

Un répertoire d'actions pour renforcer l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles issus de l'agriculture familiale paysanne



Synthèse du groupe de travail formé suite à l'atelier de partage d'expériences
« Quels marchés pour la génération de revenus en agriculture ? »
Organisé par la Fedevaco le 12 juin 2014 à Lausanne

FEDEVACO, 2015

Préface

Ce document a été conçu comme un outil d'aide à la réflexion et d'aide à la décision pour les associations membres de la Fedevaco (et du Federeso) dans les phases d'élaboration et de suivi de projets de coopération sur cette thématique du renforcement de l'accès au marché et de la commercialisation des produits agricoles issus de l'agriculture familiale paysanne.. Son contenu a été élaboré participativement avec les associations du Federeso actives sur cette thématique autour de l'atelier de partage d'expériences du 12/06/2014 « Quels marchés pour la générations de revenus en agriculture ? ».

Par sa forme condensée et concise, tout en offrant de nombreux liens pour approfondir la thématique, ce document apporte une vue globale de différentes actions sur une même thématique ainsi qu'une différenciation de niveaux d'information. Nous espérons ainsi que ce document soit aussi un support de dialogue entre associations au Nord et leurs partenaires de terrain au sud.

Il documente les différentes approches et actions expérimentées en partenariat avec les associations membres du FEDERESO et des ONG internationales, présente des pistes pour approfondir notre réflexion sur nos propres pratiques et propose des recommandations pratiques..

Coordination : Anne Gueye-Girardet, animatrice du processus de partage des savoirs et capitalisation à la FEDEVACO

2015

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| PREFACE | 2 |
| I. POTENTIELS, CONTRAINTES | 4 |
| QUELQUES APPROCHES DIFFERENCIEES, LEURS LIMITES ET ENJEUX | 4 |
| 1) Approche Filière - développement de plus-value | 4 |
| 2) Commerce équitable | 5 |
| 3) M4P-making market work for the poor | 5 |
| 4) Un modèle transversal deS agricultureS paysanneS familialeS : l'observatoire des exploitations familiales..... | 6 |
| II. REPERTOIRE D' ACTIONS ET DE PRATIQUES – CAPITALISATION DES EXPERIENCES | 7 |
| 1) Création d'espaces de débats sur la commercialisation au sein d'une communauté | 10 |
| 2) Appui à la création de petites agro-entreprises issues de la communauté | 10 |
| 3) Analyse participative des revenus des familles paysannes (en amont du projet) .. | 10 |
| 4) Vente directe par la famille paysanne | 11 |
| 5) Suivi des transactions avec les intermédiaires..... | 11 |
| 6) Organisation des paysan.ne.s en groupements ou coopératives (en amont du projet) | 12 |
| 7) Organisation collective de la collecte et des transports (relation producteurs-transporteurs) | 12 |
| 8) Mise en place d'un système collectif de mise en marché..... | 12 |
| 9) Champs collectifs | 14 |
| 10) Appui à des prestations de services aux membres des organisations paysannes ou coopératives | 15 |
| 11) Transformation collective..... | 16 |
| 12) Participation à l'organisation du fonctionnement des marchés locaux..... | 17 |
| 13) Développement de la plus-value des produits agroécologiques, commerce équitable sud-sud | 18 |
| 14) Facilitation relations producteurs-acheteurs..... | 19 |
| 15) Production d'information sur le marché | 19 |
| 16) Concertation entre les acteurs d'une filière | 20 |
| 17) Plaidoyer pour le renforcement de l'accès aux marchés..... | 21 |
| 18) Revalorisation de filières vivrières locales et leur accès aux marchés régionaux | 22 |
| III. POUR ALLER PLUS LOIN-RESSOURCES WEB | 23 |
| IV. GLOSSAIRE PAR PAYS | 24 |

I. Potentiels, contraintes

L'accès au marché et la commercialisation de produits issus de l'agriculture paysanne familiale est un levier central du développement économique des populations rurales du Sud et vers leur souveraineté alimentaire. Avec l'ouverture croissante des marchés, de nouveaux espaces économiques régionaux ont été créés -diminuant drastiquement la possibilité de protection des marchés locaux, de nouveaux acteurs sont entrés dans la course à l'investissement agricole, et la volatilité des prix a explosé. La problématique demeure donc entière et plus que d'actualité: les petits paysans et éleveurs des pays du Sud font face à d'importantes difficultés pour écouler leurs produits sur les marchés et en tirer un revenu digne permettant un effet de levier pour le développement de leur communauté: **des prix trop bas, non rémunérateurs et non alignés sur leurs coûts de production, des fortes fluctuations de prix en fonction de la saison, des marchés distordus ou une répartition inéquitable des marges, mais aussi des difficultés d'accès à des infrastructures ou services liés aux marchés agricoles**. Ces difficultés réduisent parfois à néant les succès enregistrés au niveau de la production en amont. Une multitude d'expériences d'organisations paysannes existent pourtant, avec des approches différentes et à différents échelons d'intervention, mais ne sont pas assez valorisées. Il faut dire qu'il n'est **pas facile à tirer des enseignements tant les modalités d'échanges commerciaux sont divers et spécifiques selon la région et le produit**. Pour les producteurs, à qui vendre ou ne pas vendre ses produits : intermédiaires, OP ou coopérative, commerçants individuels, entreprises privées, consommateurs finaux, exportateur ou acteur institutionnel ? Où vendre : en bordure de champ, dans un marché local, urbain, d'exportation, virtuel (bourse) ? selon quels termes de l'échange : cash, à crédit, avant/après récolte, lors de la période de soudure ?

Quelques approches différenciées, leurs limites et enjeux

1) Approche Filière - développement de plus-value

L'approche filière suscite toujours de vives discussions. Soutenue à outrance dès les années 70 par la DDC, elle est privilégiée par la majorité des gouvernements africains, qui mettent le focus sur quelques filières à haute valeur ajoutée¹. Cette théorie repose sur la spécialisation autour d'un produit. En effet, « l'étude de filière permet de connaître d'une manière approfondie les tenants et les aboutissants de tout l'environnement d'un produit » (FAO). C'est donc bien le produit et non la famille paysanne qui est au centre des préoccupations.

Elle a été décrite comme facteur de succès par des experts techniciens et l'approche a été reprise même au niveau des organisations paysannes, poussées à se structurer par filière. Les critiques lui reprochent une incitation aux monocultures, de par les subventions accordées ; voient là l'émanation de la pensée dominante, l'outil des multinationales, des

¹ **Exemple de l'approche filière au Cameroun** : la logique de l'approche filière est à l'origine de la séparation entre le ministère de l'agriculture et le ministère de l'élevage. Le manque de concertation entre des filières –de srcroît dépendantes comme l'aviculture et le maïs locaux- a eu des conséquences négatives : lors de la relance à la filière avicole locale suite aux manifestations contre l'importation de poulets congelés, la filière maïs n'a pas été suffisamment impliquée et des importations de maïs pour les poulets locaux ont fortement fragilisé les maïsiculteurs. Depuis une filière locale a certes vu le jour, mais aussi « industrielle » que les versions importées...).

ingénieurs et experts, imposée aux OP et coopératives qui doivent s'aligner sur des programmes/projets : puisqu'on parle de négociation entre les acteurs de la filière, c'est bien une affaire de pouvoir.

Les responsables des organisations paysannes le martèlent : « l'agriculture paysanne africaine n'est fondamentalement pas compatible avec l'approche filière, elle est multifonctionnelle ». Ils défendent ainsi la reconnaissance d'un modèle de suivi des exploitations agricoles familiales et de leur intégration dans différentes activités génératrices de revenus. Ils estiment aussi que les filières de céréales et tubercules locales -notamment panifiables (mils, manioc)-, d'huiles locales saines, de produits laitiers ou de produits locaux transformés sont trop largement ignorés.

Lire Plus : un argumentaire synthétique sur les bénéfices et limites de l'approche filière. De plus ce document présente des recommandations pour un appui aux OP « qui allie l'efficacité économique de l'approche filière et la dimension politique, économique et sociale de l'approche transversale de l'agriculture familiale » : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_IRAM-Afdi_Argumentaire_def.pdf

Le Collectif Stratégie Alimentaire (CSA) a publié une excellente [synthèse sur les avantages et risques de l'approche filière pour l'agriculture familiale \(2013\)](#).

La FAO a publié plusieurs ouvrages sur l'approche filière: le [Guide pratique de l'approche filière \(1997\)](#) et [l'analyse financière de la filière \(ou value chain analysis\) \(2005\)](#).

2) Commerce équitable

Face à la suprématie exercée par le label international FLO sur les standards de commerce équitable (la labellisation internationale est très couteuse et très lourde administrativement pour les OP et induit une dépendance envers ces organismes internationaux), face à la faiblesse des ventes au Nord et à la récupération du commerce équitable (des entreprises multinationales créent leur propre label de commerce équitable (à l'exemple de AAA de Nestlé) ou des labels dits « responsables » à l'exemple de *CO2-services*), le commerce équitable se développe au Sud avec en parallèle des mouvements de certification locaux.

Car il y a un besoin de distinguer les produits agroécologiques ou de l'économie sociale et solidaire sur les marchés locaux.

Lire Plus : Oxfam et Magasins du Monde ont organisé un atelier en 2012 sur les défis du commerce équitable Sud-Sud : <http://www.oxfammagasinsdumonde.be/2012/01/les-defis-du-commerce-equitable-sud-sud/>

Les Magasins du Monde ont publié une réflexion sur l'avenir du commerce équitable : « [vers un commerce équitable à deux vitesses ? \(sept 2014\)](#) ».

Le Centre belge *Trade for Development* met en avant des [initiatives de commerce équitable Sud-Sud](#).

3) M4P-making market work for the poor

Face l'émergence de nouvelles modalités d'intégrations des pauvres aux marchés et de partenariats public privé intégrés aux filières, qui peuvent bénéficier aux petites exploitations et leurs organisations et qui stimulent l'entrepreneuriat, l'approche « Making Market work for the poor (M4P) » ou « Faire fonctionner les marchés au bénéfice des pauvres » est mise en avant, notamment par la DDC. C'est une approche récente qui vise à appliquer plus largement les systèmes de marché : elle est basée sur le partage de bonnes pratiques, selon quatre principes : 1) un focus sur les systèmes des marchés (où les marchés échouent-ils à rencontrer les besoins des pauvres et quelles actions de correction?), 2) un changement durable dans les fonctionnements des marchés ou des acteurs, 3) un effet à large échelle et 4) un rôle de catalyseur de changement, qui ne créera pas de dépendance envers un nouvel

acteur ou structure. Selon ses promoteurs, cette approche permet une analyse de l'accès aux services financiers, au marché du travail, aux marchés agricoles, de l'eau et liés aux changements climatiques (carbone, énergie).

Mais certaines critiques des approches M4P leur reprochent de mésestimer le rôle déterminant de la vulnérabilité, qu'elle soit agro-environnementale, institutionnelle ou économique) qui structure la diversité des activités agricoles et des modes de vie ruraux et qui explique la « réactivité imparfaite » des ruraux aux interventions qui leurs sont proposée. Elles critiquent également leur vision stéréotypée du rôle des organisations de producteurs (OP) au sein des filières et de mésestimer les risques pour les petits exploitants d'affronter les exigences versatiles des marchés (IIED, 2011).

Lire Plus

La DDC gère une plateforme thématique de partage de savoirs Emploi et revenu (e+i) dont l'approche est centrale : [M4P Hub, sharing knowledge on making markets work for the poor](#)
La DDC a édité plusieurs ouvrages et guides opérationnels sur la M4P : [Manuel de la DDC sur la démarche « Faire fonctionner les marchés au bénéfice des pauvres \(M4P\)](#)

4) Un modèle transversal deS agricultureS paysanneS familiales : l'observatoire des exploitations familiales

Les organisations paysannes du Sud font campagne pour remettre les exploitations familiales au cœur des stratégies de développement agricole. Elles sont multidimensionnelles et intègrent de nombreuses activités de l'économie rurale. Contrairement aux idées reçues, elles font preuve de dynamisme et d'innovation (étude du ROPPA (réseau des organisations paysannes et producteurs d'Afrique de l'ouest)). Il faut donc reconnaître leur statut, leur rôle et renforcer leur fonctionnement. Ainsi le ROPPA a mis en place fin 2011 un observatoire des exploitations familiales (EF) pour pallier à l'absence de leur caractérisation. L'approche base son analyse sur un « bilan simplifié des exploitations familiales » et prend en compte la dynamique de décisions au sein de la famille paysanne. Elle invite donc les EF à passer d'un mode de prise de décision solitaire par le chef de famille à la concertation lors d'« assemblées de familles ». Une « petite révolution » ou « la modernité paysanne en train de s'inventer » selon les auteurs. Cette approche en cours d'élaboration est très prometteuse et devrait permettre de mieux soutenir les EF et étayer la vision des OP concernant l'agriculture et leurs argumentaires de plaidoyer.

Pour en lire Plus : l'exemple de l'observatoire des EF au Sénégal sur plus de 1800 EF. L'approche a montré les contributions positives et précieuses des EF dans la gestion des biens commun (sol, eau, terroirs, biodiversité, semences), leur adaptation aux changements, http://sosfaim.org/pdf/publications/dynamiques_paysannes/sos-14-dp32-fr-web.pdf

Une étude de capitalisation sur les capacités de l'agriculture familiale à nourrir les villes en Afrique de l'ouest met en évidence 5 défis pour que les EF intègrent les marchés urbains:

- gestion des stocks et conservation : une régulation efficace des prix et un outil de résistance contre les crises ;
- transformation et conditionnement : de nouveaux débouchés pour les producteurs, des produits de consommation plus diversifiés, et un secteur créateur d'emplois ;
- les démarches de qualité : gages de débouchés plus rémunérateurs ;
- les marchés de niche : un levier pour le développement de l'agriculture familiale, et un potentiel marché de masse ;
- la concertation entre acteurs : facteur de développement et de structuration des filières locales : http://www.cfsi.asso.fr/sites/www.cfsi.asso.fr/files/capitalisation_aea.pdf

II. Répertoire d'actions et de pratiques – capitalisation des expériences

L'accès au marché et la commercialisation de produits issus de l'agriculture paysanne familiale est un levier central du développement économique des populations rurales du Sud et vers leur souveraineté alimentaire. Avec l'ouverture croissante des marchés, de nouveaux espaces économiques régionaux ont été créés -diminuant drastiquement la possibilité de protection des marchés locaux, de nouveaux acteurs sont entrés dans la course à l'investissement agricole, et la volatilité des prix a explosé. La problématique demeure donc entière et plus que d'actualité: les petits paysans et éleveurs des pays du Sud font face à d'importantes difficultés pour écouler leurs produits sur les marchés et en tirer un revenu digne permettant un effet de levier pour le développement de leur communauté: **des prix trop bas, non rémunérateurs et non alignés sur leurs coûts de production, des fortes fluctuations de prix en fonction de la saison, des marchés distordus ou une répartition inéquitable des marges, mais aussi des difficultés d'accès à des infrastructures ou services liés aux marchés agricoles**. Ces difficultés réduisent parfois à néant les succès enregistrés au niveau de la production en amont. Une multitude d'expériences d'organisations paysannes existent pourtant, avec des approches différentes et à différents échelons d'intervention, mais ne sont pas assez valorisées. Il faut dire qu'il n'est **pas facile à tirer des enseignements tant les modalités d'échanges commerciaux sont divers et spécifiques selon la région et le produit**. Pour les producteurs, à qui vendre ou ne pas vendre ses produits : intermédiaires, OP ou coopérative, commerçants individuels, entreprises privées, consommateurs finaux, exportateur ou acteur institutionnel ? Où vendre : en bordure de champ, dans un marché local, urbain, d'exportation, virtuel (bourse) ? selon quels termes de l'échange : cash, à crédit, avant/après récolte, lors de la période de soudure ?

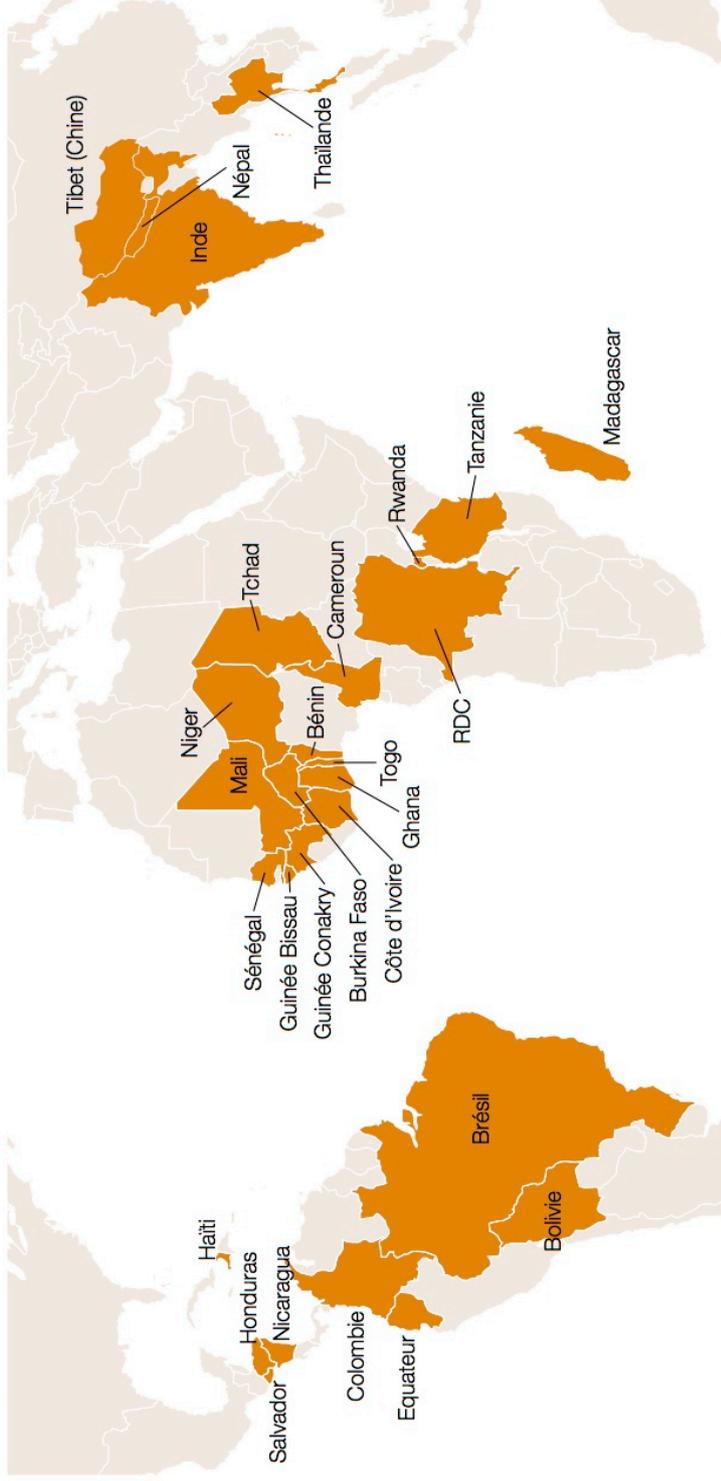
Lors de la vente individuelle en bordure de champ, le constat est partagé à l'unanimité : producteur est le grand perdant. Il n'y a toutefois pas de recette miracle pour mieux vendre, mais une **multitude de possibilités**. Quels services les organisations paysannes (OP) proposent-elles et quels services doivent-elles proposer (doivent-elles pouvoir maîtriser tous ces services) ? Le choix dépendra surtout des besoins des membres de l'OP identifiés par eux-mêmes et des capacités de l'OP, en particulier celles de ses leaders et salariés. Dans son analyse d'initiatives de producteurs, Inter-réseau² relève que « *les OP qui ont mené plusieurs types d'action, pour résoudre des contraintes et des risques sur les marchés, ont bien mieux répondu, dans la durée, aux besoins des membres (...)* ». Mais pas quand elles veulent tout faire, car les nombreux exemples étudiés ont démontré que les OP ne peuvent pas toujours offrir à leurs membres un meilleur service que d'autres acteurs de la filière.

De l'échelle de la famille à l'échelle nationale, nous avons répertorié les nombreuses actions collectives par axe de renforcement de l'accès aux marchés agricoles (Tableau 1). L'analyse de ces expériences provient d'une base de données de 50 projets menés de 2007 à 2014 par 14 AM de la Fedevaco concernant cette thématique³ et des pratiques internationales documentées et disponibles sur internet. Nous avons également représenté les projets des associations de la FEDEVACO sur la carte en page suivante.

² Disponible sous : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_version_complet.pdf

³ La liste des projets est en Annexe et disponible sur www.fedevaco.ch > Espace membres > Capitalisation

Renforcement de l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles issus de l'agriculture familiale paysanne



Les associations membres de la Fedevaco accompagnent des projets de renforcement de l'accès aux marchés agricoles dans 25 pays

| | | | |
|---------------------|--|-----------------------|--|
| Nicaragua | SOLIDAR: 2 6 10 13 14 - Brücke-Le Pont: 18 | Bénin | Helvetas: 14 16 - Brücke-Le Pont: 18 |
| Colombie | Action de Carême: 3 4 | Côte d'Ivoire | GSPPA: 8 |
| Equateur | Swissaid: 4 13 | Guinée Conakry | Nouvelle Planète: 11 |
| Brésil | PPP: 13 - Brücke-Le Pont: 18 | Guinée Bissau | Swissaid: 13 |
| Haïti | EPER: 14 11 | Mali | Helvetas: 14 16 |
| Bolivie | Brücke-Le Pont: 18 | Niger | Swissaid: 13 18 |
| Salvador | Brücke-Le Pont: 18 | Tchad | Swissaid: 17 |
| Honduras | Brücke-Le Pont: 18 | Rwanda | AAFIP: 6 |
| Ghana | Helvetas: 14 16 | RDC | EPER: 6 |
| Togo | Brücke-Le Pont: 18 - To Go to Togo: 1 | Tanzanie | Swissaid: 18 |
| Sénégal | Action de Carême: 13 - CEAS: 11 - Nouvelle Planète: 11 18 | Inde | Nouvelle Planète: 8 18 - Helvetas: 13 18 |
| Cameroun | DM-Echange et mission: 18 - Nouvelle Planète: 13 - TerrEspoir: 11 13 | Thaïlande | Helvetas: 13 18 |
| Madagascar | CEAS: 11 13 - Nouvelle Planète: 11 - Helvetas: 14 18 | Népal | Norlha: 18 |
| Burkina Faso | Helvetas: 14 16 - CEAS: 11 13 - Nouvelle Planète: 11 | Tibet (Chine) | Norlha: 14 |

Axes de renforcement de l'accès aux marchés agricoles :

- 1 Création d'espaces de débats sur les stratégies de commercialisation des familles paysannes
- 2 Appui à des petites agro-entreprises issues de la communauté
- 3 Analyse participative des revenus des familles paysannes
- 4 Renforcement de la vente directe
- 5 Suivi des transactions avec les intermédiaires
- 6 Structuration des groupements ou coopératives
- 7 Organisation de la collecte des récoltes et leur transport
- 8 Mise en place d'un système collectif de mise en marché
- 9 Création de champs collectifs
- 10 Appui à des prestations de services aux membres des organisations paysannes ou coopératives
- 11 Transformation collective
- 12 Participation à l'organisation du fonctionnement des marchés locaux (maîtrise et régulation de l'offre)
- 13 Développement de la plus-value des produits agroécologiques, commerce équitable sud-sud
- 14 Facilitation des relations producteurs-acheteurs
- 15 Production d'information sur le marché de la chaîne de valeur
- 16 Concertation entre les acteurs de la chaîne de valeur
- 17 Plaidoyer pour l'inclusion du renforcement de l'accès aux marchés dans les plans de développement locaux
- 18 Revalorisation de filières vivrières locales

Tableau 1 : Les différents axes de renforcement de l'accès aux marchés et de la commercialisation des produits agricoles issus de l'agriculture familiale paysanne, en fonction des échelles d'intervention. D'après Inter-réseaux⁴ et projets internes au FEDERESO

| Echelle de renforcement des capacités | Axes de renforcement de l'accès aux marchés agricoles |
|--|---|
| Famille paysanne | 1. Création d'espaces de débats sur les stratégies de commercialisation des familles paysannes |
| | 2. Appui à petites agro-entreprises issues de la communauté |
| | 3. Analyse participative des revenus des familles paysannes, observatoire des exploitations familiales |
| | 4. Renforcement de la vente directe |
| Village : organisation paysanne de base, coopérative ou groupement villageois | 5. Suivi des transactions avec les intermédiaires |
| | 6. Structuration des groupements ou coopératives |
| | 7. Organisation de la collecte des récoltes et leur transport |
| | 8. Mise en place d'un système collectif de mise en marché (achat-stockage, répartition des récoltes) |
| | 9. Création de champs collectifs |
| | 10. Appui à des prestations de services aux membres des organisations paysannes ou coopératives (caisses solidarité épargne-crédit, fonds rotatifs, banque céréales, fonds garantie, fonds de lancement, warrantage, ...) |
| Inter-villages : organisation faitière régionale | 12. Participation à l'organisation du fonctionnement des marchés locaux (maîtrise et régulation de l'offre) |
| | 13. Valorisation des produits agroécologiques (émergence nouveaux produits, réseaux solidaires de commercialisation (commerce équitable Sud-Sud), marques collectives, qualité post-récolte, dév filières locales) |
| | 14. Facilitation des relations producteurs-acheteurs (conventions de partenariats, maîtrise de l'offre) |
| National : organisation faitière nationale | 15. Production d'information sur le marché (recensement de l'offre/demandes et des charges le long de la chaîne de valeur, identification nouveaux marchés urbains,) |
| | 16. Concertation entre les acteurs de la chaîne de valeur (en vue d'une régulation du marché, limitation des importations) |
| | 17. Plaidoyer pour l'inclusion du renforcement de l'accès aux marchés dans les plans de développement locaux |
| | 18. Revalorisation de filières vivrières locales et leur accès aux marchés régionaux (bourses agricoles) |

⁴ Document complet d'Inter-réseau sur la mise en marché : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_version_complet.pdf

1) Création d'espaces de débats sur la commercialisation au sein d'une communauté

Il s'agit de la mise en place d'espace d'échanges d'expériences entre producteurs sur la commercialisation et de formation pour les producteurs sur le fonctionnement du marché

Points forts : la formation et le partage de savoirs de pairs à pairs

Points faibles/difficultés : l'impact est difficilement mesurable s'il n'y a pas de mesure effective de l'amélioration des revenus. A coupler avec d'autres actions complémentaires.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- l'augmentation de la diversité des produits échangés au sein d'une communauté
- l'identification de réseaux de commercialisation
- la qualité des relations entre producteurs et commerçants
- la connaissance des prix du marché par les producteurs

a) expériences des AM

- Projet d'Action de Carême en Colombie (région de Caqueta) : augmentation des échanges au sein de la communauté : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=423>

- Projets Norlha au Tibet et Népal : meilleure connaissance des prix, des réseaux de commercialisation : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=447>

b) expériences internationales

Fixation du prix entre producteurs individuels à l'entrée du marché local (exemple au Burkina, riz : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_fiche_Mogtedo_finale.pdf)

2) Appui à la création de petites agro-entreprises issues de la communauté

Le développement participatif d'agro-entreprises est un processus par étapes qui permet aux prestataires de services d'aider les groupements paysans à produire des biens et des services sur la base de la demande commerciale, au moyen de concepts de commerce et d'entreprise simples. Ce processus appuie l'action collective, la diversification et la « valeur ajoutée ».

Expériences internationales:

- OPRA-Africa : <http://www.database.pabra-africa.org/downloads/documents/5093ac7c55874linkingfarmersfrench.pdf>
- OADEL –CFSI (Togo) : création d'un bar-boutique-restaurant pour la vente de produits locaux : http://www.oadel.org/wp-content/uploads/2013/07/Rapport_-_projet_bar_boutique_et_restaurant.pdf

3) Analyse participative des revenus des familles paysannes (en amont du projet)

Points forts : la détermination individuelle de l'évolution du revenu, sur un échantillon permanent d'actrices et d'acteurs, fournit des données précieuses pour le pilotage des « projets » et le rapportage des résultats.

Points faibles : la mesure effective des revenus des producteurs n'est pas toujours rigoureuse au sein des projets générateurs de revenus.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- la mesure participative des revenus d'un échantillon permanent

a) expériences des AM

- Norlha au Népal (baseline survey, identification des bénéficiaires)
- Brücke-Le Pont, Togo et Bénin (voir encadré)
- Swissaid en Equateur (voir encadré)

Fiche d'expérience de Brücke-Le Pont, Togo et Bénin

La mesure des revenus dans le développement participatif de filières agro-alimentaires régionales

Les leviers d'action de cette expérience sont l'évaluation directe par les bénéficiaires de l'utilité des services et des facteurs influençant la rentabilité de leur production..

L'approche consiste à croiser des données pour mesurer les revenus au niveau d'un échantillon de familles paysannes bénéficiaires : l'estimation par rapport à l'année précédente, l'entretien individuel pour décortiquer l'utilisation du revenu, le calcul du compte d'exploitation ainsi que l'évolution du montant d'épargne auprès d'une institution de microfinance sont croisés pour obtenir des données fiables.

b) expériences internationales :

Observatoire des exploitations agricoles familiales

- La FONGS au Sénégal a mis en place un Observatoire des Exploitations Familiales, avec un réseau de 1811 EF afin de mettre en valeur leur caractère multifonctionnel, dynamique et leur modernisation en cours. L'assemblée de famille en est le cœur. Les revenus de l'ensemble de la famille paysanne sont mesurés:

http://sosfaim.org/pdf/publications/dynamiques_paysannes/sos-14-dp32-fr-web.pdf

4) Vente directe par la famille paysanne

Points forts : il n'y a pas d'intermédiaires, les prix sont plus élevés et cette plus-value revient à la famille paysanne.

Points faibles/difficultés : les transports sont la difficulté principale

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- revenus hebdomadaires issus de la vente directe au marché local

a) expériences des AM :

- Projet d'Action de Carême en Colombie (région de Caqueta). 30 familles paysannes sur les 40 qui ont substantiellement augmenté leurs revenus ont développé le système de commercialisation à l'intérieur de leur village et avec les villages aux alentours. C'est la diversification de la production agricole et la transformation de certains d'entre eux qui a permis d'accroître la vente directe. Plus d'info :

<http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=423>

- Projet de Swissaid en Equateur : les familles paysannes se sont unies pour créer elles-mêmes une entreprise de commercialisation : <http://www.swissaid.ch/fr/start-up-bio-equateur>. La diversification des produits vendus en vente directe est aussi un levier très important. L'élevage de petits animaux, tels le cochon d'Inde a beaucoup de succès en Equateur, mais est aussi encouragé en Afrique de l'Est dans la région des Grands Lacs : <http://www.swissaid.ch/fr/cochons-d-inde-equateur> et <http://www.adisco.org/lvdc9.pdf> voir page 5).

5) Suivi des transactions avec les intermédiaires

Inter-réseaux a démontré que les incertitudes de mesure du poids des récoltes (contenu de bassines, balances mal tarées) se font au détriment du producteur : la différence entre prix réel au kilo et prix déclaré peut être important (jusqu'à 15%). C'est pourquoi les OP qui s'organisent pour gérer les pesées (contrôle pesée, témoins) au lieu des commerçants sont

gagnantes. Il y a également moins de litiges entre producteurs et commerçants et des gains de temps de transaction. *Plus d'info : chapitre 2, page 95 :*
http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1259149930681_Chapitre2.pdf

6) Organisation des paysan.ne.s en groupements ou coopératives (en amont du projet)

Ce type d'action est un préalable important pour la majorité des actions visant à renforcer l'accès au marché et à la commercialisation. Les actions au niveau de la famille paysanne sont en effet limitées et la mise en place d'actions collectives s'avère nécessaire.

7) Organisation collective de la collecte et des transports (relation producteurs-transporteurs)

Points forts : en théorie, la différence de prix entre la zone de production et la zone de consommation est intéressante. Elle peut l'être si une négociation préalable a été effectuée avec un acheteur fiable. La perte liée à une sous-estimation de la pesée des productions par les collecteurs est supprimée.

Points faibles : l'OP qui arrive sur le marché sans acheteur fixe est dans une position de négociation défavorable. Les OP n'ont pas le même réseau d'acheteurs que les commerçants. Le coût de transport est problématique (préfinancement par l'OP)

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- la connaissance des marges et risques pour l'OP
- la connaissance des acheteurs (fiabilité, plusieurs acheteurs potentiels)

a) expériences des AM :

- Projet de Norlha au Népal : mise en place d'un centre de collecte de pommes de terre (en cours de construction) : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=448>

b) expériences internationales

- des groupements de producteurs au Bénin et Cameroun ont essuyé plusieurs expériences difficiles : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_Chap2Fiche3.pdf

8) Mise en place d'un système collectif de mise en marché

Achat-stockage par OP/coopérative, répartition de la vente aux membres, etc.

Les organisations paysannes ou coopératives qui mènent des opérations d'achat des produits de leurs membres à la récolte le font pour les vendre à un prix espéré meilleur plus tard, et réaliser un bénéfice qui pourra être réparti entre les membres et/ou pour l'OP.

La détermination d'une clé de répartition des récoltes permet aux membres d'une organisation paysanne ou coopérative de renforcer leur développement, en déterminant collectivement la répartition et redistribution des bénéfices de leurs récoltes communes. Ils déterminent ce qu'ils gardent pour leurs besoins de l'année suivante en semences, pour la période de soudure, la part destinée à la vente et celle qui constituera les réserves pour le développement futur de leur organisation.

Points forts : ce type d'action prend en compte les différentes étapes de la mise en marché (vision holistique). Les producteurs membres de la coopératives établissent eux-même les règles et maîtrisent le développement de leur organisation

Points faibles/difficultés : elle nécessite l'établissement d'un business plan et d'une étude de marché, dont l'appropriation de ces outils par les paysans est difficile. Manque d'accompagnement de la commercialisation

L'accès au financement est une limite importante et récurrente pour l'achat/stockage par l'OP : il y a peu de coopératives qui peuvent préfinancer les récoltes de leurs membres pour ensuite commercialiser elle-même. Inter-réseaux a plutôt relevé des échecs et difficultés liées à ce mode de fonctionnement (fonds de roulement insuffisant, débouchés non-rémunérateur, producteurs payés tardivement ou pas du tout, coopératives déstabilisées : <http://www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/ressources-sur-la/capitalisation-d-experiences-de/article/fiche-4-l-op-achete-les-produits>

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- le tracking des parcelles pour estimer le potentiel de mise sur le marché
- l'établissement de contrats de vente : conventions, nouveaux marchés
- un prix de vente minimum fixé ou x% supérieur au marché
- la qualité de la gestion de la campagne
- des Conventions de préfinancement (prêt à 6 mois)

a) expériences des AM

- Projet de l'EPER au Kivu (CEDERU) : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=495>
- GSPPA en Côte d'Ivoire (*voir encadré*)
- TerrEsoir au Cameroun (*voir encadré*)

Fiche d'expérience de GSPPA en Côte d'Ivoire :

La coopérative Kwado ont établi la clé suivante : 1/3 de la récolte est remis aux membres de la coopérative ; 1/3 est destiné pour le semi de l'année prochaine ; 1/3 pour financer l'amortissement du matériel et des infrastructures, les activités de la coopérative. Cette stratégie est très intéressante et adaptée à des petits projets ayant des **appuis espacés (ou par étapes) dans le temps pour digérer les investissements effectués**: 1) organisation de la production vivrière élémentaire (traction animale, décortiqueuse) ; 2) approvisionnement du marché local (yc transport) ; 3) diversification (maraichère), ainsi qu'un remboursement des investissements de départ par les bénéficiaires membres des coopératives, qui travaillent des champs collectifs. Dans ce cas à hauteur de 60 % (soit 16'000 FCFA par coopérateur). L'argent ainsi récupéré a permis au partenaire local de financer partiellement un moulin à riz (hangar, décortiqueuse). Le **principe de répartition de la production** a été proposée et accepté par chacun : 1/3 de la production est destinée à assurer l'autosuffisance alimentaire des membres des coopératives, 1/3 constitue la réserve pour les semences de la prochaine récolte et pour la période de soudure et distribué en période de soudure, et dernier 1/3 est dédié à la vente pour la génération de revenus pour les coopératives concernées. Cette redistribution des produits vente dans la coopérative assure une maîtrise du projet par les bénéficiaires paysans. Le projet avance sûrement, avec une augmentation du nombre de membres, de la surface de terres cultivées et de la production.

Fiche d'expérience de TerrEsoir au Cameroun

Regroupement de petits producteurs pour la collecte et vente

Les leviers d'action de cette expérience sont : l'organisation de la collecte et vente collective ; l'établissement de commerce équitable ; et la maîtrise des outils par les petits producteurs

L'objectif de l'initiative est de développer des marchés bio et équitables au profit de l'ensemble des 112 familles productrices qui composent aujourd'hui la coopérative et de faciliter la mise en relation entre les membres dans le besoin. Elle répond aux besoins des paysans et paysannes dont les zones de cultures sont enclavées et qui sont à la merci des intermédiaires leur proposant de vilains prix en bordure de champ. Le groupement avait démarré avec 20 membres en 1994 et est en train de muter en une coopérative en 2014, après avoir consolidé son fonctionnement et obtenu les certifications bio et équitables. Le GIC a développé son marché au sein d'un réseau solidaire en Suisse et exporte 3'000kg de fruits par semaine.

Le partenariat est très fort et ancré depuis 1994 entre la fondation en Suisse et le GIC au Cameroun, qui mènent une réflexion commune sur son évolution. L'exportation représente 25-30% de la production des membres et est perçue plutôt comme un coup de pouce pour organiser, renforcer la structure pour la vente locale. L'étude de marché a permis d'identifier la taille critique pour un autofinancement en Suisse comme au Cameroun. Elle a été établie à 150 tonnes par an. L'autonomie a été acquise après 20 ans ! L'apport de la coopération au développement concerne surtout la formation (gestion des maladies, qualité -mouche blanche, etc). La commercialisation équitable Sud-sud est le défi principal pour TerrEspoir. Les enseignements montrent que l'expérience de l'exportation a renforcé la solidarité entre les membres, leur organisation et leur solidité (ils peuvent désormais avoir accès au crédit localement). De même ils peuvent mutualiser leur camion financé par prélèvement sur chaque kilo exporté pour la vente locale.

b) expériences internationales

- L'UDP Attacora/Donga au Bénin a mené une réflexion sur un modèle de commercialisation collective de l'anacarde. Elle met en évidence les nombreux postes à maîtriser par l'OP, y compris tous les frais liés (1-Prévision des tonnages, 2-Recherche de l'acheteur ; 3-Récolte et conditionnement ; 4-Collecte et pesée ; 5-Négociation du contrat de vente ; 6-Modalités de paiement) : <http://www.inter-reseaux.org/groupe-de-travail/commercialisation-de-produits/article/reflexion-paysanne-sur-un-modele>

- L'ONG canadienne UPA Développement International a capitalisé 20 ans d'expériences avec ses partenaires au Burkina Faso au travers son *Guide pour la mise en place d'un système collectif de mise en marché des produits agricoles (2012, 28pp)* : <http://www.upadi-agri.org/upload/news/297.pdf> . Facile à lire, il part du constat que les paysans, lorsqu'ils sont isolés, n'ont aucun pouvoir de négociation dans la vente de leurs récoltes, UDAPI et ses partenaires ont élaboré un guide à destination des OP qui souhaitent développer un système collectif de mise en marché (SCMM). Le guide décrit les rapports conflictuels que l'on peut trouver dans la commercialisation dans le cadre d'une économie néolibérale, la présentation d'un SCMM, des expériences de mise en marché, ainsi que la marche à suivre dans la mise en place d'un SCMM. Enfin, il aborde les questions plus générales comme l'autonomie administrative et financière des OP. Voici ses recommandations synthétisées :

9) Champs collectifs

Points forts : Les champs collectifs permettent non seulement d'alimenter les caisses de solidarité et contribuer à la libération de l'endettement des membres, mais permettent également de nourrir ou rétablir la solidarité entre les membres, augmenter la confiance, qui est un catalyseur dans l'organisation des communautés paysannes.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- le nombre d'actions communes réalisées,
- l'épargne commune réalisée,
- le pourcentage de membres libérés de l'usure grâce aux actions communes.

a) expériences des AM

- GSPPA en Côte d'Ivoire (voir sous 11);

- Les expériences d'Action de Carême en Inde et à Madagascar

AdC soutient l'organisation d'actions communes et d'entraide rotative pour maîtriser la période de soudure et se libérer de l'endettement à Madagascar. Le projet renforce ainsi la solidarité paysanne et l'autonomie de ces populations en encourageant le travail en réseaux. De nouveaux réseaux naissent spontanément sous l'effet démultiplicateur du projet.

En Inde, le programme d'ADC consiste à mettre sur pied des caisses de solidarité dans les villages de manière à créer une alternative à l'endettement auprès du propriétaire terrien. Ce sont les intouchables/Adivasis qui alimentent cette caisse (10 roupies par mois ou une louche de riz par semaine). Le soutien des animateurs, ce que finance Action de Carême, surtout dans les premières années est crucial, vital; non seulement, ils apportent leurs compétences pour tenir la comptabilité de la caisse de solidarité du village, ils fournissent les informations utiles sur la législation et aident les Dalits, les Adivasis à faire valoir leurs droits. Dans cette lutte pour leurs droits, **l'obtention d'un lopin de terre pour la communauté est stratégique**: elle permet de cultiver des céréales pour la communauté entière et de créer ainsi un stock qui permet de faire face aux moments difficiles. C'est un apport essentiel pour la caisse de solidarité et cela contribue fortement à renforcer les liens autour du groupement villageois et à favoriser l'organisation des Dalits/Adivasis.

b) expériences internationales

GIC Nnem Mbock au Cameroun : un champ collectif pour financer les activités de production, transformation et commercialisation de femmes : <http://www.inter-reseaux.org/groupe-de-travail/commercialisation-de-produits/article/initiative-2-un-champ-collectif>

10) Appui à des prestations de services aux membres des organisations paysannes ou coopératives

On pense en priorité aux services financiers : caisses solidarité épargne-crédit, fonds rotatifs, banque de céréales, fonds garantie, fonds de lancement, warrantage. Mais ce peut aussi être des services de stockage, décorticage, etc.

Points forts : l'accès au crédit est un facteur d'amélioration des conditions de production (semences de qualité, amélioration de la fertilité et du coup les rendements). Les crédits de commercialisation sont un levier important. Le crédit-stockage (ou crédit-warrantage) articulé avec d'autres activités de l'OP sont un point fort et augmentent la sécurité du crédit.

Points faibles/difficultés : les problèmes liés au taux de remboursement (micro-crédit), le choix de mauvais itinéraires techniques qui ne permettent pas le remboursement.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- le niveau de maturité des organisations de base
- la diversification des activités commerciales (céréales locales panifiables)
- l'embauche d'un responsable commercial dans la coopérative/OP
- le degré de satisfaction des adhérents aux services
- l'existence de plateformes de commercialisation
- l'autonomie économique des coopératives fournisseuses de services
- l'utilisation du fonds rotatif
- les capacités des leaders des coopératives à gérer des services financiers
- l'existence d'un ground capital pour OP/coopératives
- le paiement de cotisations par les membres
- la diversité des services financiers proposés

a) expériences des AM

- Action de Carême au Sénégal et Madagascar (lutte contre l'endettement) ;

- DM-Echange et Mission au Togo et Bénin (fonds d'appui à des IMF) ;
- Swissaid en Colombie, Tchad (micro-crédit) et Niger (banques de céréales, warrantage : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=531>) ;
- EPER au Bangladesh (aides financières de démarrage d'AGR)

b) expériences internationales

SOS Faim, Pérou: la coopérative LOS ANDES, la finance solidaire pour le développement rural http://www.sosfaim.org/pdf/publications/zoom_microfinance/29_cooperative-losandes.pdf

11) Transformation collective

Ce type d'action inclut les infrastructures et la maîtrise des technologies d'agro-transformation

Points forts : permet une réelle plus-value sur les produits pour les producteurs. Permet d'impliquer l'entier de la famille paysanne (souvent les femmes des producteurs qui transforment et/ou vendent).

Points faibles/difficultés : difficultés dans l'élaboration participative d'un business plan, l'accompagnement de la commercialisation est faible. En combien de temps l'OP peut-elle être autonome dans son activité d'agro-transformation ? Est-ce l'OP ou des petites agro-entreprises privées qui doivent réaliser ce service ?

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- l'application de la standardisation post-récolte
- la connaissance du marché
- le nombre de coopératives de transformation (ou agro-entreprises)

a) expériences des AM

- CEAS et Nouvelle Planète ont développé une forte expertise au Sénégal, Burkina Faso et Madagascar avec le séchage de fruits, céréales et poissons (voir l'expérience du CEAS en encadré).

- GSPPA appuie l'acquisition de matériel de décorticage, moulins, etc pour des petites coopératives agricoles en Afrique (Côte d'Ivoire, Togo, Rwanda), quelques années après le démarrage d'activités collectives productrices : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=282>.

Fiche d'expérience du CEAS

Filière des produits agro transformés : transfert de la technologie du séchage des fruits au Sénégal, Burkina Faso et Madagascar

Les leviers d'action de cette expérience sont : la technique d'agrotransformation ; la gestion de la qualité des produits ; et les réseaux de transformatrices

L'approche est pilote dans le sens où le but premier était de valoriser les produits de cueillette (valorisation des arbres dont une grande partie de la production pourrissait car concentrée sur une courte période) puis de générer des revenus pour les groupements de femmes transformatrices. Plusieurs types de séchoirs ont été expérimentés au niveau individuel/familial ou au niveau d'OP/entreprises, et adapté pour différents produits en fonction du contexte (fruits, céréales, poisson). Le Sénégal a pu bénéficier des échanges Sud-Sud avec Madagascar et le Burkina Faso sur ces technologies expérimentées depuis 15 ans par le CEAS. Cette expertise a permis d'établir une filière aboutie régionalement (tous les producteurs de mangue séchées au Burkina utilisent aujourd'hui ces technologies) et aussi internationalement puisqu'on trouve des produits à Manor. Au Sénégal, il a fallu presque 10 ans entre l'identification et une production autonome : après une première phase

de formation sur la technologie et sur la maîtrise de la qualité, la recherche pour diversifier et adapter la technique est longue. Ayant été effectuée dans une sécherie pilote et non dans une sécherie autonome appartenant à un groupement, ce montage s'est avéré une contrainte importante pour sa viabilité. A l'avenir, la recherche sera incluse dans les sécheries appartenant à des groupements. Au niveau de la vente, la priorité est donnée au marché local, malgré l'attrait pour l'exportation. Parmi les contraintes importantes figurent la gestion et le contrôle de la qualité et le conditionnement pour le marché d'exportation. Les petits groupements peinent en effet à être autonomes en matériel de conditionnement et les commandes irrégulières peuvent mettre en péril les groupements (exemple de Manor qui voulait 10t de mangues séchées dans des délais très courts). Le bio n'est pas non plus la panacée pour tous les produits. Pour le CEAS, la commercialisation n'était pas leur rôle car une fois établie, la technique sera reprise par des entreprises locales à même de remplir cette fonction. Ainsi l'appui à des petites agro-entreprises (en concurrence positive) avec des micro-projets prendrait le relais.

b) expériences internationales

- la production et la consommation de feuilles de Moringa à l'aide de méthodes simples de production, de transformation et de conditionnement. Voir le guide (36p. 3,19 Mo) http://www.anancy.net/documents/file_fr/moringawebFR.pdf
- Appuis à des paysans-Boulangers, pour du pain avec incorporation de céréales locales (BEDE, Sénégal)

12) Participation à l'organisation du fonctionnement des marchés locaux

Ce type d'action a pour but d'améliorer la maîtrise et la régulation de l'offre

Points forts : tout en gardant une vente individuelle, les producteurs peuvent intervenir dans la fixation collective des prix minimum, dans les quantités qui sont acheminées vers les différents marchés locaux

a) expériences des AM :

- projet de Swissaid au Niger : la clôture du marché au bétail et la création d'une taxe très modeste par tête de bétail vendu permet de recenser et mieux organiser les ventes. Les bénéficiaires sont réinvestis dans la commune dans la mise en œuvre du plan de développement local. Des comités de gestion élus par la population ont été créés (lire plus : http://www.swissaid.ch/fr/Un_impot_sur_le_betail_Pas_bete_du_tout)

b) expériences internationales

- CTA, SOS-Faim, NOWEFOR : action de régulation du marché local pour le gingembre au Cameroun : <http://www.saild.org/inter-reseaux.pdf>
- CTA : marchés de bétail autogérés au Bénin : <http://www.inter-reseaux.org/groupes-de-travail/commercialisation-de-produits/article/marches-a-betail-autogeres-au-nord>

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- la perception d'une taxe sur la commercialisation.

13) Développement de la plus-value des produits agroécologiques, commerce équitable sud-sud

Ce type d'action inclut l'émergence nouveaux produits, la création de réseaux solidaires de commercialisation (commerce équitable Sud-Sud), la mise en place de **marques collectives**, et la maîtrise de la qualité post-récolte

Points forts : le développement de l'économie sociale et solidaire avec la mise sur pied de systèmes alternatifs de certification

Points faibles/difficultés : le manque de synergies avec la consommation urbaine durable, appréhension de la souveraineté alimentaire par les consommateurs.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- le nombre de membres du réseau de commercialisation solidaire, qui traduit l'intérêt de la population
- la connaissance de la marque collective dans la communauté ou dans la région
- la consommation de produits locaux dans les ménages et les écoles
- l'utilisation du potentiel d'achats publics
- l'amélioration de la collecte des produits issus de l'agriculture familiale

a) expériences des AM

- Expériences de Swissaid, Equateur (marque propre agroécologique)
- Expérience de PPP/EPER, Brésil (réseau de commerce équitable et solidaire, marque « Emporio di Cerrado », voir encadré)

Fiche d'expérience de PPP/EPER au Brésil (10-24 à 14-51)

Projet de commerce équitable dans des réserves extrativistes du Cerrado

Le projet «*Utiliser le commerce équitable pour lutter contre la destruction de l'environnement dans le Cerrado*» utilise une **approche innovante dans le domaine de l'accès à la terre** : il développe des alternatives pour la sauvegarde de la biodiversité et vise l'amélioration des conditions de vie des populations traditionnelles du Cerrado **par la création et gestion de réserves extrativistes (région de collecte et d'usufruit des ressources naturelles par les populations locales)**. Cette approche est complémentaire à celle de la revendication de parcelles individuelle dans le cadre de la réforme agraire sensée mettre en œuvre la redistribution des terres pour 5 millions de paysans sans terre. Le projet se base sur une approche participative et de réseau bien maîtrisée par le partenaire au Brésil et a pour objectifs le renforcement du réseau et de la gestion des réserves, le renforcement de la lutte pour la terre, la promotion de la production, de la transformation et de la commercialisation des produits récoltés, ainsi que le développement du tourisme équitable comme sources de revenus alternatives. La dynamique du partenaire est soulignée, ainsi que l'engagement bénévole des moniteurs. Il a ainsi su profiter des conditions cadres favorables **des programmes gouvernementaux en faveur de l'approvisionnement des centres scolaires avec des produits de l'agriculture familiale** et réussi à passer des contrats commerciaux avec des chaînes de supermarché pour la noix de baru et ses dérivés. Cependant, le blocage de la réforme agraire entrave le développement des réserves, notamment sur le plan de la régularisation foncière et sur le développement de l'éco-tourisme. La dernière phase met l'accent sur le plaidoyer et un suivi juridique. Un bulletin d'information pour les membres et la création d'un label pour les produits sont aussi en cours.

L'évaluation externe menée en 2011 est très positive et a relevé la rapide augmentation du nombre de membres du réseau de commerce solidaire (plus de 1500 membres), la formation de qualité promulguée aux leaders, notamment politique et aux moniteurs, et la création de nouveaux marchés et filières nationales. Un prochain défi est de mesurer l'impact sur les revenus grâce aux produits certifiés et d'autonomiser ces réseaux.

b) expériences internationales

- des expériences de certification alternative ou **systèmes de garantie participatives** :
en Inde : <http://www.pgsorganic.in/>
http://infohub.ifoam.org/sites/default/files/page/files/pgs_fr.pdf
Manuel pratique des systèmes de garantie participatives (Nature&Progrès) :
<http://www.natureetprogres.org/producteurs/actu/actu6.pdf>
- OADEL, Bénin : sensibilisation à la consommation locale, notamment par des petits déjeuners locaux www.oadel.org
- CTA a publié un livre sur le conditionnement des produits agricoles (2011). Deux études de cas destinées à montrer comment un meilleur conditionnement peut améliorer à la fois la qualité des produits frais envoyés à la vente sur le marché, ainsi que les revenus des agriculteurs et des commerçants : <http://publications.cta.int/fr/publications/publication/1677/>

14) Facilitation relations producteurs-acheteurs

Ce type d'action implique la mise en place de conventions de partenariats entre producteurs et acheteurs ainsi qu'une maîtrise de l'offre.

Points forts : les conventions permettent d'établir d'un prix minimal qui soit rémunérateur pour les paysans.

Points faibles/difficultés : beaucoup perçoivent les commerçant-e-s comme des ennemis qui perçoivent de l'argent sur le dos des paysan-ne-s et trompent les consommateurs.

Le suivi de la contractualisation et la question du prix d'achat minimum sont des processus délicats et difficiles à planifier les résultats dans la logique du cycle de projet.

a) expériences des AM

- Swissaid, Tchad (07-29 à 08-31), Tanzanie : 12-15 et 15-15) :
- Action de Carême, Colombie (11-21 à 14-58) :
- Norlha, Chine (09-43 à 14-28) : Intégration des commerçants
- Helvetas, Madagascar (filrière miel) : conventions établies entre les apiculteurs et l'opérateur économique ; Bénin (filières bio coton, soja et karité)

b) expériences internationales

Manuel de capitalisation « Trading up » : Il démontre qu'avec plus de respect et de soutien, ces commerçants pourraient contribuer à améliorer les revenus et conditions de vie des populations rurales. Il est illustré par 15 études de cas. Plus d'infos : <http://www.kit.nl/kit/Publication?item=2501>

15) Production d'information sur le marché

Ce type d'action inclut le recensement des productions dans une région ainsi que de la demande et identification nouveaux marchés (urbains p ex)

Points forts : l'analyse participative du fonctionnement du marché en amont du projet est l'idéal.

Points faibles/difficultés : les systèmes d'information sur les marchés mis en place par les Etats ne tiennent pas compte des variations rapides et des tendances futures. Quelques OP ont mis en place leur propre système d'« observatoire » des marchés, mais ces actions doivent être accompagnées par l'amélioration de l'accès aux marchés, car la seule indication du bon prix ne suffit pas au producteur d'y accéder.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- suppression de l'incertitude sur les prix liée aux variations de pesées, contrôle de la pesée
- couplage de systèmes d'information sur les prix avec des activités de commercialisation

a) expériences des AM

- Norlha au Tibet, Swissaid en Tanzanie

b) expériences internationales

- négociation d'un lieu et jour unique de marché d'un produit spécifique : expérience de Nowefor au Cameroun : <http://www.saild.org/inter-reseaux.pdf>

16) Concertation entre les acteurs d'une filière

Ce type d'action inclut l'accompagnement des différents acteurs de la chaîne de valeur et la création de plateforme de concertation en vue d'une régulation du marché et une limitation des importations à bas prix qui pénalisent les produits locaux (dumping). Elle implique l'identification participative des charges tout au long de la chaîne de valeur. C'est l'outil principal de l'approche M4P (voir page 5).

Points forts : la co-responsabilisation des différents acteurs d'une filière, la diminution des litiges entre les acteurs grâce à la transparence sur le processus de formation du prix à toutes les étapes de la filière. L'optimisation du choix des acteurs à chaque étape, notamment la sélection d'entreprises privées qui s'inscrivent dans l'économie sociale et solidaire.

Points faibles/difficultés : pour les OP, la difficulté de connaître le volume de production des membres. Le processus d'analyse participative du marché avec tous les acteurs est sensible.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- les synergies établies avec des programmes nationaux, des réseaux multi-acteurs,
- la participation des commerçants (auparavant usuriers)
- la qualité des relations de confiance entre les acteurs
- existence d'une charte entre les acteurs)
- l'appropriation du plan d'affaire comme outil de dialogue

a) expériences des AM

- projet d'Helvetas, Mali, Burkina, Bénin sur le coton bio et ses filières bio associées (voir encadré)

Fiche d'expérience d'Helvetas-Intercoopération au Burkina Faso

Travail avec des opérateurs économiques comme levier pour développer une filière agricole et des services d'appui

Les leviers d'action de cette expérience sont : la concertation entre les acteurs ; la facilitation des relations prod-acheteurs (contrats) ; et la diversification des filières associées.

*L'initiative de développement des filières biologiques (karité, soja etc.) s'inscrit dans le cadre d'un programme plus large de promotion de coton biologique et équitable. Après une certaine consolidation de la filière de coton biologique, le projet s'est mis pour objectif de développer d'autres filières du système agricole biologique. Cela dans l'optique d'assurer une rotation des cultures, d'augmenter les revenus des producteurs et de renforcer leur résilience auprès des chocs externes (perte de cultures, fluctuation de prix etc.). En vue de la faible performance de la filière soja et du manque d'intérêt de l'Union des Producteurs de Coton (UNPCB) pour les produits de rotation, le projet a cherché à proposer un autre montage qui prévoit une plus forte collaboration avec les entreprises privées non seulement en tant qu'acheteur des produits mais en termes de fournisseur de services aux autres acteurs de la filière notamment aux producteurs. L'idée est de responsabiliser d'avantage les entreprises à l'aval dans l'organisation et l'appui des acteurs à l'amont de la filière. Cette approche a aussi des implications pour le rôle que joue le projet. Il passe du rôle d'un fournisseur de services d'appui (formations, coordination, financement etc.) au rôle de facilitateur qui interagit avec les acteurs de la filière mais qui ne se met pas à leur place et ne remplit pas leur rôle. Pour y arriver, une **étude rapide du système de marché participative** a été entreprise afin de comprendre les fonctions et règles principaux du système et pour identifier les contraintes ayant un effet de freinage pour une bonne performance de la filière. Aussi, une analyse économique de la filière a permis de révéler les*

*couts et les marges bénéficières au long de la filière. Le changement induit par le projet revient à un changement d'une approche où les organisations paysannes assurent la plupart des fonctions (production jusqu'à la commercialisation) à une approche avec une répartition des rôles/fonctions entre plusieurs acteurs de la filière et du système plus large. Dans cette approche, un rôle crucial est assuré par une (ou plusieurs) entreprise privée. Au travers des plateformes d'échange, l'outil de **contrats à long terme** rassure les producteurs et favorise l'installation d'un climat de confiance. Quelques facteurs clés dans le présent cas sont ainsi :*

- *Trouver des bonnes entreprises avec une vision sociale et entrepreneuriale (entreprises qui ont une certaine trajectoire et possibilité d'innover et de prendre de risques ; qui ont une vision dans le long terme et ne pas la recherche de bénéfices à court terme)*
- *Transparence et confiance entre les acteurs,*
- *Mise en place de cadre de concertations et de coordination entre les acteurs. Idéalement un acteur assure le rôle de coordination*
- *Producteurs organisés en groupements. Cela est un avantage dans ce cas car les producteurs sont organisés en des groupements de producteurs biologique et équitable depuis 2004 et disposent de compétences en organisation interne et lobby externe.*

17) Plaidoyer pour le renforcement de l'accès aux marchés

Ce type d'action implique le renforcement de leaders paysans et le soutien à leur participation à des plateformes de plaidoyers nationales, voire sous-régionales.

Points forts : le renforcement du leadership local est un levier important.

Points faibles/difficultés : les rapports de force inégaux entre les producteurs et les grands groupes internationaux d'acheteurs ou les gouvernements sous pression de la Banque Mondiale rendent cet axe de travail difficile et la nécessité de créer des plateformes de plaidoyer pour faire reconnaître les organisations de producteurs comme des opérateurs économiques incontournables.

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

- la participation de leaders paysans à des plateformes de plaidoyer ou des campagnes de plaidoyer
- le renforcement du leadership

a) expériences des AM

- projet de Swissaid au Niger : **une expérience à valoriser d'inclusion de l'accès aux marchés dans les plans de développement locaux**: Swissaid a établi un partenariat direct avec la commune de Harikanassou dans le cadre de la décentralisation. La population de la commune a établi parmi les priorités de son plan de développement local la meilleure organisation du marché au bétail et la création de banques de céréales.

b) expériences internationales :

- IRED, association genevoise membre de la FGC soutient ADISCO dans le plaidoyer pour renforcer les organisations paysannes dans les marchés. IRED soutient notamment des campagnes de plaidoyer au niveau national et international ainsi que les négociations des organisations de caféiculteurs avec des acheteurs internationaux. Lire plus : http://www.ired.org/modules/Index/CNAC/Caf_Burun_final.pdf

18) Revalorisation de filières vivrières locales et leur accès aux marchés régionaux

Quelques filières vivrières locales intéressantes sont notamment les farines panifiables (pour du pain local-pain de mil ou de manioc), les huiles locales et le petit élevage de type cochon d'inde. Leur accès au marché peut se faire au travers de bourses agricoles : <http://www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/article/lancement-de-la-bourse-regionale>

Points forts : levier important de la souveraineté alimentaire. levier d'action : formations à l'analyse participative du marché

Points faibles/difficultés : difficulté à prendre en compte la main d'œuvre agricole, besoin d'intégrer le droit du travail dans les filières

Quels indicateurs d'impacts utilisés ?

a) expériences des AM

Bruecke-Le Pont dans l'établissement de filières d'huile rouge/poulet local au Bénin et Togo : http://www.bruecke-lepont.ch/fileadmin/user_upload/Projektbeschriebe_Programme/fr/Programme_Togo_Benin_2013-2016.pdf

III. Pour aller plus loin

Liste de sites web et références bibliographiques

→ **Recueil de supports de formation et d'animation**

sur la thématique de la commercialisation des produits agricoles (janvier 2014)

Cette rubrique rassemble un panel de supports de communication utiles et d'outils d'animation didactiques, sur le thème de la commercialisation des produits agricoles, et en direction des organisations de producteurs ouest africains.

<http://www.inter-reseaux.org/groupe-de-travail/gt-filieres-et-marches/article/recueil-de-supports-de-formation>

→ **Fiches techniques**

Conseils d'OP à OP : Le warrantage raconté aux paysans par des paysans

<http://www.inter-reseaux.org/groupe-de-travail/gt-filieres-et-marches/article/conseils-d-op-a-op-le-warrantage>

→ **Publications/livres**

Document complet d'Inter-réseau sur la mise en marché : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_version_complet.pdf

→ **Bulletins d'information :**

Revue Grain de SEL : <http://www.inter-reseaux.org/revue-grain-de-sel/>

Bulletin de veille d'Inter-réseau : <http://www.inter-reseaux.org/>

Dynamiques Paysannes : a pour objectif de faire connaître les organisations paysannes afin d'informer sur les politiques qui influencent les actions des organisations paysannes du Sud et de débattre autour d'expériences de développement rural.

http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-dynamiques_paysannes.htm

Défis sud : le magazine spécialiste des enjeux du développement rural. Avec la participation de journalistes du Sud. http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-defis_sud.htm

Dajaloo (ensemble avec les paysans). Le magazine qui décortique de façon simple les enjeux de l'agriculture en donnant la parole aux paysans. <http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-dajaloo.htm>

Zoom microfinance : pour poser des questions de fond et (ré)ouvrir des débats sur l'impact de la microfinance sur le développement du Sud. Plusieurs numéros sont notamment consacrés au financement des activités agricoles : http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-zoom_microfinance.htm

ICT Update : un magazine bimestriel édité par le CTA : <http://ictupdate.cta.int/>

Le numéro d'avril 2014 est consacré à la mise en relation des paysans aux marchés : http://publications.cta.int/media/publications/downloads/ICT077F_PDF.pdf

→ **Rapports/livres**

<http://publications.cta.int/fr/publications/topic/trade/>

→ **Rapports :**

AgriTrade, le marché ACP analysé et décrypté :

http://publications.cta.int/media/publications/downloads/Pacific_Executive_Brief_FR.pdf

IV. Glossaire par pays

Afrique

Bénin

- projet de DM-Echange et mission (2013-2015), Promotion de la sécurité alimentaire et des revenus par l'amélioration de l'agriculture, l'épargne et le crédit
- Analyse des revenus des familles paysannes : http://www.bruecke-lepont.ch/fileadmin/user_upload/Projektbeschriebe_Programme/fr/Programme_Togo_Benin_2013-2016.pdf
- Projet de Helvetas, coton et cultures vivrière Bio (sésame, soja, karité, cacao) + Burkina, Mali, Ghana
- marchés de bétail : <http://www.inter-reseaux.org/groupes-de-travail/commercialisation-de-produits/article/marches-a-betail-autogeres-au-nord>

Burkina Faso

- Fixation du prix du riz entre producteurs individuels à l'entrée du marché local : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_fiche_Mogtedo_finale.pdf
- Projet de Nouvelle Planète : Construction d'un centre apicole et développement de l'apiculture
- Projet du CEAS, agro-transformation (séchage mangues)

Burundi

- plaidoyer, filières : http://www.ired.org/modules/Index/CNAC/Caf_Burun_final.pdf

Cameroun

- projet de TerrEspoir, conditionnement des fruits
- projet de DM-Echange et mission, développement du maraîchage
- projet de Nouvelle Planète, agroforesterie, apiculture et jardins biologiques
- Champ collectif : <http://www.inter-reseaux.org/groupes-de-travail/commercialisation-de-produits/article/initiative-2-un-champ-collectif>

Côte d'Ivoire

- Projet de GSPPA, Réactiver la riziculture à Booko et clé de répartition des récoltes

Guinée Conakry

- projet de Nouvelle Planète, transformation arachide et riz

Guinée Bissau

- projet de Swissaid, filières écologiques oignons et patate douce

Madagascar

- projet de Nouvelle Planète : Mise en place d'un centre de référence en séchage de fruits et légumes
- projet de Helvetas, développement d'une filière miel avec opérateurs privés
- projet du CEAS, agro-transformation

Niger

- projet Swissaid, Amélioration de la sécurité alimentaire des ménages de la commune rurale
- warrantage : <http://www.inter-reseaux.org/groupes-de-travail/gt-filieres-et-marches/article/conseils-d-op-a-op-le-warrantage?lang=fr>

République démocratique du Congo (RDC)

- projet EPER - Entraide Protestante Suisse (2012-2015), Améliorer le revenu des paysans du Rutshuru

Rwanda

- projet de AAFIP, coopératives agricoles

Tanzanie

- Projet de Swissaid, Promotion de la production et de la commercialisation de légumes auprès de paysan-ne-s

Tchad

- projet de Swissaid, Renforcement des capacités des organisations paysannes

Togo

- projet de DM-Echange et mission : revenus par l'agric durable (avec Bénin)
- projet de to go to Togo : agriculture durable et autonomie
- projet de Brücke-Le Pont, filières locales et analyse des revenus
- liens avec la consommation locale : www.oadel.org

Sénégal

- projet Action de Carême (2009-2010) : Endettement et période de soudure, agriculture biologique et commerce équitable
- projet ASCEAS-VD (2004-2001), Programme PRTA3 – Sécurité alimentaire - Secteur de l'Agro Transformation
- projet de Nouvelle Planète, sécherie pour fruits, centre apicole, transformation de céréales, anacarde et huile
- observatoire des exploitations agricoles familiales : http://sosfaim.org/pdf/publications/dynamiques_paysannes/sos-14-dp32-fr-web.pdf

Amérique du Sud- Amérique centrale-Caraïbes

Brésil

- projet de PPP/EPER : Renforcement du réseau de commerce équitable des petits agriculteurs du Cerrado dans deux réserves extratrivistes, marque de produits locaux

Bolivie

- projet de Helvetas, promotion de la filière du cacao

Colombie

- Projet d'Action de Carême (région de Caqueta) : augmentation des échanges au sein de la communauté : <http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=423>
- Projet de Swissaid, Renforcement des exploitations familiales de café biologique

Equateur

- Projet de Swissaid. Création d'entreprise de commercialisation avec un label « sans chimie » par les familles paysannes: <http://www.swissaid.ch/fr/start-up-bio-equateur>.

Nicaragua

- projet de SOLIDAR, appui aux coopératives agricoles et à l'entrepreneuriat

Haïti :

- 2 projets de EPER : transformation et accès aux marchés pour filières cacao+ café ; AGR avec parents d'élèves

Asie**Tibet (Chine)**

- Projet Norlha, mise en relation producteurs-commerçants (intrants, écoulement)

Népal

- 3 projets Norlha: développement de filières (pomme de terre, laine), meilleure connaissance des prix, des réseaux de commercialisation :

<http://www.fedevaco.ch/cms/page.php?p=448>

Inde

- projet de Nouvelle Planète : grenier communautaire ; promotion de la production laitière
- projet de Helvetas (Inde + Thaïlande), développement de la filière riz biologique et équitable ; dev. d'un système de conseil