepter la véritable valeur du coton et relever les défis de l'agriculture et de la commercialisation du coton.

La commercialisation non organisée entraîne des problèmes de survie pour les agriculteurs et constitue une menace pour l'industrie textile.

Les agriculteurs

Actuellement, les agriculteurs indiens vendent leur coton par le biais de la commercialisation directe et indirecte.

Commercialisation directe : d'une manière générale, la commercialisation du coton est assurée par un réseau de 6 946 marchés de gros réglementés, appelés Comités de marché des produits agricoles (APMC). Les agriculteurs apportent leur coton brut à ces APMC où il est vendu aux enchères et acheté par les égreneurs et les négociants. Lorsque les prix sont inférieurs au niveau du prix minimum de soutien, le coton est acheté à ces APMC par un organisme public, la Société cotonnière de l'Inde (CCI).

Commercialisation indirecte : de nombreux agriculteurs petits et marginaux ne sont pas en mesure d'atteindre les centres APMC et CCI. Ils sont la proie des courtiers, des négociants, des prêteurs d'argent et d'autres intermédiaires, et sont contraints de vendre leur coton à un prix réduit.

L'engagement direct des agriculteurs auprès des égreneurs est très faible (moins de 15 %), ce qui les empêche d'obtenir un prix équitable pour leur coton. Outre le risque de prix, d'autres menaces existent, notamment les maladies et le changement climatique.

L'industrie textile

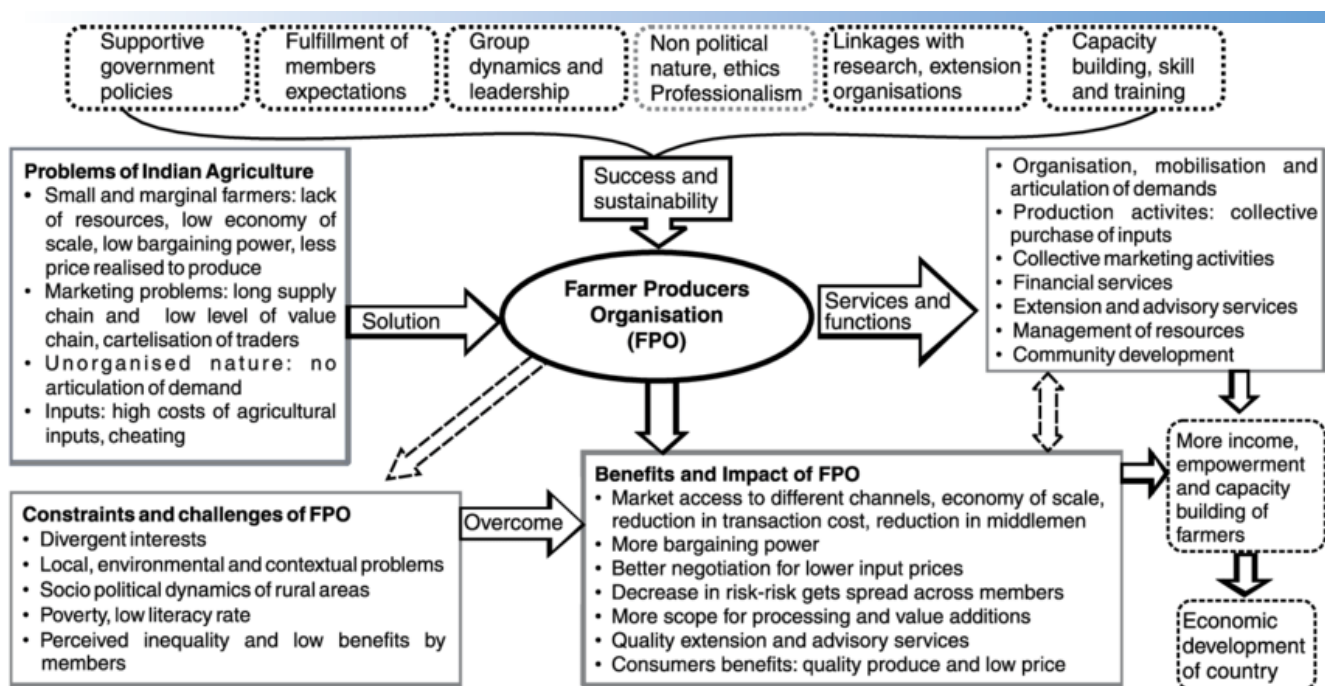
Malheureusement, l'industrie textile du coton — qui possède la plus longue chaîne d'approvisionnement — ressemble davantage à plusieurs petites îles qui se battent pour leurs propres intérêts. Bien que la part de marché du coton représente 60 % de l'industrie textile indienne, l'achat de coton n'est pas très organisé ou systématisé. Cela introduit un fort élément de risque pour les acheteurs, notamment en raison de la volatilité des prix du coton et des incertitudes en matière d'approvisionnement. Il existe également des problèmes d'inégalité de la qualité et de contamination élevée.

L'Inde est actuellement excédentaire en coton, mais cela pourrait bientôt changer. Très peu de gens savent que durant la campagne 2020/21, l'utilisation industrielle du coton en Inde a atteint 5,87 millions de tonnes — ce qui est presque équivalent à sa production cotonnière (6 millions de tonnes). La situation pourrait même s'aggraver en 2021/22 car la consommation (5,78 millions de tonnes) pourrait dépasser la production (estimée entre 5,4 et 5,6 millions de tonnes).

Comment une commercialisation efficace peut changer la donne pour la croissance des agriculteurs et de l'industrie textile ?

Les problèmes des agriculteurs peuvent être résolus en adoptant une politique en cinq points :

1. **Commercialisation collective.** Le risque de coût peut être largement atténué en engageant directement les agriculteurs par le biais des organisations de producteurs agricoles (OPA avec pour son sigle en anglais FPO – Farmer Producer Organisations) qui sont des sociétés enregistrées formées par des groupes d'agriculteurs. Les OPA sont plus performantes en matière d'agrégation et de commercialisation et ont un plus grand pouvoir de négociation que les agriculteurs individuels.
2. **Couverture sur le marché à terme électronique.** Le commerce cotonnier englobe une longue chaîne d'activités qui doivent être intégrées dans une valeur ajoutée sans faille, de la production à la commercialisation. C'est extrêmement difficile, mais si les OPA sont formées et soutenues pour la commercialisation et la couverture en ligne et hors ligne, nous pourrions largement atténuer le risque de prix.
3. **Révision du prix minimum de soutien (PMS).** Il doit y avoir un PMS séparé pour le coton 35mm ELS DCH-32 et le coton biologique. Cela encouragera davantage d'agriculteurs à se lancer dans la culture du coton durable à forte valeur ajoutée.
4. **Une politique semencière révolutionnaire.** Les semences définissent le rendement et la qualité du coton. La



recherche axée sur les résultats dans le domaine des semences de coton doit être évaluée périodiquement et faire l'objet d'incitations adéquates pour obtenir des rendements plus élevés et la qualité souhaitée du coton.

5. Une meilleure pénétration du crédit agricole. L'écosystème du crédit agricole doit être plus accessible pour une commercialisation efficace du coton. Il est nécessaire de passer d'un financement basé sur les actifs à un financement basé sur les transactions.

Pour l'industrie textile, les clés d'une commercialisation efficace sont les suivantes :

1. Le plaidoyer politique pour fournir des incitations agressives au secteur privé afin de créer des chaînes de valeur solides.
2. Soutenir les OPA pour l'agrégation et la transformation du coton plus près de l'exploitation agricole.
3. Les grandes entreprises et les grandes marques doivent s'engager directement dans des projets de coton durable afin de créer des économies d'échelle et garantir la compétitivité mondiale des produits en coton « Made in India ».

Une approche collective de la commercialisation du coton indien peut être une situation gagnant-gagnant pour les agriculteurs ainsi que pour l'ensemble de l'industrie textile. Il existe un grand potentiel d'innovation dans le coton et les mélanges coton-synthétique, dans les textiles conventionnels et techniques. Cal donne donc à l'Inde l'opportunité de devenir le centre mondial du textile.

Le sommet COP 26 des Nations Unies a montré que le besoin de produits durables ne cessera de croître. C'est un signe positif pour un monde plus durable et une hausse de la demande de produits naturels. En effet, en tant que producteur de 50 % du coton biologique mondial, l'Inde a le potentiel pour devenir la capitale mondiale du textile biologique.

Analyse SWOT de la commercialisation du coton



S (Force) : une abondance de tous les types de coton conventionnel et durable (biologique et BCI).

W (Faiblesse) : Système de commercialisation désorganisé

O (Opportunité) : La possibilité de devenir le centre commercial mondial du textile et la capitale mondiale du textile biologique.

T (Menace) : Le maintien des agriculteurs dans le secteur coton en raison de la baisse des rendements, de l'accroissement des coûts ainsi que les cultures alternatives comme le soja, l'arachide, le maïs, le curcuma, etc.

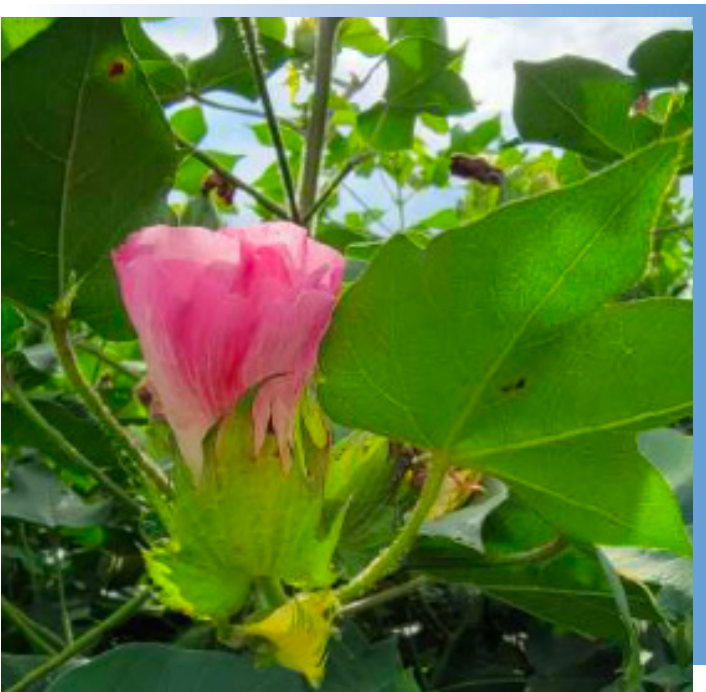
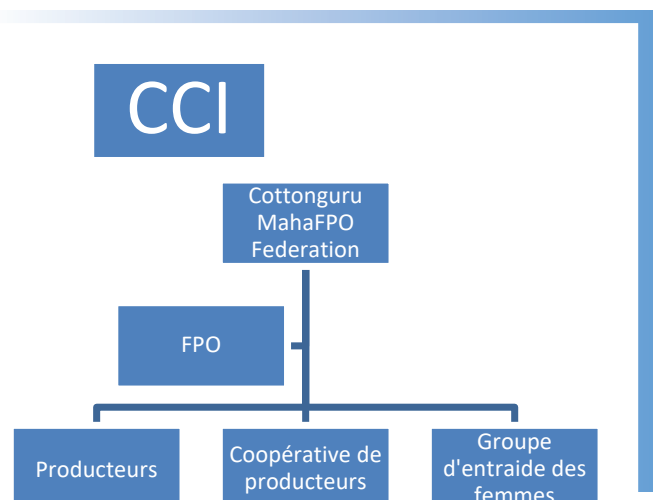
Tout cela est-il possible dans la pratique ?

C'est la question évidente. Tout le monde a quelque chose à dire, mais quelqu'un l'a-t-il vraiment fait ? La réponse est oui.

Partageons des études de cas, des expériences et des expérimentations que Cottonguru a réalisées au cours des dernières années :

1. Agrégation et commercialisation collective avec la Société cotonnière de l'Inde (CCI)

Ce projet a été réalisé pendant l'opération PMS de la CCI en 2020/21 (période de confinement en période de pandémie). Cottonguru a signé un protocole d'accord avec la CCI pour le classement, l'agrégation et la fourniture de coton à Bhokardan, un petit centre cotonnier de Marathwada dans le Maharashtra (Inde). C'est la première fois que la CCI a signé un protocole d'accord avec un organisme d'agriculteurs.



La première étape a été une pré-inspection des exploitations pour effectuer le classement du coton et regrouper le coton-graine. Le coton a ensuite été livré à une usine d'égrenage spécialisée, où il a été déchargé sur la base de jetons électroniques générés par l'application mobile Cottonguru.

L'avantage tangible était que le coton des agriculteurs enregistrés était immédiatement déchargé, contrairement aux files d'attente d'une semaine dans les autres usines, et que le paiement immédiat était effectué par la CCI. Les agriculteurs ont obtenu le meilleur prix possible grâce au classement et à la mesure de l'humidité durant la pré-inspection des exploitations.

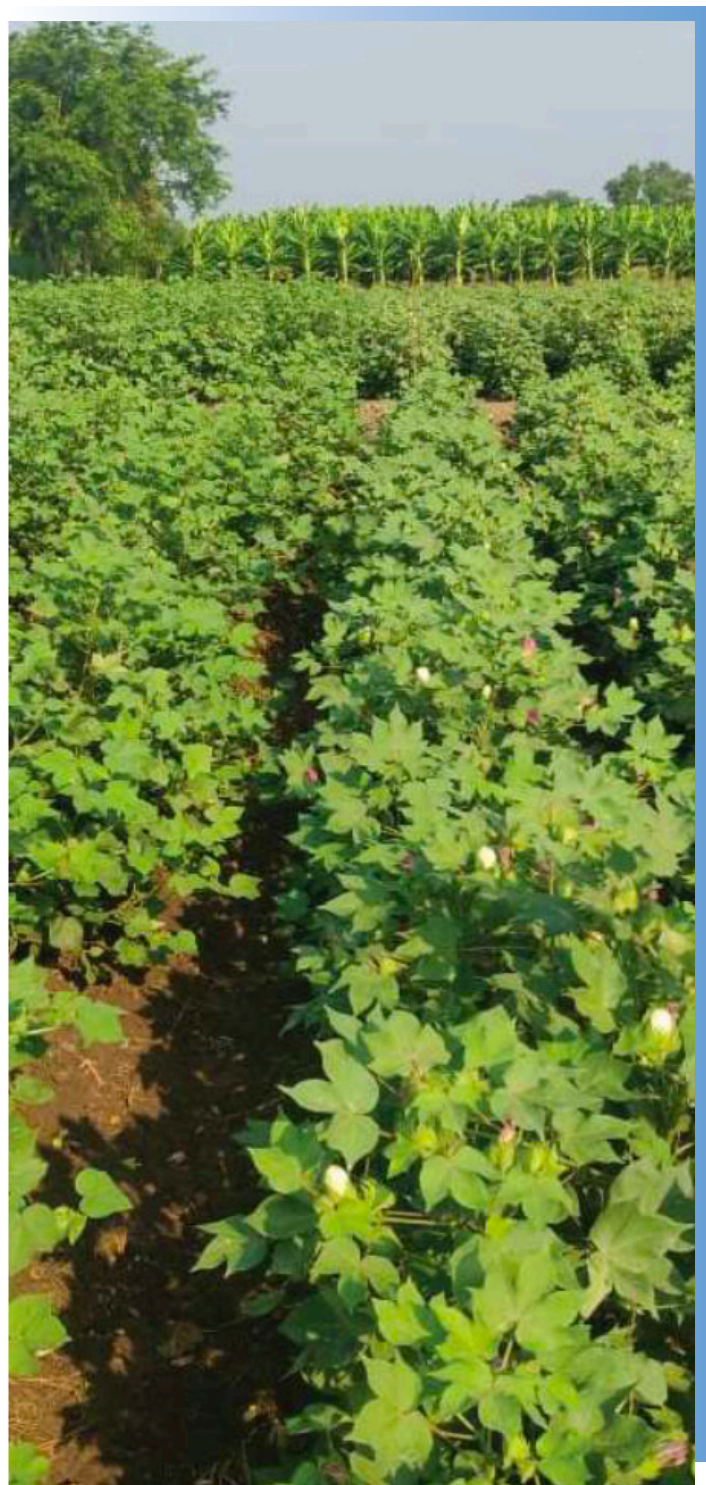
2. Formation en ligne : Webinaires avec la Bourse de Bombay Cottonguru a organisé des webinaires avec 195 OPA dans le Maharashtra et le nord de l'Inde, sur une période de 18 mois, de juin 2020 à février 2022. Les sujets abordés lors de ces webinaires vont de l'ensemencement à la commercialisation et au stockage en passant par le financement, en fonction des besoins des OPA.

3. Projet d'agriculture contractuelle et de coton biologique avec les plus grandes sociétés et marques de textile

Dans de nombreux projets de coton biologique, Cottonguru soutient professionnellement les sociétés et les marques de textile dans la mise en œuvre et la gestion de ces projets par le biais de l'audit de certification et aide les fabricants de textile à atteindre les objectifs de développement durable (SDG – Sustainable Development Goals) et les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG – Environmental, social and governance).

Conclusion

1. Les industries du coton et du textile en coton peuvent être des moteurs encore plus importants de la croissance économique en Inde.
2. La commercialisation est en fait un mélange d'économie et de psychologie (avec un peu de sociologie). Les décisions de commercialisation affectent la manière dont les ressources sont allouées et distribuées dans le système. Une stratégie commercialisation solide permet d'accroître l'efficacité, la production et les revenus.



Organigramme du Projet de coton biologique

Organisation promotrice — Société/Marque



Agence de mise en œuvre (Cottonguru)



Coordinateur du projet et autres personnels



Sociétés d'agriculteurs/producteurs



Agriculteurs enregistrés



Les alternatives de commercialisation du coton au Mexique

Oscar Hernandez

Directeur général
Campos Agrícolas Unidos por la Colonia Buena Vista
Chihuahua, Mexique



Titulaire d'une licence en administration des affaires et d'un diplôme en marketing, avec une vaste expérience dans des postes de gestion et de direction dans des entreprises nationales, Mr. Hernandez a une grande expérience dans l'administration des entreprises; gestion des bureaux de vente; élaboration de programmes de production de semences destinées à la plantation; élaboration de projets de commercialisation; supervision des importations; formation du personnel; élaboration d'études d'investissement; réduction des comptes débiteurs et des dépenses en retard; et augmentation des ventes et de la part de marché. Il a également de solides compétences en matière de leadership et de gestion d'équipe en tant qu'agent de changement, une grande maîtrise de l'anglais et des connaissances des régions de Bajío, Tamaulipas, Nuevo Leon, Chihuahua (tout l'État) et Chiapas.

Le Mexique est un importateur net de coton depuis les années 1980. Depuis quelques années, la production est concentrée dans l'État de Chihuahua, qui représente environ 75 % de la production cotonnière du Mexique. Ici, la production de coton dépend principalement de trois facteurs :

1. Disponibilité de l'eau,
2. Disponibilité des graines pour les semis, et
3. Prix internationaux.

La production de fibres de coton au Mexique est insuffisante pour répondre aux besoins des usines textiles nationales. Par conséquent, les usines de filature dépendent des importations de coton-fibre, notamment en provenance des États-Unis.

Le gouvernement fédéral a soutenu le producteur de coton mexicain pendant plusieurs années en subventionnant à 100 % les options de vente et d'achat. Le soutien a diminué progressivement à 75 %, 50 % et 25 % avant de devenir inactif en 2019. Actuellement, l'agriculteur est responsable du paiement du coût total de la couverture. Depuis 2021, le producteur de coton mexicain dispose de nouveaux outils de commercialisation sans frais supplémentaires.



Toutefois, ces outils sont peu utilisés en raison du manque d'éducation et de transfert de connaissances, principalement parmi les petits agriculteurs, ce qui expose ces derniers à un risque plus élevé. Parmi les principales alternatives de commercialisation disponibles pour le cotonculteur mexicain, on peut citer :

- **Contrat à terme sur le coton** : Les contrats à terme sont des transactions sur le marché au comptant qui établissent les conditions de transfert de la propriété réelle du coton physique à une date de livraison spécifique. Les termes du contrat sont uniques pour les parties concernées.
- **Accumulateurs** : Ils fixent un prix de plancher et un prix plafond en fonction du prix du marché. L'un des principaux avantages de l'utilisation de ce type d'outil pour les producteurs est la couverture, grâce au système d'accumulation, d'un prix minimum pour leur récolte. Si le marché est au-dessus des niveaux de prix attractifs — plus de 95 centimes la livre — il est temps de protéger une quantité minimale de la production pour couvrir son coût de production par balle.
- **Les agents** : Ils fixent un prix qui est presque toujours entre 300 et 400 points en dessous du prix du marché.

Récemment, une nouvelle société appelée FISECHISA (Fibra y Semillas de Chihuahua SAPI de CV) a été fondée, composée de 23 entreprises d'égrenage de Chihuahua qui produisent collectivement 90 % du coton de l'État. Son objectif est de commercialiser la graine de coton pour des applications industrielles et pour le bétail, ainsi que les fibres directement sur les marchés intérieurs et d'exportation.

Depuis plus de 30 ans, le producteur de coton mexicain commercialisait le coton-fibre plutôt que le coton-graine, une pratique qui a été abandonnée lorsque les agriculteurs ont eu accès aux informations sur les prix internationaux et aux analyses de marché. En outre, la culture cotonnière se pratiquait principalement par les moyens et grands producteurs. L'utilisation de la technologie a aidé le producteur mexicain à mieux comprendre la base de l'offre et de la demande de coton et son impact sur le comportement des prix internationaux. Près de 80 % de la récolte de coton est vendue pendant la croissance de la culture. Cette méthodologie permet aux agriculteurs de disposer d'une marge de manœuvre de 20 % au cas où la récolte ne fournirait pas les rendements escomptés et où

la production diminuerait de manière significative. De cette façon, il n'y a pas de rupture des contrats précédemment établis.

Il y a très peu d'acheteurs de coton-fibre au Mexique. La base de l'offre de prix est donc constituée par des contrats de vente situés entre 300 et 400 points en dessous des prix à terme du coton #2 de la Bourse Intercontinentale (Intercontinental Exchange). Le prix de vente couvre les coûts de production de la culture estimés avant l'ensemencement. La commercialisation du coton-fibre est assurée par des contrats de vente entre l'usine d'égrenage et le courtier :

- **Partenaire d'égrenage** : Actuellement, des groupements d'agriculteurs de chaque région possèdent les usines d'égrenage de l'État de Chihuahua. Le producteur possède une part de l'usine d'égrenage et la production de coton-graines lui permet de payer les coûts d'égrenage. L'usine d'égrenage fournit aux agriculteurs un crédit d'intrants à faibles taux d'intérêt, tandis que l'agriculteur s'engage à livrer la totalité de sa récolte.
- **Pas de partenaire** : Le producteur est libre d'égrener son coton là où cela est le plus convient, en fonction du prix et de la distance.

Au Mexique, le coton est commercialisé en utilisant les mêmes paramètres de qualité que ceux exigés par les marchés nationaux ou internationaux. Les contrats de vente comprennent des paramètres de qualité, de micronaire, de longueur et de résistance.

Au fur et à mesure que la récolte des fibres avance et que le processus d'égrenage se poursuit, chaque agriculteur est réglé partiellement et payé au plus tard sept jours après l'égrenage. Les premières liquidations pour la vente de coton couvrent le crédit d'intrant de l'agriculteur.

Le paiement du service d'égrenage a été couvert par la production de graines de coton au cours des dernières années. Si le prix de commercialisation de la semence était supérieur à celui établi dans le contrat, l'égreneur verse alors une récompense supplémentaire à l'agriculteur, qu'il soit partenaire ou client. Les sous-produits tels que les linters et les coques de coton sont commercialisés directement par l'égreneur pour couvrir le transport de la graine de coton de la ferme à l'usine d'égrenage.

Depuis deux campagnes, le coton mexicain est confronté à un problème qui met en péril sa capacité de production et sa durabilité à long terme. Aucune autorisation d'importation de nouvelles variétés de coton génétiquement modifié n'a été délivrée par les autorités environnementales. Le Chihuahua est l'État qui détient la plus grande part de la production de coton au Mexique depuis plus de 20 ans. Pendant cette période, il a été démontré que les variétés génétiquement améliorées n'avaient pas d'effet négatif sur l'environnement. Cette technologie a permis de réduire l'utilisation de pesticides pour lutter contre les parasites.

Les producteurs de coton mexicains attendent toujours une réponse claire des agences gouvernementales, qui leur permettra de garantir la stabilité des cultures en semant des variétés génétiquement modifiées.





Les alternatives de commercialisation du coton au Pakistan

Dr Muhammad Ali Talpur

Consultant économique

Ministère de l'Alimentation nationale et de la Recherche

<http://www.mnfsr.gov.pk>



Dr Muhammad Ali Talpur, est docteur en économie et travaille comme consultant économique au ministère de l'Alimentation nationale et de la Recherche depuis avril 2018. Il est le Vice-président en charge des affaires du Comité central pakistanais du coton. Il a travaillé en tant que directeur du marketing et de la recherche économique, au Comité central pakistanais du coton. Il possède 25 ans d'expérience dans la recherche économique, les statistiques, la politique et la planification, le retour d'information, la communication et le plaidoyer. Il a écrit plus de 16 publications et 8 articles de conférences internationales. Actuellement, il est le chef du bureau économique du ministère de la Sécurité alimentaire nationale et de la Recherche.

1. Introduction

Le coton, une culture de rente majeure pour le Pakistan, est considéré comme l'épine dorsale de l'économie nationale. Il contribue à environ 0,6 % du PIB et à 3,1 % de la valeur ajoutée totale de l'agriculture¹. Le coton est cultivé par plus de 1,3 million d'agriculteurs sur environ 3 millions d'hectares, soit 15 % de la superficie cultivable du Pakistan². Le coton est utilisé par plus de 500 usines textiles au Pakistan. Même si une grande quantité, allant jusqu'à 1 million de balles, soit exportée, environ 3 à 4 millions de balles sont toutefois importées chaque année pour répondre à la demande de coton à soies extra longues. L'Inde est le premier producteur, deuxième consommateur et le troisième exportateur de coton-fibre dans le monde³. Les exportations de coton et de produits textiles représentent 57 % des exportations totales du pays.⁴ 1 200 usines d'égrenage du coton sont opérationnelles au Pakistan pour une capacité d'égrenage totale de 12 millions à 35 millions de balles de 170 kg. La manufacture et les usines de textiles du pays emploient des millions de travailleurs qualifiés et non qualifiés tout au long de la chaîne de valeur ajoutée du coton, depuis le tissage jusqu'à l'exportation de textiles et de vêtements. La culture cotonnière est également une source importante de revenus pour la main-d'œuvre rurale, en particulier les femmes travaillant en tant que cueilleuses. Plus de 70 % de la récolte cotonnière provient de la province du Pendjab et 29 % de celle

du Sindh. Le Khyber Pakhtunkhwa et le Baloutchistan contribuent pour moins de 1 %.

2. Commercialisation du coton

Trois acteurs principaux, à savoir les agriculteurs, les commissionnaires et les égreneurs, interviennent dans la chaîne de commercialisation du coton dans les provinces du Pendjab et du Sindh. La majorité de la récolte cotonnière est vendue par les agriculteurs, aux commissionnaires qui la revendent ensuite aux égreneurs de coton. Une petite quantité de coton est vendue directement par les agriculteurs aux usines d'égrenage. Il s'agit généralement de grandes exploitations. L'agent local (au niveau du village) est un acteur moins important en termes de volume d'échanges et collecte des quantités moindres de coton qu'il vend soit aux commissionnaires, soit directement aux usines d'égrenage. Dans la chaîne d'approvisionnement, les commissionnaires offrent également certaines formes de crédit à la communauté agricole par le biais d'accords de pré-récolte. Dans ce processus de financement, les agriculteurs et le commissionnaire concluent un contrat dans lequel le commissionnaire avance un crédit avant la récolte et achète le produit après la récolte au prix convenu dans le contrat. Le crédit peut se faire sous la forme d'intrants ou d'argent. Le crédit offert est utilisé pour financer l'achat d'intrants pour la culture et sert aussi, parfois, de revenu pour l'agriculteur.

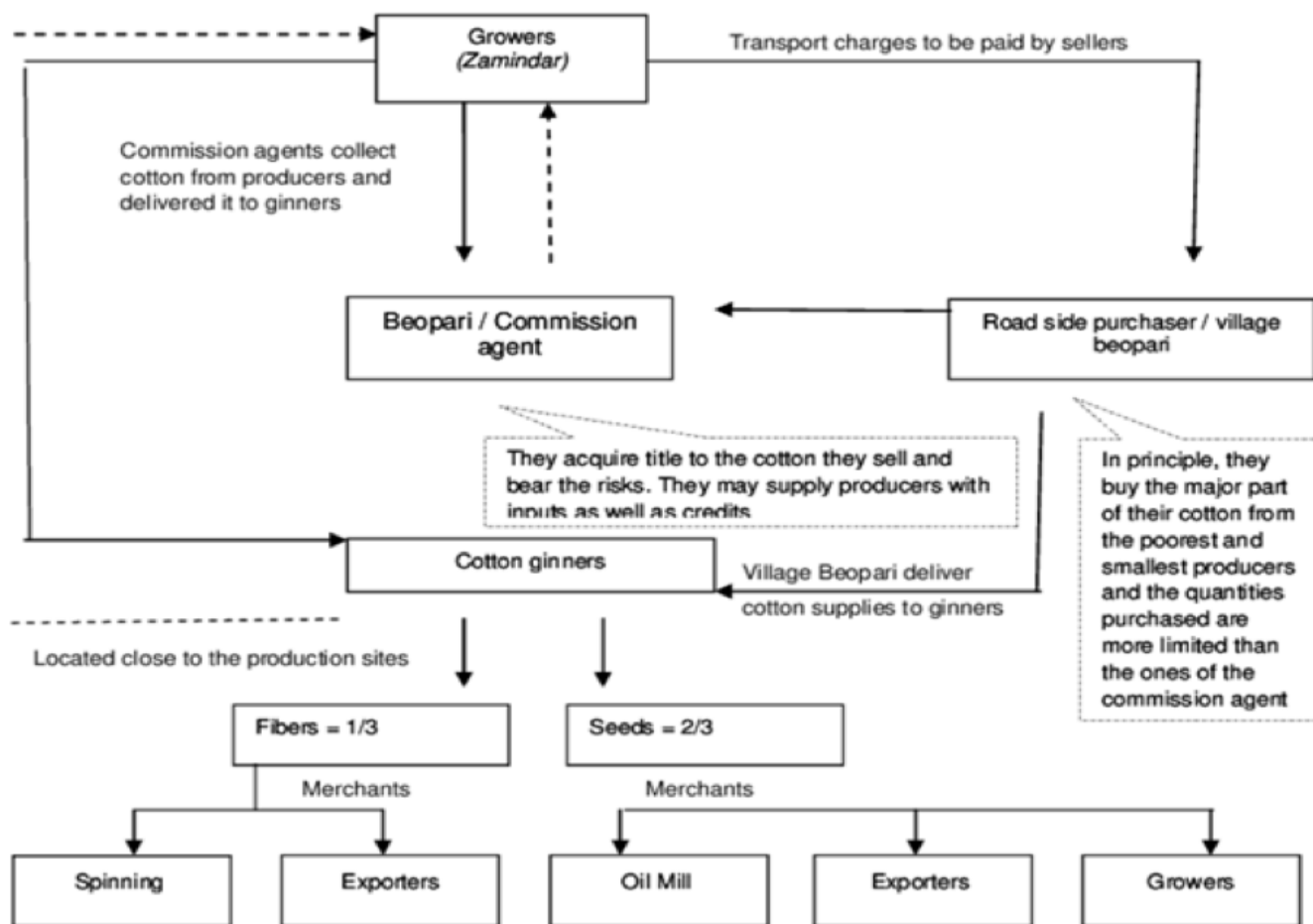
1) Enquête économique du Pakistan, 2020-2021, aile des conseillers économiques, division des finances. Islamabad.

2) Statistiques agricoles du Pakistan, 2020-2021, aile économique, ministère de la Sécurité alimentaire nationale et de la Recherche.

3) Le Coton ce mois-ci, janvier 2022 et Statistiques mondiales sur le coton et Demande textile mondiale, ICAC.

4) Bureau des statistiques du Pakistan

3. La chaîne de commercialisation du coton



4. Rôle du commissionnaire/de l'intermédiaire dans la commercialisation du coton

Les commissionnaires ont toujours dominé la chaîne de commercialisation, agissant comme le principal lien entre les cultivateurs et les usines d'égrenage.

4.1 Commissionnaire/Médiateur :

Le terme « commissionnaire » désigne un magasin où sont vendus des semences et des produits agricoles. Le commissionnaire gère le transport du coton de l'exploitation à l'usine d'égrenage. Les producteurs s'adressent généralement au commissionnaire lorsqu'ils veulent vendre leur récolte, et non l'inverse. Dans certains cas, le commissionnaire fait office d'agent officiel ou de revendeur pour les entreprises nationales d'engrais et pour les pesticides importés. On trouve également des intermédiaires dans toutes les villes ainsi que dans la plupart des grands villages, en particulier ceux qui se trouvent le long des routes pavées qui relient les villes.

4.2 Agents locaux

Un agent local est un agent à petite échelle qui, contrairement aux commissionnaires, n'est pas impliqué dans la fourniture d'intrants ou de crédit. Il collecte de petites quantités de coton, qu'il vend soit aux commissionnaires, soit, plus couramment, directement aux égreneurs. Les agents locaux s'approvisionnent généralement auprès des cultivateurs, des

travailleurs salariés et des pauvres, notamment les enfants qui parviennent à récupérer de petites quantités au bord de la route ou ailleurs.

L'égreneur accorde également des crédits aux commissionnaires et aux propriétaires fonciers, généralement sans intérêt. L'objectif principal des prêts est de garantir les approvisionnements. Les prêts sont accordés dans le cadre d'un contrat via un document formel dans lequel les conditions de l'accord sont clairement définies. L'emprunteur est tenu de fournir une quantité de coton-graine à l'usine d'égrenage. Le remboursement du prêt est déduit du montant payé à l'emprunteur pour le coton-graine fourni. Le prix payé pour la livraison est le prix du marché en vigueur au moment de la fourniture. Les services de transport sont facturés sur la base du kilométrage, les frais supplémentaires étant perçus pour la main-d'œuvre engagée par la société de camionnage pour le chargement et le déchargement. Il existe une certaine souplesse dans la tarification, les clients réguliers et appréciés bénéficiant souvent de meilleures conditions que les autres. Les risques du transport sont partagés entre le transporteur et le commissionnaire. Le transporteur est totalement responsable du vol de coton (ou d'autres marchandises) pendant le transit; il n'est pas rare qu'un camion entier disparaisse. Toutefois, si le coton est endommagé ou détruit par un accident, tel qu'un incendie, le commissionnaire en supporte le coût.

5. Outils du marché cotonniers

Les producteurs de coton pakistanais utilisent les téléphones mobiles, la télévision, la radio, les journaux, internet, les services de vulgarisation, les commissionnaires du marché et leurs collègues agriculteurs pour commercialiser leur coton. Aujourd'hui, internet est également utilisé comme outil de commercialisation pour économiser du temps et d'autres dépenses.

5.1 Méthode de fixation du prix du coton-fibre

La fixation du prix de la fibre de coton est assurée par le comité des taux de la Karachi Cotton Association (KCA), qui se compose de 12 personnes choisies parmi les membres de la KCA ou leurs représentants dûment autorisés ou nommés – six pour chacune des catégories Acheteurs/Exportateurs et Vendeurs/autres – ainsi que d'un directeur nommé par le gouvernement. Le Comité des taux a un quorum de cinq personnes qui se réunissent quotidiennement dans le but de fixer le prix au comptant officiel de la KCA pour les transactions locales en roupies pakistanaises pour le grade de base 3, longueur de la fibre 1 - 1/16, valeur micronaire entre 3,8 et 4,9 NCL. Les membres du comité des taux prennent en compte la qualité du coton, des tendances du marché, la fluctuation des prix du marché et les commentaires personnels.



5.3 Coût de l'égrenage

Le coût moyen d'égrenage, tant au Pendjab qu'au Sindh, est de 1,96 à 2,23 dollars par 40 kg et de 48,89 à 55,87 dollars par tonne.

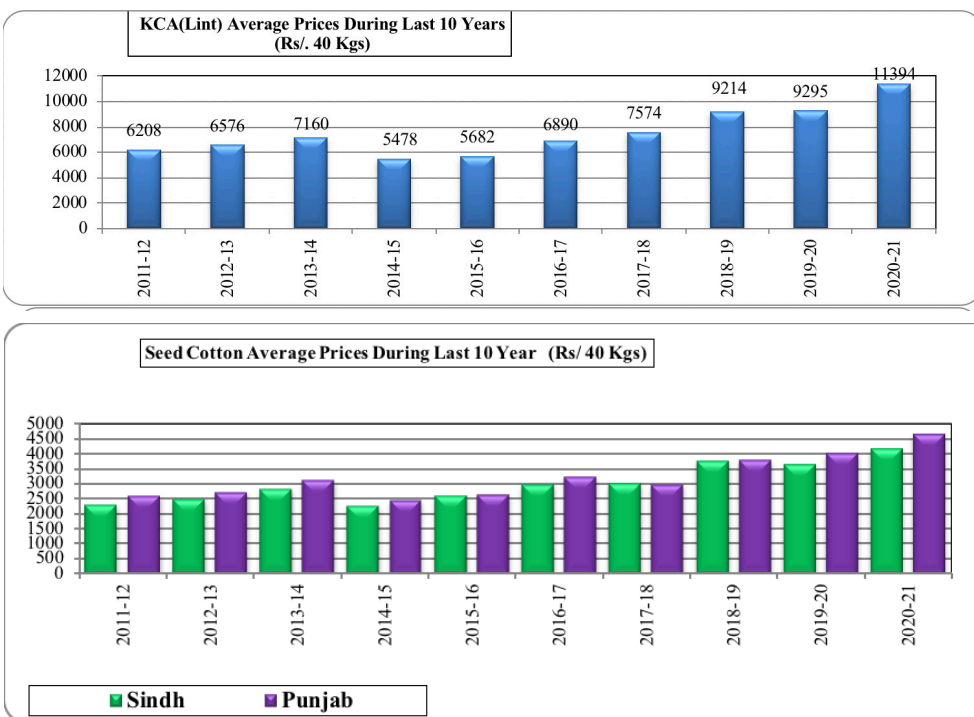
6. Alternatives de commercialisation

6.1. Entreposage électronique

L'une des nouvelles possibilités de commercialisation est le récépissé électronique d'entrepôt (EWR pour Electronic Warehouse Receipt), le premier du genre au Pakistan. Il s'agit d'un instrument numérique qui donne aux institutions financières des informations et un accès en temps réel aux agriculteurs qui ont placé leur production dans un entrepôt agréé, ce qui réduit considérablement les coûts de transaction et les risques opérationnels pour les banques. Il est défini comme un instrument permettant aux agriculteurs de stocker les produits de base au moment de la récolte. Le financement des EWR est une forme de crédit institutionnel accordé par les banques aux agriculteurs et aux commerçants contre des marchandises physiques stockées dans des entrepôts agréés. En permettant aux agriculteurs de renoncer aux ventes de détresse immédiatement après la récolte, le système leur permet d'obtenir des prix plus élevés pour leur production, ce qui se traduit par de meilleurs rendements. Le mécanisme de financement de l'EWR, soutenu par un écosystème développé et des liens solides entre les agriculteurs, les institutions financières, les entrepôts et les fournisseurs de services subsidiaires, est donc essentiel pour améliorer l'efficacité et la transparence de la distribution des produits agricoles de base, et profite à toutes les parties prenantes.

6.1.1 Production et stockage des produits de base

Le mécanisme EWR exige que les produits stockés dans les entrepôts servent de garantie pour le financement, l'entreposage, l'extensibilité (scalability ???) et l'accroissement du



Si la qualité du coton-graine est faible en raison de la teneur en déchets et du taux d'humidité, l'agriculteur obtient des prix inférieurs pour 40 kg — une déduction de 2 à 5 kg par maund (environ 37,3 kg).

5.2 Système de paiement

Le producteur de coton paie également 0,60 % de frais bancaires (retenues à la source) et reçoit le paiement intégral dans les 15 à 20 jours suivant la vente à l'égrenneur. S'il vend à un commissionnaire, le paiement intégral se fait sur place.

prix post-récolte. Actuellement, les principales cultures du Pakistan — le coton, la canne à sucre, le riz, le maïs et le blé — ont un rendement annuel de plus d'un million de tonnes et sont donc supérieures au seuil vital requis pour être échangé dans le cadre du mécanisme de financement EWR. Toutefois, le Pakistan ne dispose pas d'infrastructures suffisantes pour les traitements post-récolte, la préservation de la qualité, le stockage et d'autres éléments importants. De même, les ajustements de prix après la récolte peuvent conduire à des scénarios de profits ou de pertes considérables pour les agriculteurs. Les tendances des cinq années précédentes montrent cependant que les hausses de prix sont généralement fréquentes au Pakistan pour toutes les principales cultures identifiées.

6.2 Relier les entrepôts électroniques à la bourse du commerce

Le Pakistan Mercantile Exchange Limited (PMEX) est le premier et le seul marché à terme de marchandises démutualisé du pays, autorisé et réglementé par la Commission pakistanaise des opérations de bourse (SECP, pour Securities and Exchange Commission of Pakistan). S'appuyant sur une infrastructure multidimensionnelle sophistiquée et une technologie de pointe, le PMEX offre une gamme complète de services, y compris la négociation, la compensation et le règlement, la conservation ainsi que les fonctions de back-office, le tout sous un même toit. La mise en relation des entrepôts électroniques avec les institutions d'échange de produits de base peut améliorer la position de négociation des agriculteurs en proposant leur production par voie électronique à un large public d'acheteurs au niveau national et international.

Références

- i. Enquête économique du Pakistan 2020-2021, Bureau des conseillers économiques, division des finances, ministère des Finances, gouvernement du Pakistan, Islamabad.
- ii. iii) Bureau des statistiques du Pakistan
- iii Organisation des commissionnaires du textile, ministère de l'Industrie textile, Islamabad.
- iv. Association cotonnière de Karachi.
- v. Association des égreneurs du Pakistan.
- vi. Services provinciaux de déclaration des récoltes.
- vii Ahmed Adeel Chaîne de commercialisation du coton au Pendjab, Université d'agriculture, Faisalabad, Pakistan.

xiii. Améliorer le système de commercialisation du coton (éditorial du Daily Dawn News Paper).

ix. Statistiques mondiales sur le coton — Demande textile mondiale (ICAC, Washington DC, États-Unis).





Les alternatives de commercialisation du coton en Afrique

Parkhi Vats

Analyste du commerce des produits de base
www.icac.org



Analyste du commerce des produits de base au Comité Consultatif International du Coton (ICAC) et membre de l'équipe d'étude et d'analyse de marché de l'ICAC, elle travaille sur la collecte, la visualisation et l'analyse des données pour rendre l'analyse du marché et l'analyse technique du coton et des autres produits de base plus visibles pour les membres et les utilisateurs des données de l'ICAC. Elle est l'auteur du Commerce mondial du coton et du rapport *Extra-fine Cotton Update* et est également responsable de la gestion du Conseil consultatif du secteur privé de l'ICAC.

Cet article tente d'approfondir les systèmes de commercialisation de la fibre de coton dans les pays africains. Pour cette étude, l'article couvre 6 pays : Burkina Faso, Tanzanie, Mali, Côte d'Ivoire, Togo et Zambie.

Bien que ces pays couvrent des zones géographiques différentes, ils suivent des systèmes de commercialisation presque similaires. La production est principalement assurée par de petits producteurs agricoles, qui vendent le coton-graine aux égreneurs. Dans certains pays, les agriculteurs réalisent leurs ventes également par le biais de coopératives. Les égreneurs sont principalement chargés de collecter et de transporter le coton-graine depuis les exploitations/marchés jusqu'aux égreneurs, puis d'exporter la fibre de coton une fois égrenée. Les égreneurs peuvent également transporter les graines de coton vers les huileries locales.

Les mécanismes de prix peuvent différer d'un pays à l'autre. Toutefois, certaines variables communes doivent être prises en considération pour déterminer les prix du coton-graine, comme par exemple, les prix du coton-fibre sur le marché international et le coût de production, entre autres. Les gouvernements, les égreneurs et les associations cotonnières nationales sont impliqués dans ce processus de fixation des prix. Les gouvernements peuvent également fournir des subventions pour protéger les agriculteurs en cas de chute des prix ou pour permettre l'accès aux intrants pour la production.

BURKINA FASO

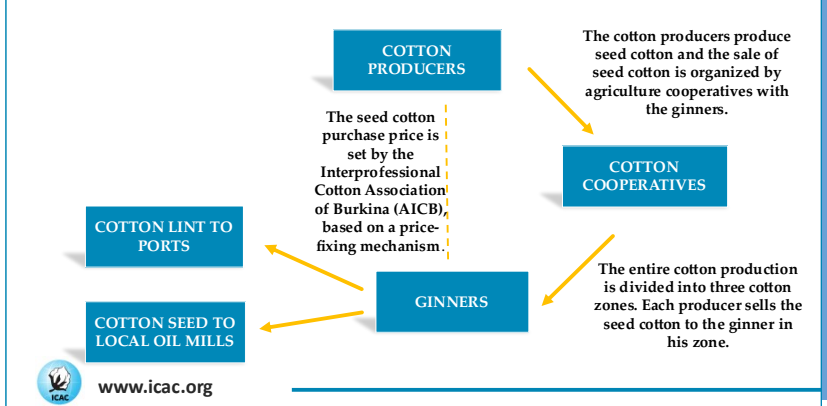
La production cotonnière au Burkina Faso est basée sur un système de zonage. La superficie plantée est

divisée en trois zones cotonnières différentes qui sont exclusivement accordées à trois égreneurs. Les agriculteurs vendent le coton-graine à l'égreneur de leur zone et les égreneurs assurent la fourniture d'intrants agricoles aux producteurs.

La vente du coton-graine est organisée par les coopératives agricoles (SCOOPS-PC) en collaboration avec les égreneurs. Par ailleurs, la collecte et la commercialisation primaire du coton-graine (pesage et paiement du coton, etc.) sont également assurées par les coopératives agricoles et leurs unions sur des marchés autogérés. Le gouvernement n'est pas directement impliqué dans la commercialisation du coton.

Le coton-graine est vendu en fonction de sa qualité et deux séries de prix minimaux sont fixées en fonction de la qualité : un prix pour le coton-graine de premier choix (première récolte) et un prix pour le coton-graine de deuxième choix (deuxième récolte).

COTTON MARKETING CHAIN IN BURKINA FASO



Le prix plancher du coton-graine est fixé par l'Association interprofessionnelle du coton du Burkina (AICB) sur la base d'un mécanisme de fixation des prix, adossé à un fonds (appelé Fonds de lissage des prix). Il faut noter que l'AICB regroupe deux groupements professionnels : l'Association professionnelle des sociétés cotonnières du Burkina Faso (APROCOB) et l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina Faso (UNPCB). L'AICB est également présidée par le président de l'UNPCB.

Ce prix plancher pour du coton-graine est annoncé par l'AICB avant le début des semis. Ce prix plancher est unique pour chaque campagne agricole, est appliqué aux points de collecte (marchés) et est le même quel que soit le point de collecte utilisé.

Une fois la vente effectuée, les égreneurs s'occupent du transport du coton-graine depuis les points d'achat (marchés) jusqu'aux usines d'égrenage. Il faut noter que chaque égreneur est tenu d'acheter aux producteurs — sur une base exclusive — la totalité de la production de coton-graine de sa zone cotonnière. Les égreneurs s'occupent également de l'expédition des balles de coton-fibre vers les ports et des graines de coton vers les usines d'huile locales. Une fois le coton-graine vendu et livré, les paiements aux producteurs de coton doivent être effectués dans un délai contractuel ne dépassant pas 21 jours.

Le mécanisme de fixation des prix et autres outils financiers utilisés par les producteurs

• La formule de tarification

La formule de calcul du prix plancher par kilogramme de coton-graine est basée sur :

- une moyenne mobile sur trois ans des prix de référence des deux dernières campagnes (N-2 et N-1)
- la prévision du prix pour la campagne 'n' (estimée sur la base de la moyenne des dix derniers prix du mois de février de la campagne 'n' pour des livraisons prévues en décembre de la campagne 'n' des contrats à terme sur le marché de New York)

Prix plancher du coton-graine = 95 % x prix tendanciel (prix mondial moyen sur trois ans) x 42 % (taux d'égrenage du coton-graine) x part revenant au coproducteur (qui varie entre 58 % et 62 %).

- La formule précédente indique que le prix d'achat tient compte des prix mondiaux de la fibre de coton. En outre, le producteur peut également bénéficier d'un paiement supplémentaire (rabais). Par exemple, si les cours mondiaux du coton s'améliorent de telle sorte que le prix de référence pour la commercialisation de la fibre déterminé en fin de campagne soit supérieur au prix plancher calculé en début de campagne, alors un prix d'achat supplémentaire du coton-graine est calculé et versé au producteur.

• Le mécanisme de lissage des prix du coton-graine

Le prix d'achat du coton-graine est basé sur un mécanisme de fixation des prix qui est adossé à un

fonds de lissage des prix. Une règle technique est adoptée et formalise tous les calculs du mécanisme. Les sources de données sont définies et les formules de calcul sont documentées.

TANZANIE

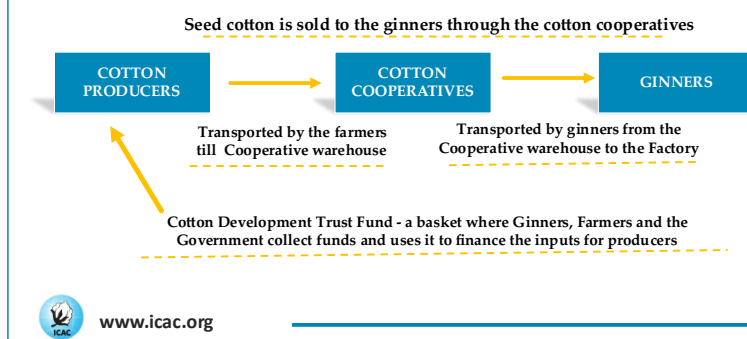
En Tanzanie, les cotonculteurs vendent le coton-graine aux égreneurs par l'intermédiaire de coopératives. Les producteurs de coton sont chargés de couvrir les frais de transport du champ aux entrepôts de la coopérative, tandis que les égreneurs sont chargés de couvrir les frais de transport depuis les entrepôts de la coopérative jusqu'aux usines d'égrenage du coton. Les intrants utilisés par les agriculteurs sont fournis par le Fonds fiduciaire pour le développement du coton (CDTF). Le Fonds — qui est financé par les agriculteurs, les égreneurs et le gouvernement — facilite l'achat et la distribution d'intrants aux cotonculteurs. Les producteurs de coton sont payés sur place pour leurs ventes.

Le coton est commercialisé en fonction de sa qualité. Les paramètres de classement du coton sont disponibles à deux endroits : au poste d'achat du coton et dans les usines d'égrenage. Le prix d'achat du coton-graine en Tanzanie est fixé par les parties prenantes du secteur coton, à savoir les égreneurs et les représentants des agriculteurs. Le Conseil du coton de Tanzanie (Tanzania Cotton Board) joue le rôle de régulateur et les représentants du gouvernement celui d'observateurs. La loi sur l'industrie du coton N° 2, 2001, section 5 (f), 24, a donné au Conseil du coton de Tanzanie la responsabilité de coordonner les parties prenantes pour fixer le prix et pour l'annoncer officiellement.

Le prix officiel est établi en fonction des conditions et de l'efficacité du marché et n'a qu'un caractère indicatif. Fondamentalement, le prix indicatif est déterminé par le prix du marché international et les parties prenantes utilisent principalement les contrats à terme de New York pour déterminer le prix indicatif aux producteurs.

Le prix d'achat du coton-graine est fortement corrélé aux prix mondiaux du coton. Les prix mondiaux font partie des variables clés qui déterminent le prix du coton-graine. Il existe un mécanisme formel de calcul du prix et les principales variables utilisées pour ce calcul sont les suivantes : Le taux de change, le rendement à l'égrenage, le prix de la fibre sur le marché mondial, les coûts d'égrenage, tout prélèvement dû comme le *District Cess* (une forme de taxe) et les déductions du fonds de développement du coton.

COTTON MARKETING CHAIN IN TANZANIA



En général, le prix du marché fixé couvre le coût de production du coton. Toutefois, lorsque le marché international est trop bas, les agriculteurs n'arrivent pas parfois à couvrir leurs coûts de production. Le gouvernement peut alors intervenir et verser de petites subventions aux agriculteurs si le prix du marché est plus bas que prévu.

MALI

Le coton est la deuxième source de revenus d'exportation du Mali après l'or. La contribution du secteur coton au PIB est estimée à 15 %. Elle procure aux producteurs un revenu leur permettant de satisfaire leurs besoins monétaires et d'assurer leur sécurité alimentaire. Elle soutient les activités des industries du textile et du concassage des graines, des banques, des transporteurs, des fournisseurs de pièces détachées, d'intrants et de carburant.

Les producteurs de coton du Mali vendent le coton-graine à la Compagnie malienne pour le développement des textiles (C.M.D.T.). La CMDT est une société anonyme d'économie mixte et est chargée de :

- Fournir des conseils agricoles aux producteurs de coton ;
- la commercialisation primaire du coton-graine ;
- le transport et l'égrenage du coton-graine ; et
- la commercialisation du coton-fibre aux industries textiles maliennes et à l'exportation, ainsi que la commercialisation de la graine de coton aux industries locales de concassage.

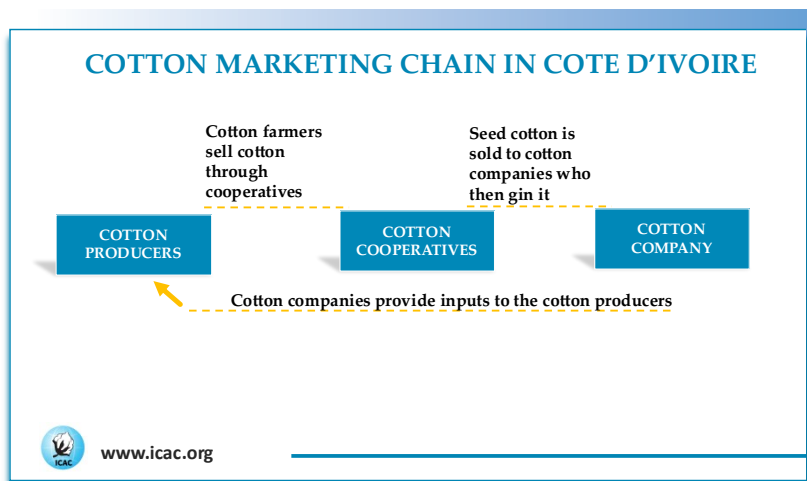
Le gouvernement annonce chaque campagne un prix officiel pour la vente de coton-graine. Le prix est fixé sur la base d'une commission de tarification. La commission des prix prend en considération les prix sur le marché international et les coûts de production des agriculteurs pour fixer le prix du coton-graine.

Toutefois, ce prix d'achat peut différer selon les qualités. Il existe trois qualités différentes qui sont déterminées en fonction du niveau de contamination du coton-graine. Une fois le coton-graine vendu, il faut en moyenne deux semaines à deux mois pour que les agriculteurs reçoivent un paiement complet.



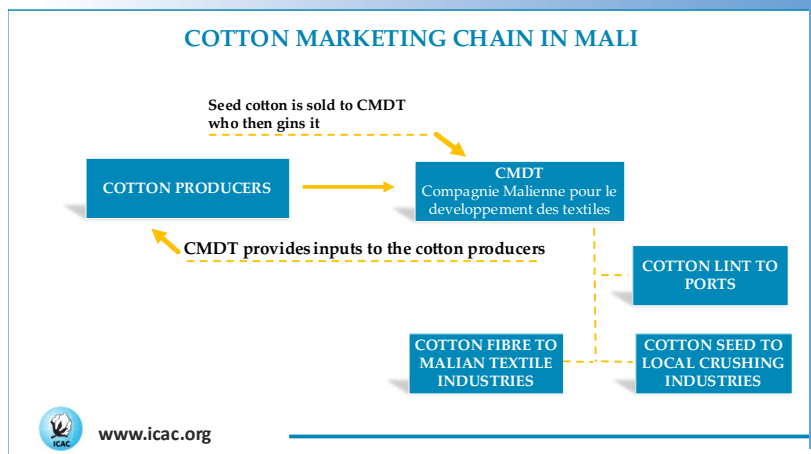
CÔTE D'IVOIRE

Les producteurs de coton de Côte d'Ivoire vendent le coton-graine aux sociétés cotonnières par l'intermédiaire de leurs coopératives. Ces sociétés cotonnières sont chargées de collecter le coton-graine auprès des producteurs et de l'égrener. Les sociétés cotonnières fournissent aux cotonculteurs les intrants pour la production de coton par sur la base d'un crédit. Une fois le coton-graine vendu et livré, le producteur est payé dans les 10 jours.



Un prix cible unique est fixé pour chaque campagne. Ce prix officiel du coton-graine est fixé sur la base d'un mécanisme de fixation des prix. Le prix est fixé par le gouvernement sur la base d'une proposition de collaboration interprofessionnelle. Le prix est négocié entre les différents groupes d'intérêt du secteur cotonnier et est ensuite annoncé par le gouvernement en Conseil des ministres. Le mécanisme de fixation du prix d'achat du coton-graine est basé sur la valeur moyenne des variations des prix internationaux du coton et du cours du dollar américain. Ce principe a été intégré dans la loi ivoirienne N° 2013-656 du 13 septembre 2013.

Le coton est vendu en fonction de paramètres de qualité et des prix différents sont fixés pour le coton-graine en fonction de sa qualité. Le gouvernement peut fournir une aide directe et indirecte aux producteurs de coton, en accordant par exemple un revenu supplémentaire au prix d'achat du coton-graine ou une subvention sur le prix d'achat des intrants, entre autres.



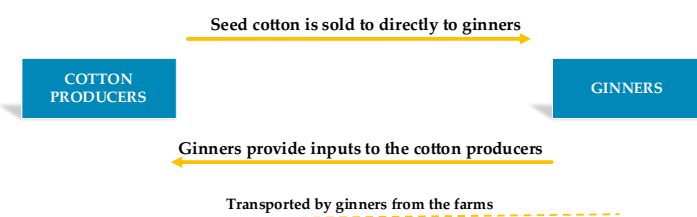
TOGO

Les producteurs de coton du Togo, comme de nombreux autres pays producteurs de coton en Afrique, vendent le coton-graine aux égreneurs. Les intrants du coton utilisés par les agriculteurs sont fournis par les égreneurs. Au moment de la vente, les égreneurs collectent le coton-graine auprès des agriculteurs et ces derniers sont payés dans le mois qui suit la vente.

Il n'y a pas de prix officiel fixé pour la vente du coton. Le gouvernement ne participe pas à la détermination du prix du coton-graine et le prix est obtenu par des négociations directes entre les égreneurs et les coopératives agricoles. Les prix internationaux du coton-fibre sont pris en considération pour déterminer le prix du coton-graine. Le coton-graine est commercialisé sur la base de deux qualités — un coton-graine sans déchets et un coton-graine avec déchets — et des prix différents sont payés pour ces deux qualités.



COTTON MARKETING CHAIN IN TOGO



www.icac.org

ZAMBIE

Les producteurs de coton zambiens vendent le coton-graine aux égreneurs. Les égreneurs fournissent des intrants aux agriculteurs ainsi qu'un paiement pour le transport du coton depuis les exploitations jusqu'aux usines d'égrenage. Une fois la vente effectuée, les producteurs sont payés sur place par les égreneurs.

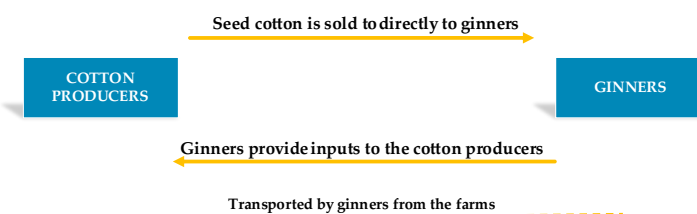
En Zambie, le prix d'achat du coton-graine est fixé uniquement par les sociétés cotonnières (égreneurs). L'industrie du

coton en Zambie est presque entièrement gérée par le secteur privé, avec une faible interférence du gouvernement. La Commission de la concurrence et de la protection des consommateurs (CCPC) a statué en 2012 que la fixation du prix se fera entre l'égreneur individuel et l'agriculteur. Toutefois, les égreneurs ne pouvant pas négocier avec chaque agriculteur individuellement, les agriculteurs ne sont donc, en fin de compte que des preneurs de prix.

Il n'y a pas de prix officiel ou de prix unique par campagne ou de prix national. Les prix sont déterminés et fixés par les égreneurs, et ces prix peuvent changer en cours de campagne en fonction du niveau de la concurrence. Le prix d'achat est fixé avant le début de la campagne de commercialisation et est ajusté en cas d'hyperinflation ou d'évolution des prix mondiaux. Il varie tout au long de la campagne et s'améliore généralement en fin de campagne. Le prix d'achat est fixé dans la monnaie nationale, le kwacha zambien. Aucun paiement supplémentaire officiel n'est effectué en cas de fluctuations des prix, mais chaque égreneur a un système de rémunération de ses agriculteurs pour les retenir. Certains égreneurs peuvent également offrir une prime en fonction de la qualité du coton-graine.

En ce qui concerne les paiements supplémentaires, certaines associations telles que la Cotton Association of Zambia (CAZ) ajoutent de la valeur au coton-graine par le biais de la production artisanale, mais la plupart des agriculteurs n'ont aucune sécurité financière. Le prix mondial permet aux égreneurs de fixer une référence pour le prix du coton-graine. Dans certains cas, un prix mondial plus élevé entraîne également un prix intérieur plus élevé.

COTTON MARKETING CHAIN IN ZAMBIA



www.icac.org



2019/20 Supply and Use of Cotton by Country

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha			000 Metric Tonnes				Ratio	Ratio
CANADA	0.00	0.0	0.00	0.08	0.22	0.21	0.01	0.08	0.34	0.36
CUBA	4.05	269.0	1.09	0.64	2.21	3.30	0.00	0.64	0.19	0.19
DOM. REP.	0.00	0.0	0.00	0.46	0.97	0.97	0.00	0.46	0.47	0.47
MEXICO	222.81	1,650.0	367.64	225.64	128.56	440.00	143.68	138.15	0.24	0.31
USA	4,654.00	931.5	4,335.00	825.96	1.00	468.10	3,466.19	1,227.67	0.31	2.62
North America	4,885.86	963.0	4,704.85	1,053.13	133.06	913.68	3,610.00	1,367.35	0.30	1.50
EL SALVADOR	0.00	0.0	0.00	6.75	27.34	27.34	0.00	6.75	0.25	0.25
GUATEMALA	0.00	0.0	0.00	6.91	26.69	27.23	0.00	6.37	0.23	0.23
HONDURAS	0.10	318.3	0.03	0.23	0.00	0.00	0.00	0.27	0.00	0.00
NICARAGUA	1.82	543.4	0.99	0.13	0.00	0.49	0.51	0.12	0.12	0.24
Central America	0.95	522.2	0.50	13.99	61.28	62.16	0.13	13.48	0.22	0.22
ARGENTINA	450.00	806.7	363.00	539.16	0.00	133.99	84.52	683.65	3.13	5.10
BOLIVIA	4.31	640.6	2.76	1.83	0.91	3.45	0.22	1.83	0.50	0.53
BRAZIL	1,665.70	1,802.0	3,001.60	2,340.26	1.02	570.00	1,945.77	2,827.11	1.12	4.96
CHILE	0.00	0.0	0.00	0.02	0.05	0.05	0.00	0.02	0.41	0.41
COLOMBIA	20.50	846.5	17.35	5.48	13.77	27.00	0.00	9.61	0.36	0.36
ECUADOR	1.23	439.5	0.54	2.76	8.59	9.13	0.00	2.76	0.30	0.30
PARAGUAY	10.10	419.8	4.24	1.33	0.42	1.59	3.07	1.33	0.29	0.84
PERU	23.88	818.6	19.55	24.60	41.58	60.86	0.27	24.60	0.40	0.40
URUGUAY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.06	0.06
VENEZUELA	14.47	391.7	5.67	3.12	4.62	10.29	0.00	3.12	0.30	0.30
South America	2,190.20	1,559.1	3,414.71	2,918.56	70.97	816.37	2,033.85	3,554.03	1.25	4.35
ALGERIA	0.00	0.0	0.00	0.06	0.85	0.85	0.00	0.06	0.07	0.07
EGYPT	100.30	725.8	72.80	53.73	81.00	107.00	66.74	33.79	0.19	0.32
MOROCCO	0.00	0.0	0.00	1.31	5.76	5.76	0.00	2.31	0.40	0.40
SUDAN	180.00	722.2	130.00	16.01	0.00	18.03	79.00	48.98	0.50	2.72
TUNISIA	0.00	0.0	0.00	2.76	2.35	12.35	0.00	2.76	0.22	0.22
Northern Africa	283.30	754.7	213.80	73.87	89.96	143.99	145.74	87.89	0.30	0.61
BENIN	665.70	464.9	309.47	149.69	0.00	0.48	305.69	152.99	0.50	320.86
BURKINA FASO	579.00	342.0	198.00	137.73	0.00	5.75	192.00	137.98	0.70	23.98
CAMEROON	222.37	620.6	138.00	61.71	0.00	1.90	137.01	60.80	0.44	32.00
CENT. AFR. REP.	34.06	252.0	8.59	4.04	0.00	0.00	8.76	3.86	0.44	0.00
CHAD	248.26	196.7	48.82	13.84	0.00	0.20	30.74	31.72	1.03	158.58
COTE D'IVOIRE	408.44	516.3	210.86	60.74	0.00	2.04	139.67	129.89	0.92	63.67
GUINEA	12.44	286.9	3.57	1.68	0.00	0.00	3.64	1.61	0.44	0.00
MADAGASCAR	20.00	0.0	30.00	3.23	0.00	0.00	30.00	3.23	0.00	0.00
MALI	738.19	385.1	284.29	26.46	0.00	2.00	208.16	100.59	0.48	50.29
NIGER	4.70	470.3	2.21	0.24	0.00	0.96	1.25	0.24	0.11	0.25
SENEGAL	15.82	408.1	6.46	1.10	0.00	0.00	5.65	1.91	0.34	0.00
TOGO	180.59	264.7	47.80	28.14	0.00	0.00	38.10	37.84	0.99	0.00
Francophone Africa	3,129.58	411.6	1,288.06	488.58	0.00	13.33	1,100.68	662.64	0.59	49.71
ANGOLA	2.90	307.5	0.89	0.29	0.00	0.61	0.28	0.29	0.33	0.48
ETHIOPIA	81.52	741.1	60.42	21.95	3.47	54.45	7.00	24.40	0.40	0.45
GHANA	14.98	375.4	5.62	12.05	0.00	1.30	4.32	12.05	2.14	9.24
KENYA	40.00	100.0	4.00	2.50	3.00	4.00	0.06	5.43	1.34	1.36
MALAWI	84.67	248.9	21.07	11.96	0.00	3.00	13.71	16.32	0.98	5.44
MOZAMBIQUE	135.00	165.5	22.34	14.70	0.00	1.30	18.04	17.70	0.92	0.00
NIGERIA	130.00	341.5	44.40	17.41	0.87	24.79	23.30	14.60	0.30	0.59
SOUTH AFRICA	27.68	1,681.2	46.53	40.74	8.98	12.36	34.97	48.92	1.03	3.96
TANZANIA	441.00	247.2	109.00	17.52	0.00	45.12	40.98	40.42	0.47	0.90
UGANDA	89.00	415.7	37.00	22.00	0.00	3.70	23.31	31.99	1.18	8.65
CONGO, DR	0.00	0.0	0.00	2.18	7.17	7.17	0.00	2.18	0.30	0.30
ZAMBIA	137.17	189.7	26.02	30.40	0.00	1.79	19.93	34.70	1.60	0.00
ZIMBABWE	174.21	229.6	40.00	25.32	0.00	2.81	28.48	34.02	1.09	12.10
Southern Africa	1,379.05	305.4	421.16	223.79	45.05	186.01	216.18	287.80	0.72	1.55
KAZAKHSTAN	131.20	634.3	83.22	11.90	1.00	13.22	65.00	17.90	0.23	1.35
KYRGYZSTAN	13.96	855.3	11.94	4.59	3.00	0.96	13.39	5.19	0.36	5.41
TAJIKISTAN	196.46	537.7	105.63	35.94	0.00	14.82	81.73	45.02	0.47	3.04
TURKMENISTAN	545.00	519.3	283.00	105.00	0.00	141.40	149.00	97.60	0.34	0.69
UZBEKISTAN	1,034.00	513.4	530.90	600.90	0.00	723.75	100.00	308.05	0.37	0.43
Central Asia	1,920.62	528.3	1,014.69	758.34	4.00	894.15	409.12	473.76	1.77	0.53
ARMENIA	0.00	0.0	0.00	0.08	0.22	0.22	0.00	0.08	0.00	0.00
AUSTRIA	0.00	0.0	0.00	1.55	1.87	2.73	0.06	0.63	0.23	0.23



2019/20 Supply and Use of Cotton by Country (continued)

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha	000 Metric Tonnes						Ratio	Ratio
AZERBAIJAN	145.80	677.1	98.72	43.64	0.00	29.19	62.58	50.60	0.55	1.73
BELARUS	0.00	0.0	0.00	3.51	7.34	7.34	0.00	3.51	0.48	0.48
BELGIUM	0.00	0.0	0.00	0.93	6.05	4.47	1.76	0.75	0.12	0.17
BULGARIA	0.79	323.7	0.26	1.96	2.40	2.21	0.19	2.21	0.92	1.00
CZECH REP.	0.00	0.0	0.00	0.34	1.02	1.02	0.00	0.34	0.34	0.34
DENMARK	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ESTONIA	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FINLAND	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FRANCE	0.00	0.0	0.00	1.80	8.48	7.89	0.59	1.80	0.21	0.23
GERMANY	0.00	0.0	0.00	6.91	17.74	15.44	2.30	4.73	0.27	0.31
GREECE	291.47	1,218.9	355.27	146.39	6.55	16.08	319.46	172.66	0.51	10.74
HUNGARY	0.00	0.0	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00
IRELAND	0.00	0.0	0.00	0.02	0.15	0.15	0.00	0.02	0.12	0.12
ITALY	0.00	0.0	0.00	6.16	28.05	26.94	1.11	6.16	0.22	0.23
LATVIA	0.00	0.0	0.00	0.01	0.26	0.20	0.06	0.01	0.03	0.04
LITHUANIA	0.00	0.0	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00
MOLDOVA	0.00	0.0	0.00	0.74	2.18	2.18	0.00	0.74	0.34	0.34
NETHERLANDS	0.00	0.0	0.00	0.45	2.65	2.59	0.30	0.45	0.17	0.00
NORWAY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
POLAND	0.00	0.0	0.00	0.49	3.44	3.28	0.28	0.49	0.14	0.15
PORTUGAL	0.00	0.0	0.00	6.46	31.50	30.50	0.72	6.46	0.20	0.21
ROMANIA	0.00	0.0	0.00	0.04	0.33	0.33	0.00	0.04	0.11	0.11
RUSSIA	0.02	1,758.8	0.04	10.39	17.91	16.90	0.04	10.43	0.58	0.62
SLOVAK REP.	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SPAIN	66.00	1,060.8	70.01	29.70	2.41	2.78	52.08	30.21	0.42	10.87
SWEDEN	0.00	0.0	0.00	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00
SWITZERLAND	0.00	0.0	0.00	0.16	0.81	0.46	0.35	0.16	0.19	0.34
UKRAINE	0.00	0.0	0.00	0.44	1.64	1.64	0.00	0.44	0.27	0.27
UNITED KINGDOM	0.00	0.0	0.00	0.04	0.18	0.06	0.03	0.04	0.25	0.74
FORMER YUGOSLAVIA	0.00	0.0	0.00	1.31	6.81	6.81	0.00	1.31	0.19	0.19
Europe	504.08	1,040.1	524.29	263.84	152.65	184.05	441.93	294.60	0.47	1.60
Including EU-27	358.26	1,187.8	425.54	203.81	116.97	120.67	297.13	227.58	0.54	1.89
CHINA	3,300.00	1,757.6	5,800.00	8,884.71	1,600.00	7,230.00	29.61	9,024.71	1.24	1.25
HONG KONG	0.00	0.0	0.00	29.98	0.55	0.39	0.38	29.68	34.96	0.00
AUSTRALIA	69.40	1,657.1	115.00	182.58	0.00	1.59	295.92	0.07	0.00	0.05
INDONESIA	5.05	621.0	3.14	95.45	547.03	549.28	0.89	95.45	0.17	0.17
JAPAN	0.00	0.0	0.00	6.62	48.81	48.81	0.00	6.62	0.14	0.14
KOREA, D.R.	0.00	0.0	0.00	1.18	5.00	5.00	0.00	1.18	0.24	0.24
KOREA, REP.	0.00	0.0	0.00	53.94	124.22	119.69	4.53	53.94	0.43	0.45
MALAYSIA	0.00	0.0	0.00	13.27	153.32	105.38	47.94	13.27	0.09	0.13
PHILIPPINES	0.01	573.1	0.01	3.14	5.60	5.60	0.00	3.15	0.56	0.56
SINGAPORE	0.00	0.0	0.00	0.33	6.08	0.00	6.08	0.33	0.05	0.00
TAIWAN	0.00	0.0	0.00	40.38	86.60	84.25	0.98	40.38	0.47	0.48
THAILAND	1.00	2,000.0	2.00	49.19	152.50	152.50	0.13	51.06	0.33	0.33
VIETNAM	1.00	3,000.0	3.00	199.58	1,408.77	1,445.92	0.00	165.44	0.11	0.11
Eastern Asia	76.46	1,610.5	123.14	645.66	2,537.93	2,518.01	356.46	430.88	0.15	0.17
AFGHANISTAN	36.40	386.6	14.07	3.82	0.00	4.22	10.80	2.86	0.19	0.68
BANGLADESH	45.90	772.0	35.43	422.28	1,500.05	1,500.05	0.00	457.71	0.31	0.31
INDIA	13,373.00	464.0	6,205.00	1,877.56	496.40	4,453.00	696.03	3,429.93	0.67	0.77
MYANMAR	239.09	633.7	151.52	99.06	7.58	162.89	7.10	88.17	0.52	0.54
PAKISTAN	2,527.00	576.5	1,456.72	592.66	981.68	2,344.01	21.44	665.61	0.28	0.28
SRI LANKA	0.00	0.0	0.00	0.20	1.80	1.80	0.00	0.20	0.11	0.11
Southern Asia	16,224.30	484.8	7,864.89	2,996.18	2,987.77	8,468.36	1,184.00	4,645.10	0.50	0.55
IRAN	70.88	710.5	50.36	57.74	47.82	98.17	0.00	49.03	0.50	0.50
IRAQ	8.64	361.9	3.12	1.91	4.92	8.05	0.00	1.91	0.24	0.24
ISRAEL	4.43	1,851.0	8.20	2.27	0.00	0.00	8.20	2.27	0.28	0.00
SYRIA	17.56	967.9	16.99	8.63	0.00	13.59	3.40	8.63	0.51	0.63
TURKEY	477.80	1,703.6	814.00	911.42	1,017.13	1,474.00	97.87	1,170.68	0.74	0.79
Sub total	582.54	1,534.6	893.95	985.36	1,085.09	1,610.31	110.00	1,235.39	0.72	0.77
WORLD TOTAL	34,494.76	761.6	26,270.66	19,339.38	8,770.71	23,049.83	9,209.33	22,110.71	0.96	0.96

Note:

* Subtotals and total include countries not shown..

** Ending stocks divided by consumption plus exports.

*** Ending stocks divided by consumption.



2020/21 Supply and Use of Cotton by Country

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha			000 Metric Tonnes				Ratio	Ratio
CANADA	0.00	0.0	0.00	0.08	0.37	0.19	0.01	0.25	1.27	1.31
CUBA	4.05	271.1	1.10	0.64	2.20	3.30	0.00	0.64	0.19	0.19
DOM. REP.	0.00	0.0	0.00	0.46	0.97	0.97	0.00	0.46	0.47	0.47
MEXICO	144.70	1,584.0	229.20	138.15	202.00	297.00	106.30	166.05	0.41	0.56
USA	3,347.00	950.4	3,180.95	1,227.67	0.24	522.54	3,625.62	260.70	0.06	0.50
North America	3,502.21	974.4	3,412.55	1,367.35	206.25	825.10	3,732.05	429.00	0.09	0.52
EL SALVADOR	0.00	0.0	0.00	6.75	36.06	27.34	0.24	15.24	0.55	0.56
GUATEMALA	0.00	0.0	0.00	6.37	26.82	27.37	0.00	5.82	0.21	0.21
HONDURAS	0.10	318.3	0.03	0.27	0.00	0.00	0.00	0.30	0.00	0.00
NICARAGUA	0.48	550.3	0.27	0.07	0.00	0.27	0.01	0.06	0.20	0.21
Central America	0.74	515.1	0.38	13.48	68.17	60.25	0.36	21.43	0.35	0.36
ARGENTINA	410.00	845.1	346.50	683.65	0.00	110.00	122.58	797.57	3.43	7.25
BOLIVIA	4.31	640.7	2.76	1.83	0.09	3.45	0.00	1.23	0.36	0.36
BRAZIL	1,370.60	1,718.7	2,355.70	2,827.11	2.69	690.00	2,398.00	2,097.50	0.68	3.04
CHILE	0.00	0.0	0.00	0.02	0.31	0.05	0.00	0.28	5.96	5.96
COLOMBIA	18.45	846.7	15.62	9.61	15.21	27.00	0.00	13.44	0.50	0.50
ECUADOR	1.23	439.6	0.54	2.76	8.15	9.13	0.00	2.32	0.25	0.25
PARAGUAY	9.90	419.9	4.16	1.33	1.66	1.91	4.97	0.26	0.04	0.14
PERU	23.40	818.7	19.16	24.60	43.15	60.86	0.47	25.57	0.42	0.42
URUGUAY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.17	0.17
VENEZUELA	14.18	391.8	5.56	3.12	4.63	10.19	0.00	3.12	0.31	0.31
South America	1,852.08	1,484.8	2,750.00	3,554.03	75.89	912.60	2,526.03	2,941.30	0.86	3.22
ALGERIA	0.00	0.0	0.00	0.06	0.85	0.85	0.00	0.06	0.07	0.07
EGYPT	76.80	770.2	59.15	33.79	101.79	104.86	71.32	18.55	0.11	0.18
MOROCCO	1.00	1,000.2	1.00	2.31	8.75	5.59	0.00	6.47	1.16	1.16
SUDAN	180.00	722.3	130.02	48.98	0.00	18.03	104.23	56.74	0.46	3.15
TUNISIA	2.00	5,000.8	10.00	2.76	2.35	12.35	0.00	2.76	0.22	0.22
Northern Africa	259.80	770.5	200.17	87.89	113.74	141.68	175.56	84.57	0.27	0.60
BENIN	614.30	515.3	316.55	152.99	0.00	1.56	316.98	151.00	0.47	96.80
BURKINA FASO	556.47	386.4	215.00	137.98	0.00	5.00	210.00	137.98	0.64	27.60
CAMEROON	224.82	653.9	147.00	60.80	0.00	1.90	141.05	64.85	0.45	34.13
CENT. AFR. REP.	34.06	252.1	8.59	3.86	0.00	0.00	8.59	3.86	0.45	0.00
CHAD	233.61	216.3	50.53	31.72	0.00	1.02	31.00	50.23	1.57	49.29
COTE D'IVOIRE	448.87	529.6	237.71	129.89	0.02	2.04	256.65	108.93	0.42	53.39
GUINEA	12.63	286.9	3.62	1.61	0.00	0.00	3.60	1.63	0.45	0.00
MADAGASCAR	20.20	0.0	0.00	3.23	0.00	0.00	2.30	0.93	0.00	0.00
MALI	164.83	379.8	62.61	100.59	0.00	2.00	148.68	12.52	0.08	6.26
NIGER	4.77	470.4	2.24	0.24	0.00	0.96	1.28	0.24	0.11	0.25
SENEGAL	17.55	447.9	7.86	1.91	0.00	0.00	9.70	0.07	0.01	0.00
TOGO	100.05	272.6	27.27	37.84	0.00	0.00	52.83	12.27	0.23	0.00
Francophone Africa	2,432.17	443.6	1,078.99	662.64	0.02	14.48	1,182.66	544.51	0.45	37.61
ANGOLA	2.84	307.6	0.87	0.29	0.00	0.61	0.26	0.29	0.34	0.48
ETHIOPIA	82.33	741.2	61.03	24.40	0.06	54.99	0.00	30.49	0.55	0.55
GHANA	14.83	375.4	5.57	12.05	1.30	1.30	5.57	12.05	1.75	9.24
KENYA	40.00	100.0	4.00	5.43	0.96	8.00	0.20	2.19	0.27	0.27
MALAWI	83.83	248.9	20.87	16.32	0.00	3.00	22.57	11.61	0.45	3.87
MOZAMBIQUE	133.65	165.5	22.12	17.70	0.00	1.30	27.07	11.45	0.40	8.81
NIGERIA	264.00	341.6	90.18	14.60	0.87	29.74	35.75	40.16	0.61	1.35
SOUTH AFRICA	27.67	809.1	22.39	48.92	12.70	17.18	23.11	43.72	1.09	2.54
TANZANIA	622.00	213.8	133.00	40.42	0.00	45.00	65.00	63.42	0.58	1.41
UGANDA	101.00	425.7	43.00	31.99	0.00	4.30	38.70	31.99	0.74	7.44
CONGO, DR	0.00	0.0	0.00	2.18	7.17	7.17	0.00	2.18	0.30	0.30
ZAMBIA	135.80	189.7	25.77	34.70	0.05	1.79	13.21	45.50	3.03	25.42
ZIMBABWE	239.62	229.6	55.03	34.02	0.00	2.81	52.21	34.02	0.62	12.10
Southern Africa	1,768.33	276.0	488.05	287.80	42.18	198.33	285.44	334.26	0.69	1.69
KAZAKHSTAN	125.80	634.4	79.81	17.90	0.48	13.22	52.42	32.54	0.50	2.46
KYRGYZSTAN	14.10	855.4	12.06	5.19	3.00	0.96	14.10	5.19	0.34	5.41
TAJIKISTAN	196.46	537.8	110.93	45.02	0.00	14.82	96.12	45.02	0.41	3.04
TURKMENISTAN	555.90	519.4	288.71	97.60	0.00	142.81	120.89	122.60	0.46	0.86
UZBEKISTAN	1,034.00	994.2	1,028.00	308.05	0.00	796.13	11.87	528.05	0.65	0.66
Central Asia	1,926.26	788.8	1,519.51	473.76	3.48	967.93	295.40	733.41	2.36	0.76
ARMENIA	0.00	0.0	0.00	0.08	0.22	0.22	0.00	0.08	0.00	0.00
AUSTRIA	0.00	0.0	0.00	0.63	3.74	2.87	0.02	1.48	0.51	0.52



2020/21 Supply and Use of Cotton by Country (continued)

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha			000 Metric Tonnes				Ratio	Ratio
azerbaijan	100.00	677.2	67.72	50.60	0.00	29.48	38.24	50.60	0.75	1.72
belarus	0.00	0.0	0.00	3.51	7.14	7.34	0.20	3.11	0.41	0.42
belgium	0.00	0.0	0.00	0.75	6.26	4.33	1.07	1.60	0.30	0.37
bulgaria	0.79	323.7	0.26	2.21	2.57	2.21	0.01	2.83	1.28	1.28
czech rep.	0.00	0.0	0.00	0.34	1.16	1.02	0.00	0.48	0.47	0.47
denmark	0.00	0.0	0.00	0.00	0.05	0.04	0.02	0.00	0.00	0.05
estonia	0.00	0.0	0.00	0.00	2.64	2.64	0.11	0.00	0.00	0.00
finland	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
france	0.00	0.0	0.00	1.80	8.88	7.89	0.81	1.98	0.23	0.25
germany	0.00	0.0	0.00	4.73	15.29	14.67	2.29	3.06	0.18	0.21
greece	286.24	1,121.2	320.93	172.66	5.01	16.08	354.96	127.56	0.34	7.93
hungary	0.00	0.0	0.00	0.02	0.33	0.00	0.38	0.00	0.00	0.00
ireland	0.00	0.0	0.00	0.02	0.07	0.15	0.00	0.00	0.03	0.03
italy	0.00	0.0	0.00	6.16	29.34	25.59	1.83	8.08	0.29	0.32
latvia	0.00	0.0	0.00	0.01	2.22	0.20	0.26	1.76	3.80	8.82
lithuania	0.00	0.0	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00
moldova	0.00	0.0	0.00	0.74	2.18	2.18	0.00	0.74	0.34	0.34
netherlands	0.00	0.0	0.00	0.45	1.79	2.59	0.07	0.00	0.00	0.00
norway	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
poland	0.00	0.0	0.00	0.49	3.63	3.77	0.12	0.23	0.06	0.06
portugal	0.00	0.0	0.00	6.46	33.76	30.50	0.91	8.81	0.28	0.29
romania	0.00	0.0	0.00	0.04	0.18	0.18	0.03	0.00	0.00	0.00
russia	0.02	1,759.0	0.04	10.43	26.59	19.43	0.56	17.05	0.85	0.88
slovak rep.	0.00	0.0	0.00	0.27	0.11	0.00	0.00	0.38	0.00	0.00
spain	61.64	1,040.9	64.16	30.21	4.15	2.78	80.13	31.61	0.47	11.37
sweden	0.00	0.0	0.00	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.18	0.23
switzerland	0.00	0.0	0.00	0.16	0.37	0.46	0.09	0.00	0.00	0.01
ukraine	0.00	0.0	0.00	0.44	0.70	1.64	0.00	0.00	0.00	0.00
united kingdom	0.00	0.0	0.00	0.04	0.20	0.06	0.06	0.12	1.02	2.05
former yugoslavia	0.00	0.0	0.00	6.01	7.00	6.81	1.00	5.20	0.66	0.76
Europe	448.69	1,009.8	453.10	299.30	165.36	184.94	483.18	266.80	0.40	1.44
Including EU-27	348.67	1,105.2	385.35	227.39	128.09	123.53	431.49	189.90	0.34	1.54
CHINA	3,170.00	1,864.3	5,910.00	9,024.71	2,800.08	8,400.00	30.00	9,304.79	1.10	1.11
hong kong	0.00	0.0	0.00	29.68	0.69	0.39	0.47	29.51	34.08	75.09
australia	297.00	2,047.1	608.00	0.07	0.00	1.59	340.41	266.07	0.78	167.48
indonesia	4.54	621.1	2.82	95.45	502.27	503.78	1.31	95.45	0.19	0.19
japan	0.00	0.0	0.00	6.62	32.78	39.00	0.21	0.19	0.00	0.00
korea, d.r.	0.00	0.0	0.00	1.18	4.59	5.00	0.00	0.77	0.15	0.15
korea, rep.	0.00	0.0	0.00	53.94	121.01	137.64	0.54	36.77	0.27	0.27
malaysia	0.00	0.0	0.00	13.27	136.98	81.50	55.48	13.27	0.10	0.16
philippines	0.01	573.2	0.01	3.15	8.48	6.72	0.02	4.89	0.73	0.73
singapore	0.00	0.0	0.00	0.33	0.06	0.00	0.04	0.34	7.92	0.00
taiwan	0.00	0.0	0.00	40.38	56.71	85.10	5.13	7.10	0.08	0.08
thailand	1.00	1,500.0	1.50	51.06	130.16	152.50	0.16	30.06	0.20	0.20
vietnam	1.00	720.0	1.50	165.44	1,552.31	1,518.21	0.00	201.03	0.13	0.13
Eastern Asia	303.55	2,022.1	613.83	430.88	2,545.35	2,531.04	403.31	655.96	0.22	0.26
afghanistan	36.40	386.7	14.08	2.86	0.00	4.22	9.85	2.86	0.20	0.68
bangladesh	45.90	772.1	35.44	457.71	1,694.54	1,635.06	0.00	552.63	0.34	0.34
india	13,007.00	462.7	6,018.87	3,429.93	183.70	5,698.25	1,326.76	2,607.49	0.37	0.46
myanmar	239.09	633.8	151.54	88.17	17.34	162.89	16.00	78.17	0.44	0.48
pakistan	2,000.00	480.2	960.36	665.61	1,212.36	2,153.85	9.76	674.72	0.31	0.31
sri lanka	0.00	0.0	0.00	0.20	0.17	0.80	0.00	0.00	0.01	0.01
Southern Asia	15,331.30	468.5	7,182.43	4,645.10	3,108.37	9,657.46	801.46	3,916.50	0.36	0.41
iran	98.00	816.3	80.00	49.03	85.76	150.00	0.02	64.76	0.43	0.43
iraq	8.64	361.9	3.13	1.91	4.92	8.05	0.00	1.91	0.24	0.24
israel	4.43	1,693.0	7.50	2.27	0.00	0.00	8.20	1.57	0.19	0.00
syria	24.58	972.9	23.91	8.63	0.00	14.95	8.40	9.19	0.39	0.61
turkey	359.20	1,827.0	656.25	1,170.68	1,160.00	1,577.18	127.28	1,282.47	0.75	0.81
Sub total	498.09	1,550.0	772.06	1,235.39	1,260.54	1,762.27	143.90	1,361.83	0.71	0.77
WORLD TOTAL	31,511.04	773.9	24,387.69	22,115.41	10,391.13	25,663.74	10,604.47	20,627.62	0.80	0.80

Note:

Subtotals and total include countries not shown..

* Ending stocks divided by consumption plus exports.

** Ending stocks divided by consumption.



2021/22 Supply and Use of Cotton by Country

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha			000 Metric Tonnes				Ratio	Ratio
CANADA	0.00	0.0	0.00	0.25	0.17	0.17	0.01	0.24	1.36	1.41
CUBA	4.05	272.4	1.10	0.64	2.20	3.30	0.00	0.64	0.19	0.19
DOM. REP.	0.00	0.0	0.00	0.46	0.97	0.97	0.00	0.46	0.47	0.47
MEXICO	145.42	1,591.9	231.49	166.05	177.75	302.94	106.30	166.05	0.41	0.55
USA	4,034.72	950.8	3,836.30	260.70	0.24	555.20	2,956.43	585.62	0.17	1.05
North America	4,190.66	971.3	4,070.21	429.00	181.43	863.68	3,062.86	754.10	0.19	0.87
EL SALVADOR	0.00	0.0	0.00	15.24	27.48	27.48	0.24	15.00	0.54	0.55
GUATEMALA	0.00	0.0	0.00	5.82	27.51	27.51	0.00	5.82	0.21	0.21
HONDURAS	0.10	319.9	0.03	0.30	0.00	0.00	0.00	0.33	0.00	0.00
NICARAGUA	0.48	550.3	0.27	0.07	0.00	0.27	0.01	0.06	0.20	0.21
Central America	0.58	508.8	0.29	21.43	55.00	55.25	0.26	21.22	0.38	0.38
ARGENTINA	508.38	850.2	410.67	797.57	0.00	110.55	121.58	976.11	4.21	8.83
BOLIVIA	4.31	647.1	2.79	1.23	0.09	3.45	0.00	0.65	0.19	0.19
BRAZIL	1,600.40	1,764.8	2,824.30	2,097.50	2.69	700.00	2,210.29	2,014.20	0.69	2.88
CHILE	0.00	0.0	0.00	0.28	0.31	0.05	0.00	0.55	11.51	11.51
COLOMBIA	18.45	855.1	15.78	13.44	11.22	27.00	0.00	13.44	0.50	0.50
ECUADOR	1.23	443.9	0.55	2.32	8.15	9.13	0.00	1.88	0.21	0.21
PARAGUAY	9.90	424.1	4.20	0.26	1.66	0.91	4.97	0.23	0.04	0.26
PERU	23.40	826.9	19.35	25.57	43.15	60.25	0.47	27.35	0.45	0.45
URUGUAY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	1.38	1.38
VENEZUELA	14.18	395.7	5.61	3.12	4.63	10.09	0.00	3.28	0.33	0.33
South America	2,180.26	1,505.9	3,283.25	2,941.30	71.90	921.44	2,337.32	3,037.71	0.93	3.30
ALGERIA	0.00	0.0	0.00	0.06	0.85	0.85	0.00	0.06	0.07	0.07
EGYPT	84.00	833.3	70.00	18.55	88.76	102.76	56.00	18.55	0.12	0.18
MOROCCO	1.00	1,010.2	1.01	6.47	5.31	5.42	0.00	7.37	1.36	1.36
SUDAN	180.00	729.6	131.32	56.74	0.00	18.03	127.47	42.55	0.29	2.36
TUNISIA	2.00	5,050.8	10.10	2.76	2.35	12.35	0.00	2.86	0.23	0.23
Northern Africa	267.00	795.6	212.43	84.57	97.27	139.41	183.47	71.39	0.22	0.51
BENIN	700.00	437.7	306.40	151.00	0.00	2.00	290.00	165.40	0.57	82.70
BURKINA FASO	670.07	309.9	207.66	137.98	0.00	5.44	200.00	140.20	0.68	25.77
CAMEROON	227.45	706.5	160.70	64.85	0.00	1.90	131.50	92.15	0.69	48.50
CENT. AFR. REP.	32.70	254.6	8.33	3.86	0.00	0.00	8.44	3.75	0.44	0.00
CHAD	350.00	197.1	68.98	50.23	0.00	1.02	30.00	88.19	2.84	86.54
COTE D'IVOIRE	460.65	550.3	253.50	108.93	0.02	3.06	250.44	108.94	0.43	35.60
GUINEA	12.63	288.4	3.64	1.63	0.00	0.00	3.63	1.64	0.45	0.00
MADAGASCAR	19.59	0.0	0.00	0.93	0.00	0.00	0.00	0.93	0.00	0.00
MALI	810.00	394.0	319.15	12.52	0.00	2.00	265.84	63.83	0.24	31.91
NIGER	4.77	472.8	2.25	0.24	0.00	0.96	1.30	0.24	0.11	0.25
SENEGAL	25.00	341.6	8.54	0.07	0.00	0.00	4.77	3.85	0.81	0.00
TOGO	193.00	109.8	21.19	12.27	0.00	0.00	20.00	13.46	0.67	0.00
Francophone Africa	3,505.86	388.0	1,360.34	544.51	0.02	16.38	1,205.92	682.58	0.56	41.68
ANGOLA	2.84	310.6	0.88	0.29	0.00	0.61	0.27	0.29	0.33	0.48
ETHIOPIA	83.16	745.0	61.95	30.49	0.06	55.54	0.00	36.96	0.67	0.67
GHANA	15.28	377.3	5.76	12.05	1.30	1.30	5.76	12.05	1.71	9.24
KENYA	42.00	100.5	4.22	2.19	2.82	8.04	0.00	1.19	0.15	0.15
MALAWI	86.34	250.2	21.60	11.61	0.00	3.00	18.60	11.61	0.54	3.87
MOZAMBIQUE	137.66	166.3	22.90	11.45	0.00	1.30	21.60	11.45	0.50	8.81
NIGERIA	271.92	343.3	93.35	40.16	0.87	29.74	64.48	40.16	0.43	1.35
SOUTH AFRICA	28.50	813.1	23.17	43.72	12.70	17.18	18.69	43.72	1.22	2.54
TANZANIA	641.00	220.2	141.00	63.42	0.00	45.00	96.00	63.42	0.45	1.41
UGANDA	104.03	427.9	44.51	31.99	0.00	4.30	40.21	31.99	0.72	7.44
CONGO, DR	0.00	0.0	0.00	2.18	7.17	7.17	0.00	2.18	0.30	0.30
ZAMBIA	139.87	191.6	26.80	45.50	0.05	1.79	26.03	44.54	1.60	24.88
ZIMBABWE	246.81	231.9	57.24	34.02	0.00	2.81	53.80	34.65	0.61	12.32
Southern Africa	1,820.79	278.9	507.77	334.26	44.04	198.92	347.76	339.39	0.62	1.71
KAZAKHSTAN	125.80	637.6	80.20	32.54	0.48	13.22	52.42	47.59	0.73	3.60
KYRGYZSTAN	14.10	859.7	12.12	5.19	3.00	0.96	14.10	5.25	0.35	5.47
TAJIKISTAN	202.36	540.4	109.36	45.02	0.00	14.82	96.12	43.46	0.39	2.93
TURKMENISTAN	572.58	522.0	298.85	122.60	0.00	144.24	154.61	122.60	0.41	0.85
UZBEKISTAN	945.00	994.2	939.52	528.05	0.00	835.93	13.59	618.05	0.73	0.74
Central Asia	1,859.83	774.3	1,440.06	733.41	3.48	1,009.17	330.83	836.94	2.60	0.83
ARMENIA	0.00	0.0	0.00	0.08	0.22	0.22	0.00	0.08	0.00	0.00
AUSTRIA	0.00	0.0	0.00	1.48	2.62	2.76	0.02	1.32	0.48	0.48



2021/22 Supply and Use of Cotton by Country (continued)

	Area	Yield	Production	Begin Stocks	Imports	Consumption	Exports	End Stocks	S/U*	S/MU**
	000 Ha	Kgs/Ha			000 Metric Tonnes				Ratio	Ratio
AZERBAIJAN	100.00	680.6	68.06	50.60	0.00	29.78	38.28	50.60	0.74	1.70
BELARUS	0.00	0.0	0.00	3.11	7.14	7.34	0.20	2.70	0.36	0.37
BELGIUM	0.00	0.0	0.00	1.60	5.40	4.33	1.06	1.60	0.30	0.37
BULGARIA	0.79	325.3	0.26	2.83	2.57	2.21	0.01	3.44	1.55	1.56
CZECH REP.	0.00	0.0	0.00	0.48	1.16	1.02	0.00	0.61	0.60	0.60
DENMARK	0.00	0.0	0.00	0.00	0.05	0.04	0.02	0.02	0.00	0.60
ESTONIA	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FINLAND	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
FRANCE	0.00	0.0	0.00	1.98	8.70	7.89	0.81	1.98	0.23	0.25
GERMANY	0.00	0.0	0.00	3.06	16.96	14.67	2.29	3.06	0.18	0.21
GREECE	271.93	1,121.2	304.88	127.56	5.01	16.08	298.81	122.56	0.39	7.62
HUNGARY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.33	0.00	0.38	0.03	0.00	0.00
IRELAND	0.00	0.0	0.00	0.00	0.07	0.15	0.00	0.06	0.43	0.43
ITALY	0.00	0.0	0.00	8.08	27.42	25.59	1.83	8.08	0.29	0.32
LATVIA	0.00	0.0	0.00	1.76	2.22	0.20	0.26	3.52	7.57	17.60
LITHUANIA	0.00	0.0	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00
MOLDOVA	0.00	0.0	0.00	0.74	2.18	2.18	0.00	0.74	0.34	0.34
NETHERLANDS	0.00	0.0	0.00	0.00	1.79	1.59	0.07	0.13	0.08	0.08
NORWAY	0.00	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
POLAND	0.00	0.0	0.00	0.23	3.63	3.77	0.12	0.00	0.00	0.00
PORTUGAL	0.00	0.0	0.00	8.81	33.76	30.50	0.91	11.16	0.36	0.37
ROMANIA	0.00	0.0	0.00	0.00	0.18	0.18	0.03	0.30	1.42	1.69
RUSSIA	0.02	1,767.8	0.04	17.05	26.59	19.43	0.56	23.67	1.18	1.22
SLOVAK REP.	0.00	0.0	0.00	0.38	0.11	0.00	0.00	0.50	0.00	0.00
SPAIN	63.49	1,046.1	66.42	31.61	4.15	2.78	80.13	29.27	0.40	10.53
SWEDEN	0.00	0.0	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.13	0.16
SWITZERLAND	0.00	0.0	0.00	0.00	0.37	0.46	0.09	0.03	0.05	0.06
UKRAINE	0.00	0.0	0.00	0.00	0.70	0.64	0.00	0.06	0.09	0.09
UNITED KINGDOM	0.00	0.0	0.00	0.12	0.12	0.06	0.06	0.12	1.01	2.03
FORMER YUGOSLAVIA	0.00	0.0	0.00	5.20	7.00	6.81	1.00	4.38	0.56	0.64
Europe	436.23	1,007.9	439.65	266.80	160.23	180.48	426.96	270.06	0.44	1.50
Including EU-27	336.21	1,105.1	371.56	189.90	145.28	118.32	431.49	187.27	0.38	1.58
CHINA	3,028.00	1,892.3	5,730.00	9,304.79	2,314.30	8,315.00	30.00	9,004.09	1.08	1.08
HONG KONG	0.00	0.0	0.00	29.51	0.69	0.39	0.47	29.34	33.88	74.65
AUSTRALIA	657.00	1,762.6	1,158.00	266.07	0.00	1.59	815.00	607.48	0.74	382.39
INDONESIA	4.09	621.1	2.54	95.45	539.31	513.85	1.31	122.13	0.24	0.24
JAPAN	0.00	0.0	0.00	0.19	43.22	38.61	0.21	4.59	0.12	0.12
KOREA, D.R.	0.00	0.0	0.00	0.77	4.59	5.00	0.00	0.37	0.07	0.07
KOREA, REP.	0.00	0.0	0.00	36.77	138.33	138.33	0.54	36.23	0.26	0.26
MALAYSIA	0.00	0.0	0.00	13.27	139.72	84.24	55.48	13.27	0.09	0.16
PHILIPPINES	0.01	576.1	0.01	4.89	6.88	6.89	0.02	4.87	0.71	0.71
SINGAPORE	0.00	0.0	0.00	0.34	0.06	0.00	0.04	0.36	8.27	0.00
TAIWAN	0.00	0.0	0.00	7.10	80.84	80.84	5.13	1.97	0.02	0.02
THAILAND	1.00	1,507.5	1.51	30.06	131.47	155.55	0.16	7.33	0.05	0.05
VIETNAM	1.00	723.6	1.51	201.03	1,700.59	1,680.59	0.00	222.54	0.13	0.13
Eastern Asia	663.10	1,754.7	1,163.56	655.96	2,785.02	2,705.50	877.90	1,021.14	0.28	0.38
AFGHANISTAN	36.40	388.6	14.15	2.86	0.00	4.22	9.85	2.93	0.21	0.69
BANGLADESH	45.90	776.0	35.62	552.63	1,688.00	1,730.00	0.00	546.25	0.32	0.32
INDIA	12,350.00	469.1	5,794.00	2,607.49	170.10	5,596.00	1,100.98	1,874.60	0.28	0.33
MYANMAR	241.48	634.5	153.21	78.17	27.30	164.52	16.00	78.17	0.43	0.48
PAKISTAN	2,110.00	599.8	1,265.62	674.72	1,200.44	2,447.59	9.46	683.73	0.28	0.28
SRI LANKA	0.00	0.0	0.00	0.00	1.17	0.80	0.00	0.38	0.48	0.48
Southern Asia	14,786.70	491.3	7,264.75	3,916.50	3,087.26	9,945.52	801.46	3,186.69	0.29	0.32
IRAN	98.00	820.4	80.40	64.76	85.76	150.00	0.02	80.90	0.54	0.54
IRAQ	8.64	363.7	3.14	1.91	4.92	8.05	0.00	1.93	0.24	0.24
ISRAEL	4.43	1,701.5	7.54	1.57	0.00	0.00	7.54	1.57	0.21	0.00
SYRIA	25.81	977.8	25.23	9.19	0.00	15.03	8.40	10.99	0.47	0.73
TURKEY	480.00	1,827.0	832.78	1,282.47	1,169.84	1,616.61	126.01	1,542.47	0.89	0.95
Sub total	620.12	1,532.6	950.37	1,361.83	1,270.38	1,799.77	141.96	1,641.85	0.85	0.91
WORLD TOTAL	33,376.94	791.8	26,429.35	20,627.62	10,072.01	26,158.17	10,072.01	20,902.64	0.80	0.80

Note:

Subtotals and total include countries not shown..

* Ending stocks divided by consumption plus exports.

** Ending stocks divided by consumption.