

Dynamiques paysannes

La FUCOPRI: une organisation paysanne nigérienne précurseur en matière d'accès aux services bancaires

La riziculture au Niger

Quelques éléments d'histoire

La naissance de la FUCOPRI

Le dispositif d'accès au crédit et de commercialisation groupée



© A. Ehlinger-SOS Faim.

Des femmes procèdent au vannage du riz décortiqué sorti du moulin.

Un précédent numéro de *Dynamiques Paysannes* avait présenté un système de services intégrés ambitieux mis en place par une organisation paysanne nigérienne (la FUGPN-Mooriben) au bénéfice de ses membres. Dans ce numéro, nous proposons, une fois encore, d'aller à la découverte du mouvement associatif paysan du Niger: la Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (FUCOPRI), une organisation en pleine professionnalisation, a créé un mécanisme lié d'approvisionnement en intrants, via le crédit bancaire, et de commercialisation groupée, en partenariat avec les services de l'État. Cette expérience originale, très bénéfique aux producteurs, est détaillée dans la seconde partie de l'article, après une présentation du contexte du développement de la riziculture au Niger, des années 70 à nos jours, et de la mise en place de la FUCOPRI. À travers l'histoire de la FUCOPRI, c'est aussi le rôle des exploitations familiales qui est mis en valeur.

La riziculture au Niger en quelques chiffres

Au Niger, le riz est cultivé principalement dans les aménagements hydro-agricoles (AHA) de la vallée du fleuve Niger dans l'ouest du pays (plus de 60 % de la production nationale). Ces aménagements ont été construits dans les années 70, à la suite des grandes sécheresses du début de la décennie, avec pour vocation la monoculture du riz.

37 AHA ont été construits sur une surface totale de 8700 hectares, le long du fleuve, depuis la frontière malienne, au Nord-Ouest, jusqu'à la frontière du Bénin, au Sud-Ouest. Le riz est également cultivé (en culture « fluviale » ou de crue, de bas-fonds ou sur parcelles avec pompage individuel) à l'Est du Niger, dans la vallée de la Komadougou, ainsi que dans les régions de Dosso et Maradi.

La production de riz est estimée à près de 130 000 tonnes de paddy¹, dont 70 000 tonnes produites sur les AHA et 60 000 tonnes produites hors aménagements. Le Niger importe annuellement 200 à 300 000 tonnes de riz par an. La consommation de riz au Niger reste très modeste (14kg/personne/an), comparée à celle d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, mais elle connaît une forte croissance (plus de 5%/an), surtout en milieu urbain. À noter que la consommation du riz progresse également en milieu rural où, en réponse aux deux crises alimentaires récentes (2005 et 2010), cette céréale a fait l'objet de distributions gratuites.

Quelques éléments d'histoire sur l'organisation de la filière rizicole (cultures irriguées) de 1970 à 2000

De 1974 à 1978, les périmètres étaient gérés par l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (UNCC) qui a assez rapidement rencontré des difficultés dans sa mission. En 1978, et dans un contexte de post-crise alimentaire très sévère (1973), les autorités politiques créent une société d'aménagement (sur un modèle juridique et organisationnel français), l'office National des Aménagements Hydro Agricoles (ONAHA), chargé d'assurer la réalisation des aménagements pour le compte de l'État et également

d'en assurer la gestion et l'entretien, ainsi que l'encadrement des paysans (en lien avec l'UNCC puis l'UNC)².

Entre 1982 et 1984, dans un contexte marqué par le manque de résultats et de viabilité des dispositifs publics d'appui aux paysans (dans toute l'Afrique de l'Ouest), et la pression des bailleurs de fonds (institutions de Bretton Woods), l'État nigérien va se désengager largement de son intervention en milieu rural : concernant les aménagements hydro-agricoles, il va en confier la gestion aux coopératives (qui regroupent les producteurs d'un même périmètre). Si l'ONAHA continue d'apporter son appui technique aux coopératives et assure la maintenance des aménagements, les exploitants doivent désormais assumer la gestion des périmètres (eau ; labours et pépinières, entretien canaux tertiaires et quaternaires ; approvisionnement et distribution des intrants, commercialisation des récoltes, récupération des redevances...) et supporter toutes les charges de fonctionnement.

Parallèlement, toujours dans le cadre des politiques d'ajustement structurel imposées par les institutions internationales, l'État nigérien met un frein brutal à sa politique volontariste de soutien au développement des cultures irriguées : suppression du monopole de commercialisation du paddy par la société Riz du Niger SAEM (RINI)³ ; libéralisation du commerce des intrants ; liquidation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) ; chute significative des ressources de l'ONAHA.

Ces mesures n'ont pas manqué d'avoir des répercussions très graves sur le fonctionnement des coopératives : diminution des appuis techniques et du suivi par l'ONAHA ; pertes de fonds pour les coopératives, liées à la libéralisation des prix du paddy et la fermeture des banques publiques (CNCA et Banque de Développement de la République du Niger - BDRN). Dans ce contexte peu favorable, se sont progressivement développées, au sein des coopératives, des pratiques peu orthodoxes d'un point de vue de la gestion financière et de la gouvernance, avec le plus souvent une forte instrumentalisation politique par les notables locaux et les partis politiques.

Du milieu des années 80 au début des années 2000, faute de mesures suffisantes d'accompagnement du passage d'un système intégré et administré par l'État, à un système dit « autogéré », les conditions de fonctionnement des coopératives et de production du paddy se sont donc fortement dégradées :

2 : Créée en 1962, l'UNCC avait pour mission l'encadrement des paysans, son but étant de parvenir à une véritable autogestion. Elle sera dissoute en 1984 et remplacée par l'UNC (Union Nationale des Coopératives), à l'organisation pyramidale et calquée sur le découpage administratif du pays.

3 : La société RINI a été créée en 1967 et avait initialement pour mission l'achat du riz paddy, sa transformation industrielle et la commercialisation des produits finis.

1 : Le paddy est le riz récolté, non encore décortiqué.

- ❖ Détérioration continue de l'outil de production par manque de provisions pour l'entretien des stations de pompage ;
- ❖ Disparition progressive des fonds destinés à l'achat des engrais ;
- ❖ Non recouvrement des redevances et crédits de campagnes ;
- ❖ Gestion non rationnelle des ressources (financières et hydriques) ;
- ❖ Gouvernance déficiente.

Parallèlement, la croissance de la demande intérieure en riz s'est poursuivie et les importations ont crû régulièrement (16 % annuellement, entre 1995 et 2005⁴).

La naissance de la FUCOPRI

La loi de novembre 1996 portant régime des coopératives rurales (qui consacre la liberté d'adhésion et la constitution d'un capital social) va permettre l'éclosion au Niger, dans la seconde moitié des années 90 et les années 2000, de nombreux groupements et coopératives qui vont se démarquer de l'organisation centralisée et pyramidale de l'UNC.

C'est ainsi, qu'entre décembre 1997 et novembre 1998, les 37 coopératives constituant la FUCOPRI vont être agréées dans le cadre de la nouvelle loi.

La Fédération des unions des coopératives des producteurs de riz est, elle, créée en février 2001 et agréée en juillet 2003. Elle regroupe neuf unions constituées des 37 coopératives totalisant quelques 21 000 chefs d'exploitation travaillant dans les périmètres aménagés⁵. Toutes ces coopératives sont situées dans la vallée du fleuve Niger, dans les régions administratives de Tillabéry, Dosso et la Commune urbaine de Niamey.

L'objectif global de la FUCOPRI est le développement de la filière rizicole au Niger : ce développement passe par le soutien aux producteurs de riz membres de la Fédération et, notamment, l'amélioration de leurs conditions d'approvisionnement en intrants, de production et de commercialisation. Ces progrès vont de pair avec le renforcement de leurs capacités organisationnelles. Au regard des contraintes ci-dessus exposées, on com-

prend aisément les enjeux de développement, à tous les niveaux, qui se sont posés à la FUCOPRI à sa création.

De 2001 à mi 2005, la FUCOPRI se structure et assume la coordination des services rendus aux coopératives grâce au travail et à l'engagement des élus. Le premier salarié, une secrétaire-caissière, est embauché en 2004. Le premier cadre (le directeur) est embauché en 2005. Ce personnel est payé au départ sur les ressources propres de la Fédération. En effet, depuis 2003, la FUCOPRI est en mesure de prélever des fonds sur des opérations de commercialisation groupée de paddy.

L'année 2003 correspond à la date de « dépôt de bilan » de la société RINI qui cesse toute activité pour cause de manque de moyens financiers. Cette faillite entraîne un important problème de débouchés pour les producteurs puisque la société RINI assurait jusque-là l'achat du paddy, sa transformation industrielle et la commercialisation du riz blanc ...

...une organisation qui assoit progressivement sa crédibilité d'organisation paysanne

Dans ce contexte difficile, les leaders de la FUCOPRI négocient directement avec le Président de la République du Niger (Mamadou Tandja) les conditions d'une opération (« *Sauvetage de la filière riz* ») qui doit permettre l'achat, à prix garanti (et négocié à chaque campagne agricole), du paddy par l'État via un montage FUCOPRI-OPVN⁶-RINI. Alors que l'OPVN est chargé d'assurer le financement de la commercialisation du riz (grâce à une dotation annuelle du gouvernement), le RINI est chargé de la transformation seule.

C'est ainsi que depuis 2003, à chaque campagne agricole (deux par an), la FUCOPRI peut vendre environ un cinquième de sa production à l'État, à prix garanti, via un mécanisme qui permet à la Fédération de prélever une commission (1F/kilogramme commercialisé) et donc de se doter de ressources propres (le détail de l'opération est détaillé plus bas dans le document). Cette négociation réussie avec les autorités politiques va permettre à la FUCOPRI d'entrer dans une dynamique positive et de renforcer ainsi sa professionnalisation, sa légitimité auprès des producteurs à la base, et sa crédibilité vis-à-vis des acteurs institutionnels nigériens et des partenaires internationaux.

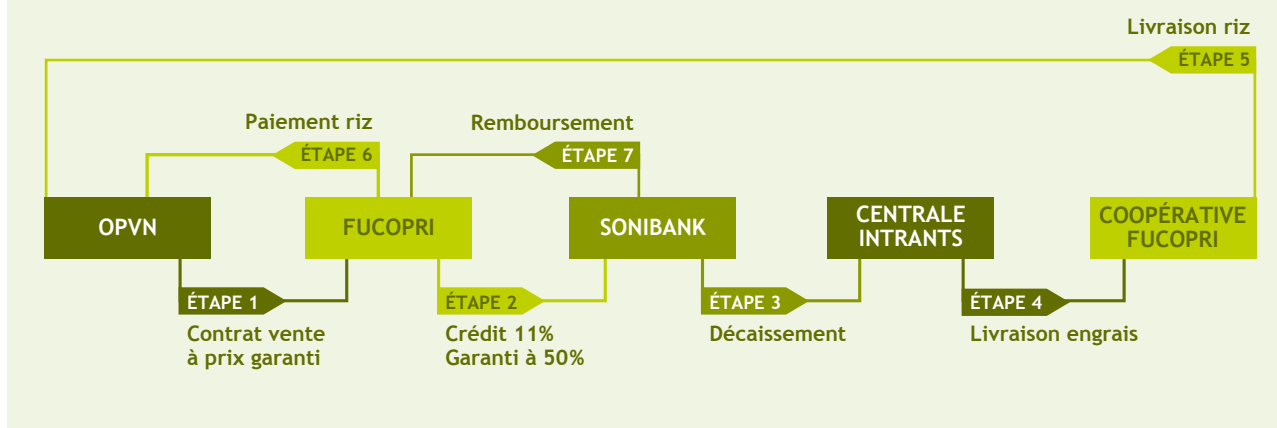


4 : Source : Douanes, Niger, 2006.

5 : La FUCOPRI ambitionne d'intégrer les producteurs de riz hors aménagements prochainement.

6 : Office des Produits Viviers du Niger (<http://www.opvn.net>) : l'OPVN a pour mission de mobiliser des stocks de céréales en cas de crise alimentaire et d'entretenir les capacités de stockage, de traitement phytosanitaire et le renouvellement annuel d'une partie du stock national de sécurité.

Schéma de commercialisation et d'achat groupé d'engrais



Parmi les acquis engrangés par la FUCOPRI depuis sa création, on peut citer :

- L'obtention de la révision à la baisse du coût de l'électricité sur les aménagements hydro-agricoles à hauteur de 30 %;
- L'obtention de la révision à la baisse du prix du sac d'engrais au producteur auprès de l'organisme public chargé de la commercialisation des intrants (Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles)
- La prise en compte de la production nationale de riz dans le dispositif de constitution du stock national de sécurité alimentaire à travers l'achat du paddy par l'OPVN ;
- L'obtention de subventions auprès de partenaires pour le financement du développement de la fédération ;
- L'invitation de la FUCOPRI à multiples discussions tant nationales qu'internationales sur des questions relatives à la filière riz.

Néanmoins, les difficultés liées au vieillissement et au manque d'entretien de l'appareil de production, l'accès de plus en plus problématique aux intrants, ainsi que la gestion financière défaillante des coopératives ont un impact très négatif sur la production (baisse des rendements) et sur le niveau de vie des producteurs qui ont finalement très peu d'emprise sur leurs organisations.

D'un projet de développement de la filière riz à une dynamique institutionnelle pérenne

Afin de remédier à cette situation, le gouvernement nigérien négocie, en 2003, un appui de l'Union européenne afin de relancer la filière riz. Ce projet, intitulé « Programme d'Appui à la Filière Riz » (PAFRIZ), comporte

deux composantes essentielles : « Investissement » (réhabilitation des périmètres) et « Appui aux organisations paysannes ». Pour cette dernière composante, le programme met en place, en se basant notamment sur une expérience existant au Mali, un dispositif d'appui-conseil aux coopératives, appelé « Centre de Prestations de Services » (CPS). Cette structure, associative, propose aux coopératives membres de la FUCOPRI un appui sur les questions de gestion de l'eau dans les périmètres et de gestion financière et comptable, en échange de l'engagement des coopératives à adopter un système de gestion transparente et de contribuer financièrement à une partie du coût des services rendus.

La FUCOPRI, encore « jeune » à l'époque, est peu associée à ce programme et les relations sont assez difficiles entre elle et les gestionnaires du PAFRIZ. Pourtant, 11 coopératives de la FUCOPRI adhèrent au CPS et s'engagent ainsi dans un processus d'assainissement de leur gestion. Suite à un désaccord entre les

autorités nigériennes et l'Union européenne sur la stratégie d'appui à la filière riz, le PAFRIZ s'achève prématurément fin 2006. Le CPS continue, malgré des moyens financiers moindres, son travail de suivi et d'appui à ses membres et opère un rapprochement avec les leaders de la FUCOPRI à partir de 2008.

En effet, la FUCOPRI ayant compris l'enjeu du développement des bonnes pratiques de gestion et de gouvernance au sein de la Fédération et constaté les progrès accomplis dans les « coopératives CPS », elle initie une collaboration avec le CPS qui va assurer le suivi et l'appui en gestion financière dans les coopératives volontaires : 4 en 2008, 7 en 2009 pour atteindre 14 en 2011



(en plus de celles membres du CPS). Les résultats ne se font pas attendre : taux de recouvrement de la redevance à 100 % ; utilisation d'outils de gestion réglementaires ; apurement des dettes ; arrêts des comptes en assemblée générale ; approvisionnement de comptes à terme afin de permettre aux coopératives de faire face à de lourdes dépenses liées à la réparation des infrastructures... Fin 2010, une étape importante est franchie pour formaliser cette amélioration des pratiques : l'élaboration d'un manuel de procédures comptables et financières commun à toutes les coopératives.

Cette dynamique est consacrée, symboliquement, par l'élection en 2009, d'un nouveau président à la Fédération, membre d'une coopérative dite « CPS », c'est-à-dire engagée dans le processus d'assainissement en gestion depuis le projet PAFRIZ (2004) et qui peut se prévaloir d'une situation financière et d'une gestion quasi exemplaires. Cette élection consolide aussi les liens fonctionnels entre la FUCOPRI et le CPS.

Le contexte institutionnel étant favorable, la FUCOPRI est désormais en mesure de prendre des initiatives audacieuses au profit des producteurs à la base et, notamment pour trouver une solution au problème récurrent de l'accès, à temps, à des intrants de qualité.

Le dispositif d'accès au crédit et de commercialisation groupée mis en place par la FUCOPRI

Depuis 2003 et la négociation fructueuse avec le gouvernement nigérien, la FUCOPRI profite donc d'un achat garanti, à chaque campagne, d'une partie de sa production de paddy, à un prix négocié qui tient compte, à la fois, des coûts d'exploitation, et également des cours mondiaux du riz.

C'est donc autour de 20 % du paddy produit par la FUCOPRI (soit entre 6000 et 7000 tonnes) qui est commercialisé collectivement à chaque campagne. Depuis 2003, la FUCOPRI a « rodé » sa méthodologie pour que cette commercialisation groupée se passe dans les meilleures conditions : mission dans les 9 unions pour évaluer les quantités commercialisables ; atelier pour consolider les données ; négociation du prix d'achat avec l'OPVN et des modalités de paiement, préparation du contrat avec l'OPVN ; deuxième atelier avec toutes les coopératives pour restituer les résultats de la négociation et valider le prix convenu.



© A. Ehlinger-SOS Fam.

Des riziculteurs de la FUCOPRI battent le riz à la main.

Ce mode de commercialisation permet aux producteurs de payer leur forfait redevance (consommation, eau, électricité...) en nature, sous forme de paddy, qui est livré à l'OPVN. Lorsque l'OPVN procède au paiement de la livraison, la FUCOPRI prélève une commission (1 FCFA/kg commercialisé) avant de payer les coopératives.

Depuis 2008, la FUCOPRI a intégré, à côté de ce mécanisme de commercialisation groupée, une composante « financement des intrants » pour ses coopératives répondant à un certain nombre de critères de bonne gestion. Cet accès aux intrants est rendu possible via un crédit bancaire négocié avec une banque commerciale de la place (Sonibank).

Une fois le contrat signé avec l'OPVN, et donc le montant de la commande fixé, la FUCOPRI signe un contrat de crédit avec la banque (de trois à quatre mois, à un taux annuel de 11 %) et dépose une garantie, composée d'un prêt externe (à taux 0) de la Coopération japonaise⁷, complétée par les fonds propres des coopératives. La banque paie alors la Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles (CAIMA) qui livre les coopératives en engrais (entre 3000 et 4000 tonnes par campagne). À la récolte, soit environ 4 mois plus tard, les coopératives remboursent le prêt (en même temps que le forfait de la redevance), en nature, sous forme de paddy. Le paddy est alors livré à l'OPVN qui paie la FUCOPRI, celle-ci pouvant ainsi rembourser la banque.

7 : Ce prêt de la JICA était initialement destinée à abonder un fonds de commercialisation devant permettre aux coopératives, lors de la préparation des campagnes agricoles, de financer les travaux des champs des producteurs, évitant ainsi que ceux-ci ne s'endettent auprès des commerçants. Mais ce fonds est également mobilisé comme garantie bancaire pour le crédit intrants.



© A. Ehinger-SOS Faim.

L'usine RINI facilite le décorticage du riz.

En 2010 (2 campagnes), 80,3% des besoins en engrais des coopératives (soit 3894 tonnes) ont été couverts par le mécanisme de crédit bancaire. Fin 2010, le montant des dépôts à terme mobilisés par les coopératives s'élevaient à 200 millions de FCFA (305 000 Euros).

Cette opération présente bien sûr de nombreux avantages pour la FUCOPRI et les producteurs de riz des périmètres :

- ❖ Le point de départ est, sans conteste, l'achat garanti, par l'État nigérien (via l'OPVN), d'une quantité fixe de paddy et, ce, à un prix négocié à chaque campagne, qui tient compte à la fois des coûts de production et des cours du marché. Ainsi le prix d'achat du sac de paddy (75kg) par l'OPVN est passé de 9500 FCFA (14,5€) en 2007 à 14 000 FCFA (21,3€) en 2009, avant de redescendre à 13 500 FCFA (20,6€) en 2010.
- ❖ La commercialisation groupée permet aux coopératives de sécuriser le recouvrement de la redevance auprès des producteurs puisque ceux-ci, dans leur grande majorité, la paient en nature (le recouvrement en cash s'avère toujours beaucoup plus délicat...). Ce sont ces mêmes sacs de paddy qui sont commercialisés collectivement auprès de l'OPVN.
- ❖ Après quelque six campagnes où le double mécanisme – commercialisation groupée / achat d'intrants – a été expérimenté, une relation de confiance s'est construite entre les différents acteurs : ainsi, la CAIMA accepte de livrer l'engrais aux coopératives avant même que les négociations entre la FUCOPRI et la banque n'aient

abouti. Quant à la banque, son risque est évidemment minimisé par le contrat d'achat FUCOPRI-OPVN.

- ❖ La FUCOPRI a progressivement instauré une conditionnalité aux coopératives dans l'accès au crédit intrants : il faut que celles-ci ouvrent et approvisionnent un compte d'épargne à terme et qu'elles s'engagent dans le processus d'assainissement en gestion, avec l'appui du CPS.
- ❖ L'approvisionnement groupé en intrants permet à la FUCOPRI de renforcer la mobilisation de fonds propres : en effet, la FUCOPRI prélève une marge de 1000 FCFA / sac (1,5 €), ce qui représente, par campagne, un montant d'environ 20 millions FCFA (30 489 €). À noter que c'est dans cette marge que la FUCOPRI prélève les intérêts bancaires.
- ❖ Les gains financiers de cet approvisionnement groupé, pour les producteurs, sont très importants : alors que la marge de la FUCOPRI par sac est donc de 1000 FCFA (1,5 €) celle des commerçants peut atteindre 5000 FCFA (7,5 €) ! Quand on sait qu'une coopérative consomme jusqu'à 250 tonnes d'engrais par campagne (1 T = 20 sacs), le calcul du bénéfice est vite fait : une économie de 20 millions de FCFA (38 112 Euros) !

On peut donc noter une dynamique vertueuse qui va dans le sens de pratiques formalisées et transparentes au sein de la FUCOPRI : gestion financière améliorée des coopératives ; contractualisation systématique pour la commercialisation groupée du paddy et l'accès aux intrants ; conditionnalité des services rendus par la Fédération à un certain nombre d'engagement des coopératives ...

Des défis subsistent ...

Il n'en reste pas moins que des contraintes doivent être levées afin que ce mécanisme puisse se pérenniser et bénéficier à l'ensemble des producteurs de riz :

- Les coopératives ont encore un long chemin à parcourir pour améliorer leur gestion et arriver à l'établissement d'états financiers audités (ce n'est le cas dans aucune des 37 coopératives actuellement). Dans certaines coopératives, il existe de fortes résistances à l'introduction de pratiques comptables et financières orthodoxes et transparentes. Des enjeux politiques et financiers importants sont en jeu pour quelques leaders et notables locaux.
- Les réserves financières des coopératives (comptes de dépôts à terme) sont encore insuffisantes et ne permettent pas de constituer une garantie financière pour le crédit bancaire. Le fonds de la JICA, initialement dédié à la commercialisation, est donc mobilisé comme garantie bancaire plusieurs mois dans l'année. Ce fonds de commercialisation, insuffisant, ne permet donc pas aux coopératives de financer les travaux agricoles des producteurs en début de campagne et ceux-ci s'endettent par conséquent encore auprès de commerçants à des conditions très désavantageuses pour eux.
- L'OPVN paie souvent la FUCOPRI avec du retard, ce qui se répercute sur le remboursement de la banque, la FUCOPRI devant alors payer des pénalités de retard.
- Faute d'une concurrence suffisante entre les acteurs bancaires de la place, les conditions du prêt avec la banque, quoique négociées avec la FUCOPRI, peuvent être considérées comme assez onéreuses, au regard de la sécurité de l'opération (contrat d'achat garanti par l'État nigérien) : taux de 11 % annuel et fonds de garantie représentant 50 % du prêt.
- L'appui de l'État nigérien à la filière riz (via l'achat de paddy pour le stock de sécurité du pays) trouve son origine dans un engagement personnel du président Mamadou Tandja (au pouvoir de fin 1999 à début 2010). Le désengagement brutal de l'État nigérien de la filière riz pourrait contribuer à mettre en péril le système de crédit bancaire mis en place par la FUCOPRI pour le financement des intrants. C'est pour cette raison que la FUCOPRI mène des actions de plaidoyer pour institutionnaliser le mécanisme de commercialisation entre les producteurs de riz locaux et le gouvernement, c'est-à-dire inscrire dans la loi que l'approvisionnement en riz par l'État pour ses stocks nationaux, doit se faire en priorité auprès des producteurs nigériens.



Les coopératives ont encore un long chemin à parcourir...

Conclusion

Les initiatives de la FUCOPRI, sur les plans politique et économique, en faveur de ses membres témoignent du chemin parcouru par les producteurs de riz et de leurs capacités d'adaptation, alors que les conditions d'exercice de l'agriculture se sont fortement dégradées au Niger en quelques décennies et que l'accompagnement des paysans, par les pouvoirs publics, sur les plans technique et organisationnel, est dramatiquement insuffisant.

Dans un pays où moins d'un tiers des agriculteurs sont organisés, la FUCOPRI fait office de modèle, aux côtés de quelques autres organisations paysannes du pays, pour sa capacité à fournir des services économiques adaptés à ses membres. Il faut néanmoins reconnaître deux avantages objectifs dont bénéficient les producteurs des aménagements hydro-agricoles : d'une part, un appareil de production « moderne » et, d'autre part, une attention particulière des autorités politiques à la filière riz irriguée, dont les infrastructures et équipements incarnent les vestiges d'une politique publique volontariste. Cette attention

se traduit concrètement par l'achat garanti d'une partie de la production de riz à chaque campagne agricole, ce qui facilite sans conteste l'accès au crédit bancaire pour la FUCOPRI, comme on l'a vu.

En tout état de cause, dans la perspective, à moyen terme, d'une nouvelle donne sur les plans foncier et de mode de production en Afrique de l'Ouest (cf. développement de l'agrobusiness), la capacité des coopératives de la FUCOPRI à améliorer la productivité sur les périmètres aménagés, et à assurer une gestion efficiente et transparente de leurs ressources, sera déterminante pour convaincre les détracteurs de l'agriculture familiale que les petits exploitants peuvent bel et bien contribuer à la sécurité alimentaire de leur pays. L'élargissement de la FUCOPRI aux producteurs de riz hors aménagements représente également un immense défi.

Documents utilisés pour la rédaction de ce numéro :

- *Stratégie Nationale de Développement de la Filière Riz*, Ministère du Développement Agricole, Niger, Novembre 2009.
- *Mouvement coopératif et organisation du monde rural au Niger : bilan, perspectives et propositions pour l'avenir*, Abdou Bontianti, Les Cahiers d'Outre-Mer, n° 223 (janvier-mars 2003).

Ce numéro de Dynamiques Paysannes a été réalisé par Nedjma BENNEGOUCH, Responsable des partenariats de SOS Faim (Bénin, Niger), avec les contributions d'Youba Hassane, Directeur de la FUCOPRI.

SOS Faim et les Organisations Paysannes

SOS Faim appuie depuis de nombreuses années des organisations paysannes en Afrique et en Amérique latine. La revue *Dynamiques paysannes* est consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org.

Parallèlement à *Dynamiques Paysannes*, SOS Faim édite **Zoom microfinance**, une publication qui interroge la microfinance dans ses finalités, ses modalités et les conditions de sa mise en œuvre comme outil de développement. Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable, en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org

Éditeur responsable : Freddy Destrait, 4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique)
Coordination : Marine Lefebvre
Graphisme : www.marmelade.be
Dynamiques Paysannes est imprimée sur du papier recyclé

SOS Faim – Agir avec le Sud

Rue aux Laines, 4
B-1000 Bruxelles – Belgique
Tél. 32-(0)2 511 22 38 Fax 32-(0)2 514 47 77
E-mail info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

88, rue Victor Hugo
4141 Esch / Alzette – Luxembourg
Tél. 352-49 09 96 Fax 352-49 09 96 28
E-mail info-luxembourg@sosfaim.org

Site internet **www.sosfaim.org**

Dynamiques Paysannes est réalisée avec le soutien de la Direction générale de la Coopération internationale de Belgique et du Ministère des Affaires Étrangères luxembourgeois.

Les derniers numéros de *Dynamiques Paysannes* ont concerné :

n° 24

Comment les exploitations familiales peuvent-elles nourrir le sénégal ?

n° 23

MOORIBEN : l'expérience d'un système de services intégrés au bénéfice des paysans nigériens.

n° 22

Faire de l'information une valeur ajoutée pour la production agricole, le défi des journaux *La Voix Du Paysan* (LVDP) et *The Farmers' Voice* (TFV) au Cameroun

n° 21

Le développement de la filière pomme de terre en zone sahélienne

n° 20

Mali - Office du Niger.
Le mouvement paysan peut-il faire reculer l'agro business ?

n° 19

Une dynamique locale se crée autour des banques de céréales : le cas de FCE en éthiopie

n° 18

Une organisation paysanne au Sénégal, exemple de la FAPAL