

Août 2009 - volume 25 n°2

AGRIDAPE

Revue sur l'agriculture durable à faibles apports externes



Entreprenariat rural



Agriculture durable à faibles apports externes
VOL. 25.2 - Août 2009
AGRIDAPE est l'édition régionale
Afrique francophone des magazines
LEISA co-publiée par ILEIA et IED Afrique
ISSN n°0851-7932

Adresse AGRIDAPE
IED Afrique
24, Sacré Coeur III - Dakar
BP : 5579 Dakar-Fann, Sénégal
Téléphone : +221 33 867 10 58
Fax : +221 33 867 10 59
E-mail : agridape@orange.sn
Site Web : www.iedafrique.org

Coordonnatrice : Awa Faly Ba Mbow

Comité éditorial : Awa Faly Ba Mbow,
Safietou Sall Diop, Aïssatou Tounkara,
Bara Guèye, Mouhamadou Lamine
Seck.

Remerciements à toute l'équipe de
IED Afrique

Administration :
Maimouna Dieng Lagnane

Traduction : Bougouma Mbaye Fall

Conception graphique - Impression :
Imprimerie Graphi plus
Tél. : +221 33 869 10 16

Edition Internationale
LEISA Magazine
ILEIA P.O. Box 2067, 3800 CB Amersfoort,
The Netherlands
Tél. : +31 33 467 38 70
Fax : +31 33 463 24 10
subscriptions@ileia.nl

Edition chinoise
CBIK, 3rd Floor, Building A
Zhonghuandasha, Yanjiadi, Kunming
Yunnan. E-mail : renjian@cbik.sc.cn

Édition espagnole
La revista de agro-ecologia
Asociación ETC Andes, AP.18-0745,
Lima 18, Pérou
E-mail : base-leisa@etcandes.com.pe

Édition indienne
LEISA India
AME Foundation, PO Box 7836, Bangalore
560 085, Inde
E-mail : amebang@giasbg01.vsnl.net.in

S O M M A I R E

- 4** Editorial : **Entreprenariat rural**
- 6** **Qui disait que l'argent ne se cueillait pas ? Pas ces femmes et leur neem !** - P.A. Chaya
- 8** **Ajouter de la valeur aux moyens de subsistance locaux**
Kheuvanh Pommathat et Stuart Ling
- 10** **Le bon goût de l'effort commun**
Stephen Taranto et Stefano Padulosi
- 12** **Les abeilles, le commerce ...et le succès**
Verina Ingram
- 15** **FONDEOU : Ferme multifonctionnelle ou l'histoire d'un paysan entrepreneur !** - Patrice Awanou, Awa Faly BA
- 17** **Sipili entre en affaire**
Josphat Wachira
- 18** **REST : une collaboration salubre au Tigray**
Abraham Lemlem
- 20** **Partenariat urbain-rural : Une niche pour l'agriculture biologique**
Famara Diédhiou
- 22** **Les Centres d'Accès au Marché font la différence**
Benoît Thierry et Emeline Schneider
- 23** **Des politiques de soutien assurent l'avenir des exploitants de fermes familiales** - Sofia Naranjo
- 26** **Solidarité paysanne au Cameroun**
Félix Meutchieye
- 28** **Aider le crédit à remplir son rôle**
Salibo Some
- 30** **Plein de fruits, mais plein d'obstacles aussi !**
Anders P. Pedersen
- 32** **Notes de terrain**
- 34** **Sites web**
- 35** **Bibliographie**
- 37** **AGRIDAPE INFOS**

8 Ajouter de la valeur aux moyens de subsistance locaux

Kheuvanh Pommathat et Stuart Ling

Au Laos, les agriculteurs obtiennent de bien meilleurs prix pour leurs produits lorsqu'ils se réunissent pour former et investir dans leurs propres entreprises agricoles. Depuis 2007, 18 entreprises agricoles ont été créées et ces agriculteurs disposent désormais d'un plus grand contrôle sur les chaînes de valeur.

Des enseignements ont été tirés de cette expérience dont l'application permettra aux entreprises agricoles locales de fonctionner de façon durable. Mais, en attendant, elles ont encore besoin de soutien pour plusieurs années, notamment en termes de recherche, de formation et d'appui conseil

DES INSTITUTIONS, UNE VISION !

ILEIA est le centre d'information sur l'agriculture durable à faibles apports externes. Ce centre encourage l'adoption des technologies à faibles apports externes par le biais de sa revue trimestrielle LEISA et ses autres publications. Il appuie, par ailleurs, la mise en place d'éditions régionales du magazine. ILEIA dispose également d'une base de données spécialisée et d'un site Internet interactif qui permet d'accéder à de nombreuses informations sur le développement de l'agriculture durable dans le monde (www.leisa.info).

Innovations, Environnement et Développement en Afrique est l'organisation autonome qui capitalise l'expérience du programme Sahel de l'Institut International pour l'Environnement et le Développement. Sa mission reste de promouvoir un développement durable par la promotion des approches participatives à travers la recherche-action, l'analyse des politiques, la mise en réseau, la formation, la production et la diffusion d'informations en Afrique francophone. Dans ce cadre, IED Afrique propose aux partenaires différents supports accessibles à travers son site internet (www.iedafrique.org).

AGRIDAPE, c'est l'agriculture durable à faibles apports externes. Cette notion est axée sur l'ensemble des choix technologiques et sociaux à la disposition des paysans soucieux d'articuler l'amélioration de leur productivité et la prise en compte des aspects environnementaux. AGRIDAPE est donc relative à l'utilisation optimale des ressources locales, des procédés naturels mais aussi du maniement mesuré et maîtrisé d'intrants en cas de besoin. Il s'agit en fait de développer les capacités des individus et des communautés qui s'efforcent de se construire un avenir sur la base de leurs propres aptitudes, valeurs, cultures et institutions.

Ainsi, AGRIDAPE tente de combiner les savoirs local et scientifique et d'influencer les formulations des politiques pour la création d'un cadre favorable à leur développement. AGRIDAPE, c'est aussi un éventail de méthodologies participatives pour une agriculture viable, prenant en compte les besoins différents et parfois divergents des divers acteurs dans un contexte fluctuant.

AGRIDAPE, un concept, une approche, mais aussi un message politique, une vision !

Édition indonésienne SALAM

JL Letda Kajeng 22,
Den Pasar 80234
Bali Indonésie
E-mail : leisa@indo.net.id

Édition brésilienne Agriculturas, experiencias em agroecologia

AS-PTA, Rio de Janeiro, RJ Brésil 20091-020
E-mail : paulo@aspta.org.br

Sites Web

<http://www.leisa.info>
<http://www.iedafrique.org>
<http://agridape.leisa.info>

Abonnements

AGRIDAPE est une revue gratuite, sur demande, pour les organisations et personnes du sud. Pour les organisations internationales, l'abonnement est de 45 USD (45 euro) et pour les autres institutions du nord, le tarif est de 25 USD (28 euro) par an.

Pour vous abonner, veuillez écrire à agridape@orange.sn

Financement AGRIDAPE

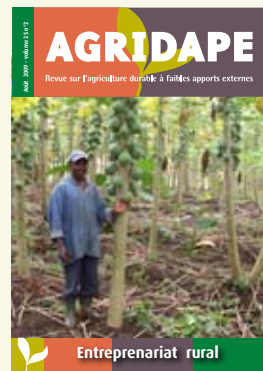
Ce numéro a été réalisé avec l'appui de ILEIA, de ASDI et de DGSJ

Photo de couverture :

Félix Meutchieye

La rédaction a mis le plus grand soin à s'assurer que le contenu de la présente revue est aussi exact que possible. Mais, en dernier ressort, seuls les auteurs sont responsables du contenu de chaque article.

La rédaction encourage les lecteurs à photocopier et à faire circuler ces articles. Vous voudrez bien cependant citer l'auteur et la source et nous envoyer un exemplaire de votre publication.



28 Aider le crédit à remplir son rôle

Salibo Some

Il est difficile pour les organismes de crédit d'opérer dans les villages éloignés et de fournir leurs services aux petits agriculteurs. L'expérience a montré que, pour être performant, l'octroi de crédit doit être accompagné d'initiatives complémentaires comme des formations sur la façon d'utiliser efficacement l'argent mis à disposition. L'exemple du Burkina Faso est parlant car on y a enregistré des résultats encourageants pouvant être généralisés.

14 FONDEOU : Ferme multifonctionnelle ou l'histoire d'un paysan entrepreneur

Patrice Awanou, Awa Faly BA

A environ 3 km de la ville de Comé, sur la route nationale inter Etat n°1 qui relie Cotonou à Lomé, faites un arrêt à la ferme FONDEOU ! Patrice Awanou vous y accueille avec joie. Installé depuis plus de 10 ans, il y mène, sur une superficie de 4 hectares, ses activités agricoles dans un système parfaitement intégré. On peut, en plus, déguster les produits de sa ferme au restaurant « de la 4^{ème} dimension ». Patrice est ce qu'on peut appeler un « paysan entrepreneur ».



Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous avons le plaisir de vous présenter, dans ce nouveau numéro d'AGRIDAPE, un thème plus que d'actualité : l'entrepreneuriat rural. Avec la crise alimentaire mondiale, tous les yeux sont braqués sur les producteurs car tous ont conscience aujourd'hui que toutes les initiatives que ces producteurs prennent et qui tournent autour de l'agriculture (la production, la transformation, la commercialisation etc.) sont un moyen d'améliorer les moyens d'existence et la sécurité alimentaire des populations. La question n'est donc plus de savoir si ces entreprises participent ou non à une économie de marché mais plutôt comment elles parviennent à générer des revenus durables ainsi que des emplois décents et rémunérateurs.

Nous continuons de façon spontanée à recevoir vos contributions dans le magazine AGRIDAPE. Nous vous en remercions vivement et vous y encourageons. Notre équipe est prête à vous accompagner pas à pas à écrire vos articles. Il vous suffit juste de nous envoyer une ébauche, et, ensemble, nous trouverons les mots justes pour retracer votre histoire et en faire bénéficier tous les lecteurs.

Bonne lecture

Entreprenariat rural



Photo: Korjo Komdo/IFDC

Le marketing présente beaucoup d'avantages, comme peuvent le constater ces agriculteurs du Nord Togo.

4

Appliquée au domaine agricole, l'expression « chef d'entreprise » peut sembler incongrue, mais il n'en demeure pas moins que les exploitants agricoles en sont car intégrant la sphère de la production de biens. En effet, le monde rural est souvent associé à l'immobilisme et au conservatisme or l'esprit d'entreprise, qualifié d'urbain, a toujours été une valeur fondamentale à la campagne. Les agriculteurs ont toujours développé des stratégies entrepreneuriales innovantes et créatives qu'ils adaptent et améliorent avec l'évolution du monde, ce qui fait d'eux de « véritables entrepreneurs ruraux ». Ils gèrent des systèmes complexes associant des activités complémentaires (agriculture, transformation, commercialisation, tourisme, services divers...), sont dotés de compétences managériales, c'est-à-dire la capacité à s'organiser, à anticiper, à optimiser l'ensemble de leurs activités, et négocient pour intégrer les marchés. De vraies activités d'entreprise !

Ce numéro essaye de mieux comprendre et de montrer comment les entreprises rurales participent à générer une croissance durable et équitable des revenus ainsi que des emplois décents aux agriculteurs et à assurer la sécurité alimentaire de leurs familles.

Diversifier pour être moins vulnérable

Un grand nombre de ruraux vivent dans une pauvreté absolue malgré une économie mondiale de plus en plus intégrée et un

potentiel de croissance économique locale. Le recours à la diversification des activités économiques les rend moins vulnérables et les aide à répartir les risques. Dans de nombreux pays en développement, les femmes contrôlent ou possèdent un fort pourcentage des petites entreprises pour satisfaire les besoins familiaux; et contribuent à la sécurité alimentaire de leurs communautés.

En Inde, les femmes de Muddana Guddi, village situé dans le district de Raichur, n'avaient presque pas de revenus durant l'été car c'est une saison où les travaux agricoles rémunérés sont quasi indisponibles. Le dos au mur, elles se sont organisées en groupes d'entraide féminins pour mener des activités génératrices de revenus. Elles ont essayé, avec succès, de produire et de commercialiser du tourteau de neem. L'une d'elles a déclaré, non sans fierté, qu'elles arrivent maintenant à acheter leur nourriture sur place et à épargner de l'argent pour l'avenir (Chaya page 6).

Gérer une entreprise implique également, pour les producteurs, une meilleure organisation de la production et de la commercialisation en réduisant les intermédiaires dans les filières. « Pour les analphabètes et les petits agriculteurs pauvres aux ressources financières limitées, il existe peu d'options pour accéder directement aux marchés porteurs », affirment Kheuavanh Pommathat et Stuart Ling (page 8). La nouvelle approche de l'agro-entreprise développée par l'organisation VECO a permis aux petits agriculteurs de la province de Bokeo, au Laos, de

prendre le contrôle de la chaîne de valeur. Ils se constituent en entreprises, élaborent un plan de développement de leurs affaires, achètent les produits des agriculteurs et investissent dans des activités à valeur ajoutée comme la transformation post-récolte et le stockage. Ils parviennent ainsi à réduire les différents intervenants dans la chaîne de production et reçoivent une rémunération correcte pour les services qu'ils offrent.

Les entreprises rurales ne génèrent pas seulement des revenus durables. Certaines d'entre elles contribuent à la préservation de la biodiversité et à l'atténuation des risques liés aux changements climatiques. On peut citer l'exemple des entreprises touristiques gérées par les communautés locales. Elles proposent diverses activités aux touristes telles que des visites d'entreprises viticoles (par exemple, en Italie), des journées d'échange avec une communauté agricole traditionnelle (dans les Andes), en passant par la découverte des spéculations cultivées et de leur mode d'utilisation (Taranto et Padulosi page 10).

L'entreprenariat agricole rural, c'est donc toutes ces initiatives qui s'ancrent dans l'activité agricole tout en offrant une diversification des mécanismes de transformation et de commercialisation. Ceci consiste souvent à créer une filière de commercialisation d'un produit innovant et surtout plus équitable et durable (Ingram page 12). Au final, l'esprit d'entreprise local s'en trouve encouragé, et les femmes, comme les hommes, renforcent leur position dans le développement.

Entreprises rurales : de multiples défis à relever

Qu'elles soient issues d'une initiative communautaire ou individuelle, les entreprises rurales partagent les mêmes défis dont celui de la mobilisation des ressources (financières, humaines et matérielles). Car, au-delà d'une vision, l'entrepreneuriat suppose la mobilisation de connaissances et de capitaux qui ne sont pas forcément disponibles. En conséquence, il est souvent difficile pour les entrepreneurs ruraux de satisfaire aux normes commerciales requises à l'échelle locale, régionale ou internationale. Ce manque de ressources les empêche également de prospérer et d'intégrer des marchés à plus forte valeur ajoutée comme fournisseurs agréés, surtout pour les grandes sociétés. On constate d'ailleurs que les entrepreneurs ont souvent un profil différent, une riche expérience et/ou un capital minimal de départ. Ainsi, avant d'installer la ferme FONDEOU, Patrice a travaillé, pendant 10 ans, comme formateur agricole dans les centres de promotion rurale et d'autres ONG internationales du Bénin. Il révèle qu'il a démarré sa ferme en utilisant ses économies (Awanou page 15).

L'accès à des informations précises et opportunes sur les marchés est aussi un autre défi que les entreprises rurales doivent relever. En zones rurales, les infrastructures de transport et de communication sont souvent insuffisantes et inappropriées. Il est donc très difficile, pour les entrepreneurs ruraux, d'accéder aux marchés à plus forte valeur ajoutée. La plupart d'entre eux doivent supporter les coûts dus à leur isolement. Mais, de plus en plus, et avec l'aide de certains partenaires au développement, des initiatives sont expérimentées pour s'adapter au contexte. C'est le cas du Réseau d'Information des Terres Arides (RITA) qui a aidé les entrepreneurs du village de Sipili, au Kenya, à ouvrir un centre d'information avec un télécentre qui permet à ces entrepreneurs de commercialiser leur production par le biais des téléphones mobiles. En plus de l'accès à Internet, le centre leur fournit des informations sur les prix pratiqués sur les marchés (Josphat Wachira page 17).

Réseaux, alliances et partenariats

Face à un marché très compétitif et aux différents défis qu'elles doivent relever, les entreprises rurales s'organisent. Les entrepreneurs ont compris la nécessité de renforcer leurs liens avec les agriculteurs, les organisations de producteurs et les coopératives pour garantir leur accès à des produits de qualité (Thierry page 22). Les entrepreneurs se mettent aussi en réseaux pour stimuler des échanges transparents et compétitifs entre les entreprises, les intermédiaires et les autres acteurs tout au long de la chaîne de valeur. Leur objectif est souvent de développer des circuits commerciaux inno-



Des paysans nigériens s'organisent.

Photo: Point focal TAHOUA, réseau décentralisation Niger

vants à partir de leurs réseaux sociaux. Au Sénégal, le réseau pour l'agriculture biologique REFABEC a mis en place un partenariat avec des acteurs du milieu urbain pour faciliter l'écoulement de leurs produits bio. Ce circuit a suscité la création d'un marché hebdomadaire de produits bio et un magasin d'approvisionnement qui facilite l'accès des clients aux produits (Diédiou page 20).

Souvent, même pour les producteurs, c'est en combinant leurs efforts pour trouver des circuits innovants de commercialisation et ou de transformation de leurs produits que naît l'idée d'entrepreneuriat. Nouer des alliances et des partenariats devient alors une simple question de survie. C'est le cas des éleveurs éthiopiens de la province nord du Tigray qui ont constitué des groupes marketing au sein de coopératives pour collecter et commercialiser leur lait. Ils ont défini ensemble leurs rôles et responsabilités et chacun a été invité à consacrer le temps et l'énergie nécessaires à la production de lait. Disposant maintenant d'un capital, les coopératives songent à offrir d'autres services aux membres de leurs communautés (Lemlem page 18).

Il peut aussi arriver que de grands réseaux réunissant toutes les parties prenantes se forment, y compris les entrepreneurs, les coopératives, les prestataires de service, les instituts de formation et les gouvernements pour favoriser le développement des entreprises rurales.

Des politiques pour accompagner les entrepreneurs

Avoir de la volonté et des connaissances ne suffit plus (ou pas) aux entrepreneurs ruraux pour faire prospérer leurs activités. Entreprendre suppose un minimum de capital financier à investir pour s'adapter et répondre à la demande. Les entrepreneurs ont besoin des fonds de roulement nécessaires à la création d'entreprises, par des aides ou des prêts adaptés, en fonction du risque lié au développement d'entreprises rurales. Au Cameroun, le système des crédits coopératifs (connus sous le nom local de « tontine ») est une pratique courante. C'est un système

dans lequel des amis ou parents mutualisent leurs ressources afin de constituer un fonds suffisant pour lancer une campagne agricole annuelle (Félix Meutchieye page 26). Ces groupes d'épargne génèrent des capitaux et aident les communautés et les ménages vulnérables à devenir plus autonomes.

Cependant, quel que soit le mode de financement choisi par les producteurs ruraux pour lancer leurs entreprises, des politiques d'accompagnement sont nécessaires. Ces politiques doivent améliorer l'environnement financier, en renforçant la collaboration entre les banques commerciales/institutions de micro finance et les entrepreneurs ruraux, pour leur faciliter l'accès à des services financiers appropriés.

Ces politiques doivent aussi faciliter leur accès à des services techniques comme le conseil d'entreprise, l'aide à la préparation des plans d'affaires, les services de commercialisation et d'information, etc. En effet, pour certains producteurs, même les plus entreprenants, les obstacles sont nombreux, et difficiles à surmonter surtout s'il s'agit d'obtenir des autorisations et autres papiers administratifs (Anders P. Pedersen page 30).

L'entrepreneuriat rural doit faire l'objet d'un traitement spécifique avec un budget conséquent qui permettrait d'accompagner les entrepreneurs à long terme. Mais, au préalable, un statut légal "d'exploitant rural" doit être défini pour permettre aux entrepreneurs de bénéficier d'une couverture sociale, d'avoir une comptabilité et de consolider leur identité professionnelle.

Mais, en attendant cette reconnaissance « officielle », les entrepreneurs poursuivent leur logique de diversification, facteur d'apprentissage et d'innovation. Le dynamisme constaté aujourd'hui dans l'entrepreneuriat rural porte à croire que c'est un secteur d'avenir qui ne peut être réduit à de simples activités de survie. ■



Qui disait que l'argent ne se cueillait pas ? Pas ces femmes et leur *neem* !

P.A. Chaya

6

En été, saison où les travaux agricoles rémunérés sont quasi indisponibles, les femmes et les enfants de Muddana Guddi, village du district de Raichur, Karnataka, ramassent des graines de *neem* pour les vendre à des intermédiaires. En une semaine, une femme peut ramasser environ 100 kg de graines et gagner 300 à 400 roupies (environ 6 à 8 \$US au taux de change courant), mais ce n'est rien comparé à ce que gagnent les intermédiaires. Plusieurs tonnes de graines de *neem* sont exportées de Karnataka vers de grandes industries du Nord de l'Inde pour être transformées en huile de *neem*. Cette huile est vendue au prix fort. Le tourteau est également commercialisé bien que n'ayant pas les qualités requises pour servir d'engrais ou de bio-pesticide.

Des initiatives locales prometteuses

Les agriculteurs utilisent le tourteau de *neem* comme les autres composts. Le tourteau se présente sous forme d'une poudre (voir Encadré) que l'on peut mélanger au sol à tout moment, notamment au moment du labourage ou lorsque la culture manque d'éléments nutritifs. Ayant observé cette pratique, Neju George, un travailleur social, a pensé que la commercialisation du tourteau de *neem* au niveau local pourrait éventuellement permettre aux femmes pauvres de gagner un peu d'argent. Il lança en collaboration avec des amies, une organisation dénommée *Jagruta Mahila Sanghatane* (JMS), qui signifie "l'organisation des femmes conscientes". Sous l'égide de cette JMS, de nombreux groupes d'entraide féminins se sont constitués.

Chacun de ces groupes travaille sur une activité spécifique comme la fabrication de bijoux en terre cuite ou de plantes médicinales. JMS fonctionne comme une fédération : elle dispense des formations, fait de la publicité, organise des ateliers et offre des facilités de marché aux femmes. "Notre principal objectif est de valoriser les ressources naturelles locales. C'est ainsi que nous avons fini par trouver le *neem*," se souvient Neju George.

Le groupe d'entraide *Jhansi Rani Mahila Sangha* a donc été formé de quatorze femmes de Muddana Guddi qui avaient décidé de produire du tourteau de *neem* mais ne savaient pas comment s'y prendre. Neju prit alors contact avec l'Institut indien des Sciences à Bangalore. On leur proposa une petite machine à 500 000 roupies pour écraser les graines de *neem*". Comment ces femmes qui ne gagnaient que 10 ou 20 roupies par jour pouvaient-elles disposer de l'équivalent de 10.000 \$US environ ? Elles eurent alors l'idée d'écraser les graines de *neem* à l'aide d'un tracteur. Ce procédé a été utilisé pour la première fois, il y a sept ans et fonctionne encore aujourd'hui.

Commercialisation du tourteau de *neem* au niveau local

Les quatorze membres du groupe d'entraide féminin participent au ramassage de graines de *neem*. Sept équipes de deux membres chacune se rendent dans les villages voisins. L'enceinte d'un temple sert de lieu de rendez-vous. Les femmes et les enfants de chaque village s'y rendent pour vendre leurs graines mais ça n'a pas été toujours simple : "Certains intermédiaires qui n'appréciaient pas que nous allions



Photo: P. A. Chaya

Le tri des déchets, comme l'ensemble des autres étapes du processus, demande un effort collectif.

ramasser des graines nous agressaient. Ils proposaient aux autres villageois une demie roupie de plus par kilo de graines. Mais les villageois sont nos amis et parents; ils ne sont donc pas tombés dans le piège. Compte tenu de cette situation, nous avons augmenté le prix d'achat des graines. Les intermédiaires ont alors complètement disparu de ce commerce", se souvient Chinnamma, un membre du groupe. Après avoir réuni toutes les graines, ils les portent à Pothnal, un village où un autre groupe a mis à disposition une aire de stockage.

Fabrication et utilisation de tourteau de *neem*

Après la collecte, les graines de *neem* sont déversées sur un sol sec. Lorsqu'elles sont sèches, on en enlève les impuretés et tout autre déchet. Un tracteur passe alors sur les graines propres pour bien les écraser. Les femmes récupèrent cette matière qu'elles filtrent à l'aide d'un tamis. Environ 75 % de la matière filtrée sera assez fine pour être utilisée. Les graines et produits restants sont à nouveau écrasés et c'est la poudre qui résulte de ce processus que l'on appelle tourteau. Puisque les femmes n'extraient pas l'huile des graines, le tourteau conserve

sa teneur en huile. Ceci est important du point de vue qualitatif puisqu'il y a des principes actifs dans l'huile. Si des produits qui contiennent de l'huile de *neem* sont utilisés dans l'agriculture, ils peuvent servir d'insecticide ou de répulsif et fournir des substances nutritives. Lorsque les graines sont écrasées par le procédé industriel, l'huile de *neem* est d'abord extraite, mais est toujours vendue comme tourteau de *neem*. Les agriculteurs pensent que ceci est inutile et que le produit industriel n'est pas de bonne qualité.

Au bout d'un long chemin de combats, les membres du groupe ont réussi à produire sept tonnes de tourteaux de *neem* en 1999, première année de production. Mais où trouver des acheteurs ? Sous le nom commercial de "Chiguru", Neju a prévu de faire la publicité du tourteau de neem en utilisant un concept simple : un triporteur muni d'une banderole faisait le tour des villages. Cependant, le message de la banderole critiquait ouvertement les sociétés d'engrais chimiques ; "N'utilisez pas les engrais chimiques. Ils vont dévaster vos terres. Pour en améliorer la fertilité, utilisez le tourteau de neem de Chiguru", pouvait-on lire. Après quelques jours, ils n'avaient encore rien vendu. Ils décidèrent alors de trouver un autre moyen de convaincre les agriculteurs. Ils offrirent environ 50 kilos de tourteau à plus de 100 agriculteurs en leur demandant de ne payer qu'après les récoltes. Cependant, les agriculteurs n'avaient pas vraiment compris ce mode de sensibilisation. Ils se sont contentés d'utiliser le tourteau de neem et, malheureusement, aucun d'eux n'a payé.

Pendant cette période, une campagne de publicité massive a été organisée sur l'agriculture biologique. Le ministre de l'agriculture d'alors, H.K. Patil, après avoir rencontré quelques agriculteurs, a pu mesurer la pertinence de ces idées. Ceci a amené le gouvernement de Karnataka à mettre en œuvre une politique pour encourager l'adoption de l'agriculture biologique. Cela a stimulé la portée de la commercialisation de l'engrais organique et des biopesticides. *Sahaja Samrudha*, le principal groupe d'agrobiologistes de Karnataka était à la recherche d'une importante quantité de biopesticides et de vermicompost. Neju George a contacté ce groupe et a pris l'engagement de lui fournir la quantité de tourteau dont il avait besoin. Ainsi, le tourteau a été transporté à Bangalore et distribué aux agriculteurs. «Cela m'a été très utile. Ma récolte a été préservée des ravageurs et des maladies» déclare Shivanapur Ramesh, agriculteur de Devanahalli, Bangalore, qui cultive des mûres et du raisin. Depuis lors, nous n'avons plus de problème pour ce qui concerne le marché. A présent, le tourteau est exporté vers d'autres endroits comme Hubli, Belgaum, Goa et Maharashtra. D'une année à l'autre, les affaires se développent. L'année dernière, le groupe de femmes de *Jhansi* a réalisé un chiffre d'affaires de 400.000 roupies. Cette année, elles ont atteint 500.000 roupies pour une production de 100 tonnes de tourteau.

Impacts et durabilité

Bien qu'ayant démarré à petite échelle, l'impact de ce projet peut être clairement constaté. Les femmes qui migraient autrefois restent à présent au village. Du ramassage à l'exportation de graines,



Photo: P. A. Chaya

On les voit très clairement, les clés du succès : des femmes enthousiastes, travailleuses et innovatrices.

elles exécutent de nombreuses tâches. Mariamma, un membre du groupe qui a un faible niveau d'instruction, garde tous les documents concernant les dépenses et les recettes. Lorsque tout le tourteau est vendu, elle répartit les bénéfices entre tous les membres. "Nous avons l'habitude de nous rendre dans les grandes villes pour chercher de la nourriture. A présent nous n'avons plus de problèmes. Nous gagnons de l'argent sur place et en épargnons également pour l'avenir," déclare, avec fierté, Sushilamma, un membre du groupe.

Au départ, certains villageois tournaient en ridicule la nouvelle profession des femmes. "Mon mari a protesté en se demandant pourquoi nous faisons ce travail. Mais lorsqu'il s'est vu allégé d'une partie des dépenses familiales, il a fini par m'admirer. A présent, il m'encourage à aller de l'avant" déclare Huligemma, un autre membre du groupe.

Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) encourage l'entreprenariat rural féminin. Chaque année, il décerne un prix national, aux petits entrepreneurs, dénommé "Partners in Change". En 2006, Chinnamma, qui dirige l'équipe de *Jhansi*, a remporté le prix devant 690 autres entrepreneurs. Elle a reçu 200.000 roupies des mains de M. Kamalnath, Ministre du Commerce de l'Inde.

Chaque agriculteur plante naturellement des *neems* autour de son champ, particulièrement sur les digues. L'initiative a donc un vaste potentiel de croissance. Le *neem* est un arbre qui nécessite peu d'apports externes ; il résiste à la sécheresse et ne subit pas les effets des ravageurs et des maladies. Auparavant, les agriculteurs ne connaissaient pas l'importance des graines de *neem* et n'en tiraient donc rien. A présent, la situation a changé. Les agriculteurs vendent leurs

graines aux groupements de femmes plutôt qu'aux sociétés industrielles et à leurs intermédiaires. Ils souhaitent aider les femmes de leur village et disposer également d'un revenu !

Tirer parti des succès

Certains facteurs ayant contribué au succès enregistré par les femmes peuvent être identifiés : elles tiennent à gagner leur vie, elles sont travailleuses et innovatrices. Leur groupe solide et uni a bénéficié du soutien des organisations et des populations locales. Elles n'ont pas voulu laisser l'analphabétisme entraver leur développement. La décision du gouvernement de Karnataka de soutenir l'agriculture biologique est également arrivée au bon moment : leur produit était disponible mais la demande était faible.

Le groupe de *Jhansi* a présentement d'autres projets. Sa priorité, c'est d'avoir un endroit idéal où ramasser, stocker les graines et produire le tourteau de neem. Pour écraser les graines, il lui faut une machine. "Mettre en place une unité d'extraction et d'emballage de l'huile de neem fait partie de nos futurs projets " explique Neju.

Les *neems*, plantés par les villageois il y a des décennies, donnent à présent une stabilité financière aux femmes. Les moyens d'existence des familles dépendent souvent de ces femmes ! Derrière cette réalisation se trouve le modeste *neem*, ressource naturelle qui a redonné la vie à de nombreux villageois.■

P. A. Chaya. Volontaire, Sahaja Samrudha Organic Farmers' Association of Karnataka. c/o Hanumantha Rao Dore, Behind Good Luck Hotel, Near Pappu Advocates, S B Temple Road, Gulbaarga - 585 103, Karnataka, India. E-mail: chayaapk@gmail.com



Ajouter de la valeur aux moyens de subsistance locaux

Kheuavanh Pommathat et Stuart Ling

Le nord du Laos est en pleine évolution. Les montagnes escarpées, qui étaient autrefois la chasse gardée des tribus isolées menant une vie de subsistance, sont désormais découpées en routes, installations hydroélectriques et plantations de caoutchouc. Les entreprises étrangères de la Chine, du Vietnam et de la Thaïlande se disputent les terres pour investir dans de grandes entreprises agricoles, produisant du caoutchouc, du manioc et du maïs. Elles reçoivent le soutien des pouvoirs publics qui leur octroient des terres et leur accordent des avantages fiscaux dans le but d'attirer les investissements étrangers.

Pour les analphabètes et les petits agriculteurs pauvres aux ressources financières limitées, il existe peu d'options pour accéder à ces marchés. Ils peuvent signer un contrat avec la société pour lui vendre leur production brute à un prix très bas. Ou alors, ils peuvent complètement abandonner l'agriculture et choisir de travailler comme ouvriers pour la société. VECO, une organisation non-gouvernementale qui pilote une nouvelle approche de l'agro-entreprise en collaboration avec de petits agriculteurs dans la province de Bokeo. L'idée est que les agriculteurs locaux se constituent en entreprises et prennent le contrôle de la chaîne de valeur.

L'approche de la chaîne de valeur

La chaîne de valeur couvre toutes les étapes, depuis l'agriculteur jusqu'au consommateur final. Chaque étape ajoute de la valeur. Il peut s'agir d'un acheteur en gros qui sèche la culture ou d'une société qui remballage un produit dans des sacs attrayants pour le consommateur. Une chaîne de valeur simple peut se présenter comme suit :



Dans le cas du maïs, un agriculteur vend un épi vert à environ 700 kips laotiens/kg (0,08 \$ US), mais le consommateur finit par payer 7.000 kips laotiens/kg lorsque le produit est transformé et conditionné pour en faire un aliment de porc de haute qualité. Pour comprendre pourquoi les agriculteurs acceptent de bas prix, nous devons d'abord examiner l'ensemble des étapes de la chaîne. Il est également



Photo: Chanthha Siliphanha

La Pakngao Farmers Enterprise a attiré les investissements des agriculteurs et entrepreneurs, ce qui a permis d'acquérir un tracteur et une égreneuse à maïs.

nécessaire de comprendre l'environnement institutionnel tel que l'impact des politiques gouvernementales (impôts par exemple) sur la chaîne.

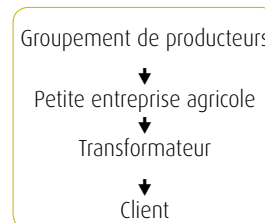
Une analyse de la chaîne du maïs a montré que de nombreuses raisons expliquent les bas prix proposés aux agriculteurs. Parmi celles-ci, nous avons constaté que :

- Le groupement de producteurs mélangeait différentes qualités (par exemple, du maïs humide avec du maïs sec) et était payé par rapport au niveau de qualité le plus bas ;
- Il n'avait pas d'installations de stockage et était donc contraint de brader les épis verts immédiatement après la récolte ;
- les agriculteurs avaient une dette envers les négociants et avaient dû vendre leur maïs immédiatement pour rembourser leurs prêts ;
- les différents types de semences, les périodes de plantation et les techniques de culture faisaient que le maïs mûrissait à des périodes différentes, ce qui augmentait les coûts pour les négociants et réduisait la qualité.

Entreprises agricoles pour les groupes de villages

Pour la phase pilote, 4 à 12 villages ont été regroupés, de manière stratégique. Les groupements de producteurs déterminent les produits susceptibles d'avoir un potentiel. Au préalable, nous identifions les agriculteurs qui sont des hommes d'affaires potentiels pour former un comité. Ces agriculteurs sont des membres de la communauté dignes de

confiance, préparés pour investir de l'argent dans l'entreprise agricole et travailler pour l'ensemble du groupe de villages. Ainsi, la nouvelle chaîne de valeur se présente comme suit :



Le comité doit encourager d'autres agriculteurs à investir dans les entreprises agricoles. Les agriculteurs doivent également élaborer un plan de développement de leurs affaires, approuvé par tous les investisseurs du groupement. Les entreprises ne doivent plus se contenter d'acheter les produits des agriculteurs mais elles doivent également leur fournir des services (par exemple, des semences, une formation et un service de suivi des cultures) et investir dans la valeur ajoutée (par exemple, transformation post-récolte et stockage).

Résultats du projet pilote

Même si un seul cycle annuel s'est écoulé depuis la création des entreprises agricoles, il y a eu des améliorations significatives tant au niveau de la quantité que de la qualité des produits dans les zones où elles opèrent. Les exemples dans les encadrés 1 et 2 illustrent le succès du processus de développement.

La Pakngao Farmers Group Enterprise, décrite dans l'encadré 1, montre le potentiel de

mobilisation de l'épargne au niveau du village qui permet aux individus de ne pas être seuls à en assurer la charge. Dans un lieu où les banques sont difficiles d'accès, les populations sont disposées à investir leurs économies dans une entreprise, plutôt que de les dépenser. Il est rare cependant que les agriculteurs soient en mesure d'investir autant d'argent. Ceux qui habitent le long du fleuve Mékong sont relativement plus prospères que les groupes ethniques vivant dans les zones plus reculées. Les prix des parts dans d'autres groupes de villages du programme varient, les plus bas pouvant être de 147 \$ US.

Il semble également y avoir un effet positif lorsque les agriculteurs voient les entreprises locales investir dans leur région, construire des infrastructures ou acheter des équipements pour la transformation. Ils espèrent que l'entreprise agricole achètera leurs récoltes sur une longue durée, alors la production a naturellement augmenté.

Outre le succès de la production d'arachide, la *Nam Phuk Farmers Group Enterprise*, présentée dans l'encadré 2, montre les différentes solutions émanant d'une approche entreprise. Auparavant, l'on avait essayé de former et d'encourager les agriculteurs à produire leur propre engrais bio à l'aide de matériaux locaux, mais le succès fut limité. L'un des facteurs clés est que l'engrais bio sous forme granulé est beaucoup plus durable et plus facile à diffuser que l'engrais bio non granulé. Comme les équipements de transformation nécessaires coûtent environ 2.000 \$ US, seul l'investissement collectif de l'entreprise pouvait permettre de les acheter.

Entreprises agricoles locales et durabilité

Déjà, plusieurs enseignements sont à tirer et leur application permet aux entreprises agricoles locales de fonctionner de façon durable.

1. Les entreprises locales sont plus efficaces si elles se forment d'elles-mêmes, ont le pouvoir de décision et conçoivent leurs propres règles. Dans chaque village, l'on rencontre des agriculteurs qui ont le sens des affaires, et il est plus enrichissant d'identifier ceux qui sont en dehors des structures traditionnelles du pouvoir. Une fois qu'ils en ont l'occasion, ils n'hésitent pas à consacrer beaucoup de temps et d'énergie au succès de leur entreprise.
2. Réunir régulièrement les différentes parties prenantes qui sont à l'intérieur de la chaîne de valeur ou qui exercent une influence sur elle. Les entreprises ne doivent pas être perçues uniquement comme exploitant les agriculteurs, mais comme partenaires.
3. La corruption, la fiscalité injuste ou la bureaucratie peuvent détruire les petites entreprises. Une association de plusieurs entreprises peut exercer une pression plus efficace sur le gouvernement pour créer un environnement plus favorable.
4. En cas de vide juridique en matière de contrats ou de difficulté à l'appliquer, les accords doivent être passés entre les producteurs et les entreprises avec la signature d'un tiers (par exemple, l'autorité locale) qui jouera le rôle d'arbitre en cas de différends. Pour garantir le maintien de l'entreprise agricole entre les mains des locaux, l'achat de parts par les entreprises extérieures ou le droit de vote de ces dernières doit être limité. Le cofinancement des bailleurs durant la phase d'élaboration du plan de développement constitue également un moyen efficace pour permettre aux petites entreprises agricoles d'investir et de conserver leur indépendance.
5. Il doit y avoir un mécanisme d'appui des organisations en faveur des nouvelles entreprises pour plusieurs années. Les aspects importants sont la gestion des finances, la compréhension des contrats et l'enregistre-

Nam Phuk Farmers Group Enterprise

En 2007, *Nam Phuk Farmers Group Enterprise* voit le jour, avec pour objectif d'accroître le revenu des producteurs locaux d'arachide. En 2008, leurs bénéfices augmentent. Au lieu de vendre des arachides non décortiquées à bas prix, ils ont vendu des amuse-gueule de grande qualité aux restaurants locaux. La demande dépassait l'offre.

Au début de l'année 2009, l'entreprise a élaboré son plan de développement afin de produire un engrais bio granulé pour ses propres exploitations agricoles, mais également pour en vendre aux agriculteurs voisins. Dans leur plan, ils soutiennent que l'importation des engrais chimiques a ajouté un coût très élevé qui a immobilisé leur capital pendant quatre mois environ. Les agriculteurs ont également trouvé que ce coût élevé rend les risques trop importants en cas de mauvaise récolte. A la mi 2009, l'usine a été créée et a commencé à produire de l'engrais bio à l'aide d'un mélange d'ingrédients locaux.

ment des procès-verbaux de réunions. Le gouvernement pourrait jouer un rôle, par exemple, en accordant des périodes de démarrage exemptées d'impôts à condition que les bénéfices soient réinvestis dans l'entreprise.

Plans futurs

Les petites entreprises agricoles ont encore besoin de soutien pour plusieurs années, notamment en termes de recherche, de formation et d'appui-conseil. En plus de faciliter la création de nouvelles structures, VECO encourage la constitution d'une association d'entreprises agricoles qui offre à ses membres une chance d'apprendre, d'échanger et de plaider en faveur d'améliorations de l'environnement local des affaires. ■

Kheuavanh Pommathat. Programme Officer, VECO Lao, P.O. Box 261, Houaysay, Bokeo, Lao. E-mail: kheua_vanh@yahoo.com

Stuart Ling. Country Manager, VECO Lao, P.O. Box 261, Houaysay, Bokeo, Lao. E-mail: veco@laopdr.com

Références

-Connell, J.G. et O. Pathammavong, 2007. **Starting an agro-enterprise development process.** Field Facilitators Guide, CIAT Asia.

-Rodener, Daniel, 2007. **Donor interventions in value chain development.** Swiss Agency for Development and Co-operation, Berne, Switzerland.

Pakngao Farmers Group Enterprise

Au début de l'année 2007, les membres d'une famille du village de Pakngao ont joué le rôle d'agent pour un opérateur thaïlandais cultivant du maïs dans leur village. Ils ont reçu les semences de l'opérateur et les ont distribuées à 47 agriculteurs locaux. Au moment de la récolte, les agriculteurs ont revendu le maïs à l'opérateur thaïlandais, mais à bas prix car le maïs avait été non traité. L'opérateur s'est ainsi accaparé des avantages de la collecte, du transport et de la transformation.

Plus tard cette année, une entreprise agricole locale a été mise en place au sein d'un groupe de quatre villages du Laos, des groupes ethniques Khmu et Hmong. Le maïs a été choisi comme le produit ayant le plus de potentiel. 24 autres agriculteurs ont été recrutés pour adhérer au plan qui proposait l'achat d'un tracteur et d'une machine à décortiquer. Chaque agriculteur était disposé à payer l'équivalent local de

735 \$ US pour une part dans l'entreprise, certains empruntant de l'argent à l'intérieur du village pour financer leur participation.

Une fois le plan approuvé, le groupement a bénéficié d'une co-subvention de 4.882 \$ US dans le cadre du projet. Dans le contrat, ces fonds devaient être réinvestis dans le groupement sur une période de 15 ans.

A la fin de l'année 2008, il y avait 120 agriculteurs dans quatre groupements de producteurs (un par village), avec un contrat pour produire du maïs pour l'entreprise. L'augmentation de la surface emblavée, un rendement plus élevé grâce au labourage et des prix plus élevés grâce au décorticage ont permis de quadrupler le revenu total du groupe par rapport à 2007. Avec les bénéfices qui en découlent et l'augmentation du nombre d'investisseurs locaux, l'entreprise a investi dans l'acquisition d'un camion au début de 2009.



Le bon goût de l'effort commun

Stephen Taranto et Stefano Padulosi

Le tourisme communautaire fait référence à de petites entreprises touristiques créées et gérées par une communauté locale. Celles-ci sont mises en place pour veiller à ce que la plus grande partie des retombées économiques du tourisme restent dans les communautés locales et non entre les mains des agences de voyage étrangères. L'agro-tourisme se réfère à des expériences touristiques axées sur la production agricole et la consommation de produits agricoles locaux. Les exemples vont des visites d'entreprises viticoles en Italie, aux journées d'échange avec une communauté agricole traditionnelle des Andes, en passant par la connaissance des spéculations cultivées et de leur mode d'utilisation.

Ces approches représentent un secteur en pleine croissance de l'économie bolivienne : une enquête rapide révèle que plus de 30 initiatives les testent aujourd'hui, ce qui offre un service intéressant pour les visiteurs et profite aux communautés locales. Dans certains cas, ces activités sont menées avec la conviction qu'elles peuvent jouer un rôle important pour servir de vitrine aux systèmes andins de production agricole et à leur remarquable biodiversité agricole. Composée de nombreuses espèces de plantes et d'animaux, cette diversité est le plus souvent entretenue par les petits exploitants. A travers les stratégies de diversification participatives et les relations avec les marchés touristiques et alimentaires locaux et internationaux, ces activités visent à exploiter les cultures autochtones avec une perspective de création de revenus.

Agro-tourisme autour du Lac Titicaca

Le partenariat établi entre *Bioversity International La Paz on Foot* et d'autres organisations (voir encadré) a pour objectif d'évaluer et de décrire la biodiversité agricole locale, l'état actuel de sa conservation, et de chercher des moyens pour renforcer les revenus des familles locales à travers l'agro-tourisme communautaire dans une communauté située sur le Lac Titicaca. Notre travail a commencé à Santiago de Okola, une communauté du sud-est de la rive du lac, à près de 4.000 m au-dessus du niveau de la mer. Santiago de Okola est un village traditionnel au bord du lac composé de 60 familles environ et disposant d'un fort potentiel touristique. Il est situé à seulement 1 heure et demie de bateau de l'île du Soleil, la plus importante destination touristique du Lac Titicaca, et à seulement 2 heures et

demie de route de La Paz. La communauté conserve de nombreuses pratiques agricoles traditionnelles ; les agriculteurs cultivent des pommes de terre et d'autres cultures andines telles que l'Oca du Pérou (*Oxalis tuberosa*) et le Quinoa (*Chenopodium quinoa*). Pour ces raisons, ainsi que pour ses paysages impressionnants, les vues du Lac Titicaca et ses belles plages, cette communauté, majoritairement de langue aymara, a longtemps été reconnue comme une destination touristique pour les ressortissants boliviens.

En juin 2006, un groupe de membres communautaires mû par une vision entrepreneuriale a créé l'Association touristique de Santiago de Okola. Ils se sont rapprochés de *La Paz on Foot*. Ils voulaient échanger des idées et discuter des moyens par lesquels ils pourraient améliorer les services qu'offrait leur communauté et accroître leurs revenus. A peu près au même moment, *Fundación PROINPA* s'est approchée de *La Paz on Foot* et a demandé à participer au programme sur les espèces négligées et sous-utilisées financé par le FIDA. *PROINPA* a demandé à *La Paz on Foot* de l'aider à identifier un site approprié pour mettre en œuvre un projet pilote.

Ils ont porté leur choix sur Santiago de Okola en raison de l'attrait du paysage, de sa proximité avec les destinations touristiques existantes et, plus important, de l'intérêt et de l'engagement manifestés par la population locale. L'hypothèse de recherche qui sous-tend le travail est qu'il est possible de générer des avantages supplémentaires (revenus accrus, préservation du patrimoine génétique, survie culturelle) de la biodiversité agricole locale à travers l'agro-tourisme, notamment lorsque les infrastructures et les capacités humaines sont améliorées. Depuis lors, le projet a réalisé une série d'activités. Ils ont, entre autres, facilité les visites d'échange avec les entreprises touristiques communautaires existantes en Bolivie et en Equateur. Ces visites se sont avérées très utiles, car elles ont permis aux agriculteurs d'en apprendre davantage sur la « réalité » de la gestion d'un projet touristique qui contraste avec le « rêve » que suscite une telle entreprise. Les participants ont pu voir l'impact que le tourisme peut avoir en termes de revenus, d'activités quotidiennes et de relations communautaires internes.

Douze familles participent activement au projet et ont aménagé des chambres pouvant contenir jusqu'à quatre lits. Environ

10

Partenariats pour le développement et la conservation de la biodiversité agricole

Plusieurs organismes sont impliqués dans cette initiative, tous avec des intérêts et des expériences différents. La *Fundación PROINPA*, une institution de recherche et de conservation de la biodiversité agricole basée à La Paz, figure parmi ces organisations.

Ainsi, après plus de 15 années de travail, ils ont acquis une grande connaissance de la complexité des dynamiques sociales et technologiques qui caractérisent la région andine. Parmi ces organismes figurent aussi l'UCODEP (Unité et Coopération pour le Développement de la Population), une ONG, basée à Rome, qui a travaillé sur un certain nombre de projets de développement durable, notamment des initiatives visant à aider les communautés locales à profiter du tourisme. *La Paz on Foot* constitue un troisième partenaire. Il s'agit d'un petit projet d'agro-tourisme et d'éducation à l'environnement qui organise des parcours et des programmes touristiques mettant l'accent sur l'histoire naturelle et culturelle des Andes centrales.

Le nom illustre les expériences « *slow-paced* » (à pas lents) qu'offre la société : visite des communautés « à pied » et implication dans de véritables échanges avec les populations locales.

D'autres contributions proviennent de « *Alexander Coffee* », une importante chaîne de restaurants située dans la capitale bolivienne. Cette chaîne a une longue histoire de collaboration avec les communautés agricoles et a soutenu le développement de deux coopératives ayant réussi dans la production de café bio. *Bioversity International* apporte sa contribution en fournissant un cadre global dans une optique multidisciplinaire et multipartite. L'un des objectifs de *Bioversity* est l'appui aux projets pilotes permettant de réduire la pauvreté et de générer des revenus pour les communautés rurales, tout en conservant la biodiversité agricole et les pratiques culturelles connexes nécessaires pour entretenir la diversité génétique *in situ*.



Les touristes ont un avant-goût de la biodiversité locale à travers des visites de fermes de la communauté.

90 touristes venant d'Europe et des États-Unis ont visité la communauté en 2008. On en attend davantage en 2009. Ces touristes sont restés avec les familles selon le concept de « séjours en famille d'accueil », passant du temps et partageant les repas avec ces dernières. Normalement, un touriste participe à un tour de village de 3 heures. Il s'agit de visites des jardins potagers, des parcelles agricoles, de l'école communautaire et d'un déjeuner traditionnel composé de produits locaux. PROINPA a dirigé la conception de lots à jardiner qui présentent la riche biodiversité agricole de la région du Lac Titicaca.

Certains défis restent à relever...

Même si la communauté de Santiago de Okola est enthousiaste à l'idée de son projet, il existe encore de nombreux obstacles à franchir. En raison de leurs nombreuses obligations agricoles et de leurs autres activités domestiques, il est difficile, pour les familles participantes de consacrer du temps à la « croissance » de leur nouvelle entreprise. L'arrivée toujours imprévisible et irrégulière des touristes ne facilite pas l'investissement de ressources humaines et financières pour améliorer les conditions de logement et les autres services. En outre, l'eldorado trompeur que constituent les zones urbaines fait que l'exode périodique ou définitif reste une option pour beaucoup.

Néanmoins, l'intérêt affiché par les familles participantes est vif, et les techniciens du projet travaillent en étroite collaboration avec tous les membres de la communauté pour rendre le projet durable. Par exemple, ils invitent davantage de familles à participer. Les familles investissent également des ressources personnelles dans les petites améliorations, par exemple, le nettoyage des ordures dans le village, la peinture des chambres et l'achat d'ustensiles et de vaisselle pour les touristes.

Nous avons de nombreux projets pour les mois à venir. Nous allons mettre en place un musée agricole communautaire et organiser des ateliers qui se pencheront sur la préparation de repas originaux et attrayants à base de variétés culturelles locales. Nous allons rédiger le règlement interne de la

société communautaire et mettre sur pied un site Web (www.santiagodeokola.com) sera bientôt disponible. Avec le soutien d'UCODEP, les représentants de l'initiative agro-touristique Runa Tupari de Cotacachi, en Equateur, se rendront à Santiago de Okola. Dans le même temps, l'on essaie de réintroduire plusieurs variétés de cultures locales dans les exploitations agricoles, telles que le *cañawa* (*Chenopodium pallidicaule*) et de nouvelles variétés de pommes de terre et de quinoa. L'on espère ainsi diversifier les régimes alimentaires et aider les agriculteurs à conserver les traditions agricoles régionales.

... et bien au-delà

La chaîne de restaurants *Alexander Coffee* constitue un autre partenaire important dans la conservation du patrimoine agricole des communautés telles que Santiago de Okola. Leur café est très apprécié des touristes et des boliviens de classe moyenne à supérieure. En 2008, avec le soutien d'UCODEP, de PROINPA et de *La Paz on Foot*, *Alexander Coffee* a mené une série de campagnes de sensibilisation à la nutrition, à la valeur culturelle et économique des trois graines andines (quinoa, cañawa et amarante).

Ces graines ont une très grande valeur nutritionnelle, mais leur production ne peut guère rivaliser avec celle du blé, du maïs ou d'autres produits connexes. Trop souvent, les gens choisissent de ne pas les consommer en raison de l'étiquette d'aliments de pauvres qu'on leur colle, un stéréotype qu'il est difficile d'éliminer. Diverses activités ont eu lieu pendant les trois mois de campagne. L'on a préparé quatre nouveaux plats à base de graines (muffins à l'amarante et salade de quinoa, par exemple) et placé des dépliants sur les tables et comptoirs des restaurants avec des informations sur l'histoire, la culture et les valeurs nutritionnelles de chaque culture.

Les résultats chez les consommateurs boliviens ont été encourageants, montrant une augmentation accrue de la consommation de ces céréales. Les touristes internationaux qui ont visité *Alexander Coffee* pourraient avoir du mal à consommer une variété de

céréales des Andes dans leur pays, faute d'en trouver. Toutefois, l'idée était au moins de les rendre plus conscients de la richesse agricole de la région andine, un aspect souvent négligé par les entreprises touristiques opérant dans la région.

L'expérience a montré que, grâce à la collaboration entre les ONG et le secteur privé, il est possible d'atteindre un large public avec des informations importantes pour renforcer la sensibilisation sur la consommation des cultures locales. Elle a également confirmé que la promotion de la biodiversité agricole locale ne peut être efficace que si nous faisons appel à des approches innovantes et tenant compte de la culture. Elles doivent être particulièrement orientées vers les jeunes générations pour qui les denrées alimentaires locales doivent être une occasion de redécouvrir leurs propres racines et traditions de manière agréable.

Les partenariats noués au cours de ce projet dépendront en définitive de la volonté des agriculteurs et communautés locaux de continuer à utiliser les espèces et variétés de cultures négligées et sous-utilisées. A Santiago de Okola, les approches novatrices qui mettent l'accent sur la diversification des économies des agriculteurs semblent fonctionner, même si cela reste à un niveau de balbutiement. Les coordonnateurs de projet sont activement à la recherche d'un soutien supplémentaire pour pouvoir continuer et, nous l'espérons, reproduire les résultats positifs obtenus jusqu'ici. L'intérêt et l'engagement des agriculteurs sont essentiels à ce processus. Mais, étant donné que le succès commence à venir, nous sommes sûrs que cet intérêt et cet engagement vont continuer à fleurir comme leurs jardins. ■

Stephen Taranto et **Stefano Padulosi**. Casilla 222618, La Paz, Bolivie.
E-mail: info@lapazonfoot.com ;
<http://www.lapazonfoot.com>

Références :

-McKenzie-Mohr, D. et William Smith, 1999. **Fostering sustainable development: An introduction to community-based social marketing**. New Society Publishers. Gabriola Island, B.C., Canada.

-Swisscontact, 2008. **Deep inside Bolivia: Guide to community ecotourism**. Conservation International, Fundacion PRAIA, Swisscontact, PPD/PNUD. La Paz, Bolivia.



Les abeilles, le commerce ...et le succès

Verina Ingram

12

A l'instar de nombreux autres pays, au Cameroun, le secteur du miel a longtemps été une source d'activité traditionnelle à petite échelle. Cependant, une série de projets visant à préserver les ressources naturelles de ce pays et à développer des activités génératrices de revenu ont facilité une évolution dynamique dans ce secteur. Grâce aux différentes formations dispensées aux organisations et communautés locales, on compte à présent des centaines d'apiculteurs, en particulier dans les régions montagneuses de l'Ouest du Cameroun, qui produisent plus de 3.000 tonnes de miel et 50.000 kg de cire (d'une valeur de 3 millions d'euros environ). Au cours des dernières années, le volume des exportations de cire et de propolis vers l'Europe a augmenté, le miel a obtenu une certification organique, un système de certificat d'origine a été établi et une législation nationale visant à garantir les normes de qualité du miel a été approuvée. Un nombre croissant de groupes d'apiculteurs a été enregistré et les prix de vente ont augmenté. Néanmoins, tous les acteurs estiment que l'apiculture pourrait jouer un rôle beaucoup plus important du point de vue des ressources naturelles et de la lutte contre la pauvreté.

Maîtriser les principaux goulots d'étranglement

Il y a quelques années, le *Western Highlands Conservation Network* (Réseau pour la préservation des Montagnes de l'Ouest), un groupe de 22 ONG intéressées par la préservation de l'environnement, l'agriculture, l'agroforesterie et les moyens d'existence a décidé de collaborer avec des organismes publics et privés pour s'attaquer à ce que l'on considère comme une difficulté majeure : la commercialisation du miel. Une étude de marché menée avec le concours de l'Organisme de développement des Pays-Bas, la SNV, montre le potentiel de production du secteur apicole du Cameroun ainsi que la pauvreté dans laquelle les communautés de producteurs vivent. Depuis lors, l'organisme dénommé "Guide d'Espoir", ou "*Guiding Hope*", qui regroupe la plupart des parties intervenant dans cette étude, a été un des principaux catalyseurs du développement des relations commerciales. Créé légalement en mai 2007 seulement, ses membres



Photo : Verina Ingram

La qualité étant meilleure, les producteurs ont bien raison d'exiger de meilleurs prix ! Etal de produits divers et variés dans ce marché de Yaoundé.

ont plus de 15 années d'expérience en matière de promotion de l'apiculture, de production de miel et de produits biologiques dérivés de l'abeille ainsi que de leur commercialisation dans les marchés de l'Afrique de l'Ouest et de l'Europe.

L'objectif de *Guiding Hope* est de renforcer les liens qui existent entre le marché et les producteurs défavorisés du secteur apicole. *Guiding Hope* informe ces derniers, leur indique les opportunités, leur facilite les procédures, leur fournit un soutien et partage avec eux les risques et les charges de la vente sur le marché extérieur. Ainsi,

il devient le chaînon manquant du circuit commercial, et suscite l'espoir chez les producteurs en s'engageant auprès d'eux, dans la transparence. Il veille également à la rigueur et au contrôle de qualité requis pour accéder aux marchés internationaux. *Guiding Hope*, qui est un petit organisme, compte 6 membres qui gèrent les affaires (et forment le Conseil d'administration) et 22 employés. Il fait également appel à des consultants occasionnels et à des fournisseurs de services. En 2008, il comptait 10 obligataires dont trois qui sont des membres qui ont investi de l'argent dans

Les Prix SEED

Le Prix SEED est un prix nominal, mais aussi un programme de 12 mois de services de soutien adaptés aux besoins des bénéficiaires qui vise à renforcer et à mettre à l'échelle les activités. L'Initiative SEED est un réseau mondial pour l'exécution des partenariats de développement durable fondé par l'UICN, le PNUE et le PNUD en vue de faire des avancées concrètes vers la réalisation des objectifs inscrits dans la Déclaration du Millénaire des Nations Unies lors du Sommet mondial pour le Développement durable de 2002. SEED se focalise sur les partenariats d'entreprise établis au plan local dans les pays en développement. Il a pour objectif de promouvoir et de renforcer les capacités aux moyens novateurs par lesquels des groupes œuvrent ensemble à l'amélioration de leurs revenus et de leurs moyens de subsistance, à la gestion et à la préservation des ressources et écosystèmes naturels.

l'entreprise. La totalité du fonds de roulement provient de ces obligataires et des bénéficiaires réinvestis.

En septembre 2008, *Guiding Hope* a remporté l'un des cinq prix internationaux SEED pour l'Entreprenariat en matière de développement durable pour ses travaux visant la mise à l'échelle des impacts socioéconomiques et environnementaux (voir Encadré 1). SEED soutient *Guiding Hope* dans son développement par le renforcement des capacités et des conseils techniques. Il est certes prématuré de procéder à une évaluation, cependant ce prix a permis de recadrer le plan d'activités, il a incité à formaliser et à vérifier les comptes. Il a aussi permis de consolider les accords avec les partenaires et les fournisseurs, d'établir des liens avec des acheteurs éventuels, de produire des documents de relations publiques, d'attirer l'attention des média

et d'élaborer trois projets de financement. Un tel soutien est nécessaire pour donner plus de crédibilité aux jeunes organismes inconnus et de petite envergure en leur permettant de multiplier les contacts dans le marché international et d'avoir accès à des capitaux abordables.

Chaînes et partenariats

L'importance de la commercialisation a persuadé *Guiding Hope* d'adopter la méthode de la chaîne des valeurs (qui offre des profits durables aux parties prenantes, des tarifs intéressants aux employés et des prix équitables aux fournisseurs). L'on s'attend aussi à ce que cette méthode ait un impact positif sur l'environnement et un « effet multiplicateur sur la société » en encourageant la participation des hommes, des femmes, et des jeunes de toutes les couches socioéconomiques, ethniques et religieuses. Le modèle de gestion du groupe est basé sur une collaboration entre trois principales structures dont l'une est un organisme de développement dénommé PAELLA (ou *Programme d'Appui aux Initiatives Locales à l'Auto-Emploi*). Elles fournissent l'assistance technique nécessaire pour répondre aux normes et à la législation en vigueur en Europe et former et soutenir toutes les communautés de producteurs. *Tropical Forest Products*, un petit importateur et distributeur de miel et de cire au Royaume-Uni, est un autre partenaire important avec lequel le groupe est en train de négocier pour un accord commercial à long terme.

Le troisième, et de loin le groupe le plus important, comprend 755 familles d'apiculteurs qui fournissent du miel brut, de la gaufre et de la propolis. *Guiding Hope* a signé des accords avec ce groupe dont les familles ont un revenu moyen annuel de 400 000 FCFA (ou 800 \$US). L'apiculture représente pratiquement la moitié de leur revenu total. *Guiding Hope* les aide à se regrouper et leur dispense une formation sur les aspects techniques de production et d'organisation (contrôle de qualité, administration et comptabilité). Ce soutien

est basé sur leurs besoins spécifiques – de l'adduction d'eau potable à la construction de salles communautaires qui servent également de centres de perception. Cela signifie que les familles peuvent développer leurs propres activités axées sur l'apiculture, travailler ensemble dans des projets de développement communautaires et avoir le pouvoir de négociation leur permettant de vendre leurs produits à des prix raisonnables. Des formations sur la transformation des produits ont également permis aux communautés d'améliorer la qualité du miel et surtout d'augmenter la valeur des produits dérivés. *Guiding Hope* a présenté de nouvelles techniques de production de cire (pour la région) aux acheteurs européens, et encourage la production d'articles comme le savon, les crèmes et les bougies. Les organismes peuvent vendre ces produits au niveau local. S'ils ont la qualité requise, *Guiding Hope* propose de les intégrer dans son réseau de commercialisation du miel dans les principales villes du Cameroun et de les destiner éventuellement à l'exportation.

Guiding Hope s'intéresse également à travailler avec des agriculteurs de la province de l'Adamaoua, une zone de forêts montagneuses située dans la Région du Nord-Ouest qui est la principale zone de production de miel au Cameroun. Le miel qui y est produit est généralement de grande qualité. Quatorze groupes ethniques différents vivent dans l'Adamaoua. Traditionnellement, l'apiculture y était pratiquée par les Gbaya, l'un des groupes les plus nombreux, mais d'autres groupes pratiquent de plus en plus cette activité vu les nombreux avantages qu'elle comporte. La plupart des familles associent l'apiculture à l'agriculture, au commerce de bétail, à la pêche et à la chasse, la vente du miel fournissant un revenu monétaire saisonnier. Les abeilles sont également indispensables à l'agriculture étant donné qu'elles constituent l'un des principaux agents de pollinisation des arbres forestiers, des cultures locales, et des fruits importants comme les mangues et les avocats.

13

Chaînes de valeur

Le terme "chaîne de valeur" est utilisé depuis plus de 20 ans. Il se réfère à toute une série d'activités nécessaires pour accompagner un produit ou service, depuis la conception jusqu'au consommateur final, en passant par la production et la livraison. Une chaîne de valeur peut être le moyen par lequel une société développe un avantage compétitif et crée une valeur pour l'actionnaire. Il peut également montrer l'interrelation et la dynamique entre des entreprises individuelles. Une définition étroite des chaînes de valeur axée sur l'économie implique l'identification d'une série d'activités génératrices de valeur exercées par un organisme. Une approche systémique plus large examine un ensemble complexe d'activités mises en oeuvre par différents acteurs, des producteurs primaires, moissonneurs,

transformateurs, commerçants, fournisseurs de services et clients. Cette approche est également dénommée échelle des valeurs. L'analyse de la chaîne de valeur couvre des questions comme l'organisation, la coordination, les relations de pouvoir entre acteurs, les aspects de liaison et de gouvernance.

L'approche de la chaîne de valeur a été un outil analytique très utile pour examiner de façon plus objective la position d'un organisme au sein d'un marché. Elle permet d'étudier les conséquences de la responsabilisation d'un groupe (les producteurs) et l'identification du moyen de le mettre en rapport avec des importateurs et des consommateurs. Elle permet d'analyser les implications du rôle joué par chacun à une étape donnée et d'aider à identifier les partenaires dans la chaîne.



Photo : Verina Ingram

Aminatou Hamoua, contrôleur interne de *Guiding Hope*, utilise un réfractomètre pour déterminer la teneur en humidité du miel pour en garantir la qualité.

Relance de l'entrepreneuriat

A ce jour, *Guiding Hope* a développé une série de produits destinés au marché national (commercialisation du savon, des bougies et de deux variétés de miel : "Savannah Miel Royal" et "White Mountain"), il a exporté plus de 100 tonnes de cire d'abeille vers l'Europe. Il s'apprête actuellement à exporter du miel vers l'Europe. Il envisage d'exporter, en 2009, au moins 50 tonnes dès que le Projet de contrôle du résidu du miel, présenté en février 2009, à l'Union européenne est approuvé. *Guiding Hope*, en tant qu'initiateur de l'Union camerounaise des Apiculteurs exportateurs a été le principal organisme à collaborer avec le gouvernement dans la mise en oeuvre de ce projet. Le groupe a également investi dans la mise en place d'un système de production organique qui pourrait être certifié. En novembre 2008, il a réussi à recevoir de la U.K.'s Soil Association la certification organique pour le miel, la cire et la propolis. Le label organique augmente le prix de vente de presque 50%. Grâce à "des contrats avec des fournisseurs privilégiés", *Guiding Hope* vise également le marché du commerce équitable qui négocie des accords à long terme.

Il est aujourd'hui question d'élargir cette approche et d'en faire profiter d'autres villages. *Guiding Hope* se propose de continuer à travailler avec les villages de l'Adamaoua et environ dès que les premiers auront atteint leur pleine capacité de production. Cela garantit le contrôle de qualité et la traçabilité et permet de tirer meilleur parti des rares ressources disponibles pour un développement durable intégré et une approche commerciale. Ce modèle sera alors étendu aux coopératives du Nord-Ouest dont trois ont déjà manifesté leur intérêt. L'approbation du Projet de contrôle du résidu de miel offre en-

core plus de possibilités puisqu'elle ouvre le marché de l'exportation vers l'Europe à d'autres organisations. Cela s'étendra avec le développement de normes nationales du miel et de l'apiculture, aidant ainsi à la promotion d'un produit de grande qualité chez les consommateurs du Cameroun et de l'étranger. C'est une initiative conjointe qui a démarré avec la Fédération nationale des apiculteurs qui collabore de plus en plus avec le gouvernement. Il y a seulement quelques années, on ne savait pas exactement quelle agence gouvernementale contacter ou laquelle impliquer. Grâce à une série de réunions et de discussions, les rôles et responsabilités au sein du Ministère de l'Elevage et de la Pêche sont à présent clairement définis.

En dehors du revenu qu'elle apporte, *Guiding Hope* est également d'avis que l'apiculture peut permettre d'avoir de bons services agricoles et environnementaux (pollinisation, régénération et préservation des forêts), qui contribuent tous à un commerce durable. Les échanges avec des villageois ont montré l'intérêt de ces derniers à participer à ces interactions. Conjointement avec PAELLA et différentes agences gouvernementales, (comme le Ministère de l'Elevage, du Commerce et des Petites Entreprises), l'éducation environnementale est devenue une priorité, d'où la création de pépinières communautaires et d'activités de reboisement et la définition, d'un commun accord, de zones communautaires de régénération et d'apiculture. Le soutien du Prix SEED permettra à *Guiding Hope* de créer d'autres conditions favorables aux apiculteurs. Cela aura, pour l'agriculture, des implications positives telles qu'une pollinisation accrue et la possibilité de fabriquer du compost à partir des résidus de miel et de cire. Les agriculteurs espèrent diversifier et sécuriser des revenus monétaires nets par la transformation des produits dérivés de l'abeille. Cela a en-

traîné des changements dans les pratiques apicoles ainsi que des innovations telles que de nouvelles conceptions de la ruche qui facilitent la récolte et permettent aux agriculteurs de résister aux attaques des animaux, et des fours à haut rendement énergétique. Les communautés sont aussi en train de classer les terres improductives et dégradées en faveur de l'agroforesterie, de la culture d'espèces qui peuvent fournir des matériaux de ruche, du bois de chauffage et protéger les zones de captage des eaux.

Avec le temps, l'histoire réelle nous sera contée, mais il semble que l'entrepreneuriat rural à petite échelle dans le secteur agricole entraîne déjà des transformations institutionnelles et sectorielles profondes. Nous pensons qu'il a la capacité de générer des revenus et le développement communautaire sur une base durable. ■

Verina Ingram. Chercheur, *Center for International Forestry Research (CIFOR)*, c/o IITA Humid Forest Ecoregional Centre, B.P. 2008, Yaounde, Cameroun. E-mail: vingram@cgiar.org

Références

- Aizen, M. A. et al., 2008. **Long-term global trends in crop yield and production reveal no current pollination shortage but increasing pollinator dependency.** *Current Biology* 10 (16).
- Bees for Development, 2006. **Observer presentation - The African honey trade: Unlocking the potential.** UNCTAD Expert Meeting; Enabling small commodity producers in developing countries to reach global markets, UNCTAD Commodities Branch.
- Erasmus, T., et al., 2006. **Highlands honey and bee products market study.** Netherlands Development Organisation (SNV), Yaounde, Cameroun.
- Ingram, V. and F. J. Niba, 2008. **More money from honey by-products.** Netherlands Development Organisation (SNV), Yaounde, Cameroun.
- Ja'afar-Furo, M. R., 2006. **A comparative analysis of beekeeping and crop production in Adamawa State, Nigeria.** *APIACTA* 41: 44 -53.
- Soukountoua, Y. et al., 2007. **Report of the socio-economic study based on beekeeping in Adamoua.** PAELLA-E, Ngoundal, Cameroon.



FONDEOU : Ferme multifonctionnelle ou l'histoire d'un paysan entrepreneur

Patrice Awanou, Awa Faly BA Mbow

Au Bénin, en lisière de la route nationale inter Etat n°1 qui relie Cotonou à Lomé (Togo), à environ 3 km de la ville de Comé (département du Mono), le voyageur averti remarque un espace particulièrement boisé et une enseigne discrète. S'il ralentit, il distinguera une bâtisse peinte en chaux avec cette inscription : « restaurant de la 4^{ème} dimension ». Il est alors arrivé à la ferme FONDEOU qui signifie en langue Fon « lève-toi tôt et travaille bien ». Tout un symbole.

C'est avec un grand sourire et une poignée de main ferme que le maître des lieux accueille ses visiteurs. Patrice Awanou est un béninois d'une quarantaine d'années qui est venu s'installer dans ce département du Mono, il y a maintenant 10 ans, pour créer sa propre ferme. Il raconte volontiers l'histoire de sa ferme si spéciale en faisant visiter les quatre (04) hectares de superficie qui mobilisent quatre (04) personnes à plein temps et 3 autres occasionnelles pendant les périodes d'intenses activités. Il explique les raisons de son choix : « J'ai décidé de m'installer à Comé dans le département du mono pour trois raisons : 1) le fait d'être au bord d'une route Inter Etat permet un accès facile à la ferme et aussi l'écoulement des produits ; 2) les activités sont directement visibles des autres paysans qui passent et ont ainsi la possibilité d'apprendre les techniques modernes de labour, et de semis en lignes, ce qui ne se faisait pas dans la région ; 3) et pour mes approvisionnements en matières premières tant pour les animaux que pour les végétaux, je suis situé à une (01) heure de taxi de Cotonou et de Lomé, la capitale du Togo.

Un système de production intégré

La ferme FONDEOU allie les cultures vivrières (maïs, manioc, arachide, igname, niébé) le petit élevage (volailles et lapins), la production des légumes locaux (gombo, amarante, épinard, crin - crin, piment, gingembre etc.) et celle de légumes dits exotiques (laitue, carotte, poivron, chou, concombre, radis). Il y a aussi des arbres fruitiers tels que les oranges, les noix de coco, les mangues greffées, les anacardières, les avocatiers, les ananas (pain de sucre) et, bien sûr, les bananes plantains. Il y a aussi des palmiers sélectionnés en fructification. Tout cela dans une intégration parfaite qui fait la ferme ressembler à un jardin d'Eden où tout est comestible. L'idée de diversifier les activités est



Photo : Awa Faly BA

Patrice en train de retirer un rejeton de bananier dans sa ferme

née dès le début de la création de la ferme et ceci pour répondre aux quatre (04) éléments dont l'homme a besoin pour vivre : les glucides (maïs, féculents), les protides (protéines animales : viande, œufs et autres protéines végétales comme le soja) ; les lipides (arachides et palmiers à huile) et les vitamines, cellulose et acide aminés qu'on peut retrouver dans les légumes et la dizaine de variétés de fruits produites sur la ferme. Ce sont tous ces éléments qui assurent une sécurité alimentaire sinon une souveraineté alimentaire selon Patrice.

Toutes ces activités sont liées dans un système intégré de production avec une grande

complémentarité. En effet, la diversification a pour avantage de permettre de transformer le produit ou les résidus d'une activité en matières premières pour une autre. Par exemple, les déjections des lapins servent de matières premières (fumure organique) pour le jardin et les fruitiers, particulièrement les bananiers plantains, contribuant efficacement à leur croissance et à leur fructification. L'utilisation de matières organiques a plusieurs avantages pour le sol dont la longévité. Ce système intégré permet à Patrice de s'adapter aux aléas de la production. Ainsi, tirant les leçons de la peste porcine et de la grippe aviaire, la ferme FONDEOU a mis

l'accent sur la production cunicole, l'élevage de canards, le maraîchage à contre saison et l'extension du bananier plantain dont le lancement officiel s'est fait le 1^{er} novembre 2008.

Du champ au restaurant : un entrepreneuriat engagé

Après une longue promenade, Patrice invite le visiteur à s'asseoir au restaurant de la 4^{ème} dimension, une longue terrasse sous les frondaisons. Et bientôt, un défilé de plats typiques, concoctés dans la plus pure tradition, vient compléter le tableau. En effet, tous les produits de la ferme FONDEOU sont transformés sur place et deviennent consommables directement. Le restaurant a acquis une certaine notoriété grâce au bouche-à-oreille. C'est ainsi qu'en plus de proposer un menu local varié et très apprécié, Patrice a créé, à la demande de ses plus fidèles clients, un camping Accueil Paysan, lieu de repos paisible dans un cadre naturel.

En 2004, la pression en demande de formation a amené Patrice à transformer la ferme en ONG pour sa reconnaissance officielle et, aujourd'hui, les différentes unités de production constituent des supports en formation théorique et pratique pour tous ceux qui y passent. « La ferme a été créée principalement dans l'optique de montrer à nos jeunes qu'on peut bien vivre sans être un fonctionnaire de l'Etat, et aux hommes politiques et aux dirigeants des pays du Sud, qu'avec l'agriculture, nous n'avons pas besoin de tendre la main aux multinationales, encore moins à la Banque Mondiale et au FMI » dit-il. Patrice est, en fait, un paysan entrepreneur très engagé qui a fait, depuis longtemps, de la formation son sacerdoce.

Titulaire d'un DUEL en Géographie à l'Université Nationale du Bénin en 1988, il a été admis au projet SONGHAI (1988-1991), d'abord en tant qu'apprenant, et ensuite en tant que formateur et responsable de la section vente. Pendant 10 ans, il a travaillé en tant que formateur agricole dans les centres de promotion rurale et d'autres ONG Internationales. « Tous mes anciens élèves devenus fermiers ont réussi dans leur installation » dit-il avec fierté. C'est ainsi, qu'en 1999, Patrice a démissionné de son poste au niveau d'une ONG Danoise (BERNE fondeur Bénin) pour établir sa base à Comé. « La ferme FONDEOU a été démarrée sur fonds propres à partir de mes économies faites en dix (10) ans de prestations de services en tant que formateur agricole auprès des ONG qui sollicitaient mes services ».

Entre reconnaissance et défis

« Les activités menées dans la ferme me permettent de vivre et de faire vivre ma famille et de répondre correctement aux besoins de mes enfants » affirme Patrice. Toutes les activités n'ont pas le même seuil



Patrice dans son restaurant la "4ème dimension"

de rentabilité, la formation et transformation constituent des activités non négligeables. En effet, le restaurant, sur qui s'appuie la transformation, est actuellement la section qui rapporte le plus avec une petite clientèle fidèle. La formation permet un transfert de compétences techniques théoriques et pratiques et, pour ce paysan entrepreneur engagé, ce transfert de savoirs n'a pas un coût encore moins un prix. « Nous le faisons pour préparer la relève et montrer aux jeunes pleins d'ambitions que l'agriculture est un métier noble » La ferme bénéficie d'un partenariat avec les jeunes de l'Association Capharnaüm de Lyon en France qui ont aidé pour le financement de la construction du logement des apprenants sur la ferme.

En 2001, Patrice Awanou a été déclaré meilleur producteur de la commune de Comé et pour les services rendus à la nation dans le cadre de la formation des jeunes déscolarisés, il a été élevé au grade de Chevalier de l'Ordre de Mérite Agricole du Bénin à la Présidence de la République. « C'est bien pour moi une distinction honorifique encourageante. Aujourd'hui, c'est mon engagement au niveau de Synergie Paysanne qui m'apporte une grande satisfaction » explique Patrice. En 2004, il adhère comme simple membre du syndicat agricole, en 2005 il est élu délégué communale de la SYNPA, en 2006, 2^e secrétaire général adjoint. Depuis 2007, Patrice est Secrétaire Général et Porte-parole National du mouvement syndical agricole du Bénin. Il peut porter ses connaissances issues des pratiques de terrain à la sphère de prise de décisions et espère influencer la politique agricole nationale.

Le chemin de ce paysan entrepreneur n'a pas été sans écueils. Le premier défi a été d'ordre financier. Il lui a fallu économiser dix (10) ans de prestations de services avant de pouvoir

démarrer cette ferme et passer de formateur à paysan proprement dit. Et cette difficulté persiste jusqu'à présent et limite le développement de la ferme. C'est tout l'intérêt du partenariat et de la mise en réseau dans le cadre du soutien à la formation notamment (recherche de financement). L'autre difficulté est liée à la rareté de la main d'œuvre : aujourd'hui, tous les jeunes bras valides préfèrent conduire des taxi-motos (zémidjan) à Cotonou au détriment des travaux agricoles jugés peu valorisants.

Le paysan entrepreneur engagé de Comé a donc un message à l'endroit des paysans d'Afrique : « Premièrement, j'invite mes frères producteurs africains à diversifier leurs activités sur leurs exploitations. Un éleveur, par exemple, doit toujours avoir son potager à côté et utiliser les excréments de ses animaux comme matières organiques pour les légumes de son jardin. Deuxièmement, les producteurs de pays du Sud devraient accorder la priorité aux cultures vivrières selon l'habitude alimentaire de chaque peuple et ne pas se laisser guider par les multinationales.

Sur sa terrasse de verdure, un lapin braisé dans l'assiette, Patrice conclut : Je suis fier d'avoir réalisé mon rêve quand bien même toutes mes ambitions ne sont pas encore comblées parce que j'avais fait le « fou » il y a dix ans aux yeux de mes amis. Aujourd'hui, tous ceux-là qui me traitaient de « fou » reviennent, fiers, à la ferme et me disent « Tu as eu raison de faire ce choix ! ». ■

Patrice Awanou, Fermier-Entrepreneur-Formateur Agricole, BP 104 Comé, République du Bénin, Email : fondeou2002@yahoo.fr

Awa Faly Ba Mbow, coordonnatrice des programmes IED Afrique BP 5579 Dakar Fann, Email : awafba@iedafrique.org.

Sipili entre en affaire

Josphat Wachira

M. George Kamau est un agriculteur qui vit à Sipili, dans le Laikipia West District de la Rift Valley Province, au Kenya. Dans la mesure où il s'agit d'une zone semi-aride où les pluies tombent très rarement, il plante du maïs à cycle court qui pousse entre trois et six mois. Il est l'un des agriculteurs locaux qui ont connu le succès. Cependant, pour tenter de vendre sa production et faire quelques achats pour sa famille, il lui fallait se rendre à Nyahururu, une ville distante de Sipili de quelque 60 km. Pour surmonter cet obstacle, M. Kamau et son épouse ont décidé de vendre une partie de leurs produits aux populations locales. C'était difficile au départ mais les affaires ont commencé à marcher et ils ont ouvert un petit local. M. Kamau est également responsable de projet avec la «*Tree is Life Trust*» ; il a reçu une formation en agriculture organique, largement pratiquée dans la région. Par ce biais, il s'est rendu compte de l'existence d'un marché pour les intrants agricoles organiques et a alors eu l'idée de vendre localement des engrais bio et d'autres produits similaires.

Pendant les mois d'avril et de septembre où tout le monde travaille aux champs, les affaires marchent au ralenti. Sa famille et lui se concentrent aussi sur leur champ. A la fin de cette période et à l'approche des récoltes, M. Kamau est prêt à retrouver son activité commerciale puisqu'il investit le revenu tiré de son commerce dans son champ dont il vend la production pour ajouter d'autres marchandises au stock de son commerce et être prêt pour la saison festive. Dans la mesure où les intrants agricoles organiques ne se vendent pas sur toute l'année, M. Kamau a réservé un espace dans son local pour vendre d'autres marchandises (marmites, fourneaux et autres articles ménagers de base) permettant d'augmenter son revenu.

Au début, la vente de leur production constituait un grand problème pour les agriculteurs de Sipili. Puisqu'ils ne pouvaient pas porter leurs produits au marché, commerçants et intermédiaires venaient acheter la production. Pour l'agriculteur, cela signifiait accepter les prix bas proposés et donc une perte sèche. L'aide de l'église catholique a permis de venir à bout de cette situation. Les agriculteurs ont construit des réserves pour aliments où ils stockaient les céréales pendant la



Photo: Flickr (Julian van Mossel-Forrester)

Quand les paysans ont la possibilité de vendre leurs produits localement, pas besoin de parcourir de grandes distances pour avoir des clients.

haute saison afin de les vendre lors de la basse saison. Les agriculteurs de Sipili ont pu ainsi gagner leur vie et réaliser des bénéfices.

Dernièrement, les affaires ont été florissantes à Sipili. Le Réseau d'Information des Terres Arides (RITA), ONG nationale qui promeut l'échange d'informations sur le développement durable, a remarqué les efforts des agriculteurs. M. Kamau a aidé à la mise sur pied d'une antenne locale de RITA à Sipili. Cette antenne locale les a aidés à ouvrir un centre d'information, avec un télécentre afin qu'ils puissent commercialiser leur production par le biais des téléphones mobiles. Tout le monde a accès au centre, gratuitement. Des services Internet et courrier électronique y sont disponibles. Le centre aide aussi les agriculteurs à vendre leurs produits en leur donnant les prix pratiqués sur les marchés, même ceux qui sont éloignés de Sipili. Cela signifie qu'ils ont l'information nécessaire pour éviter les intermédiaires et courtiers qui, par le passé, profitaient de leur manque d'accès aux marchés et à l'information. Le commerce, les affaires et l'agriculture à Sipili s'en portent à merveille aujourd'hui.

A présent, M. Kamau est un agriculteur et un homme d'affaires heureux. Trois personnes travaillent pour lui. Avec l'aide

de son épouse, il a installé un système par lequel, à l'approche de la saison des semis, il vend des variétés de semences à cycle court et des engrais organiques. Dès que la plantation commence, il ferme boutique et s'occupe de son champ. Il n'ouvre que le soir, et en fin de semaine, jusqu'au moment des récoltes. Après la moisson, plus rien ne le retenant sur le champ, il recommence à faire fonctionner la boutique au quotidien. De septembre à mars, et les opportunités commerciales aidant, la plupart des habitants de Sipili disposent de revenus pour leur propre bien-être mais aussi pour préparer la prochaine saison.

Sa créativité et sa perception d'un créneau pour les intrants agricoles organiques à Sipili ont constitué un facteur important dans la réussite de Georges. Par cette réalisation, il a été le premier à introduire ces intrants et d'autres produits assez bon marché. En augmentant la gamme de biens échangés, son initiative a également profité à la communauté car les populations n'étaient pas obligées de faire des kilomètres (ce qui coûte de l'argent et du temps) pour acheter les choses dont elles avaient besoin. ■

Josphat Wachira, *Tree is Life Trust*, Catholic Diocese of Nyahururu, P.O. Box 1206, 20300, Nyahururu, Kenya. E-mail: kairungi2009@yahoo.com



REST : une collaboration salubre au Tigray

Abraham Lemlem

18

Bien que le nombre de têtes de bétail dont dispose l'Éthiopie soit relativement élevé, les éleveurs sont confrontés à de multiples difficultés. C'est un fait particulièrement avéré dans la province nord du Tigray où plus de 80 % de la population pratiquent l'agriculture de subsistance – et où la production alimentaire ne couvre que 40 % des besoins. Les zones de pacage sont un bien commun, le pâturage étant libre et non réglementé. De nombreuses zones ont perdu leur couvert végétal du fait d'une mauvaise gestion, ce qui a entraîné l'érosion du manteau et le ravinement. Cette situation a progressivement mené à la dégradation de l'environnement et à la baisse de la production agricole et animale.

Pour essayer d'accroître la production de lait, REST, l'Association humanitaire du Tigray, a introduit le bétail Begeit dans cette région. Elevées à l'origine dans les basses terres de l'Éthiopie, les vaches Begeit sont connues pour leurs avantages multiples : elles s'adaptent bien aux conditions locales et ont une production laitière élevée. Elles peuvent produire jusqu'à huit litres de lait par jour. Cependant, les éleveurs font face à un problème auquel ils ne s'attendaient pas : ils n'arrivent pas à vendre leur lait. Bien que leur propre consommation se soit considérablement accrue, comment pouvaient-ils faire pour accroître leurs revenus en vue d'obtenir des bénéfices supplémentaires ?

Encourager les agriculteurs à travailler en collaboration

Comme le montre l'Encadré 1, de nombreux agriculteurs qui ont travaillé en collaboration avec REST ont réalisé des bénéfices. Cependant, il leur a été précisé, au cours de réunions tenues avec des vulgarisateurs et les autorités locales, qu'il fallait faire des efforts supplémentaires pour arriver à commercialiser les produits. L'idée de former des groupes de marketing a été largement partagée dans la mesure où ils devaient fonctionner comme des unités de "postes de traite". Les petits exploitants agricoles devaient s'organiser pour collecter et vendre le lait et, en même temps, le transformer pour vendre différents produits à valeur ajoutée. Tous les groupes devaient finir par être des entités indépendantes au sein de la communauté et seraient reconnus comme étant des coopératives, une fois légalement agréés.

La création de cette coopérative visait différents objectifs dont celui d'aider les agriculteurs à commercialiser leurs produits. Mais l'on s'attendait également à ce que l'état nutritionnel de la population s'améliore grâce à une plus grande disponibilité de lait. Les agriculteurs espéraient accroître l'efficacité de leur système de transformation de lait et diminuer la quantité de lait perdue au cours du processus de transformation. Tout était conçu comme un "programme

de développement du secteur laitier" dont le succès dépendait largement de la commercialisation et de la disponibilité de techniques de transformation à petite échelle. Les agriculteurs s'intéressaient à la production de produits laitiers de grande qualité et à la possibilité de les stocker. En collaborant, ils souhaitaient résoudre leurs problèmes ensemble, ce que des individus isolés n'auraient pas pu réaliser. Cela suppose la mise en commun de leurs connaissances, de leurs richesses et de leurs capitaux. Il est évident que le fait d'agir en groupe élargi permettait d'améliorer le niveau de vie des membres individuels par la réduction des coûts de production et la pratique de meilleurs prix.

La première mesure prise a été d'attribuer des rôles et responsabilités spécifiques à tous ceux qui sont concernés. Les agriculteurs engagés ont été invités à se regrouper et à consacrer le temps et l'énergie nécessaires à la production de lait. REST fournissait, aux groupes, des vaches laitières, à crédit, des graines fourragères, des aliments de bétail (comme la mélasse), ainsi que des boîtes et du matériel de traite. Elle leur offrait également de l'appui technique et soutenait le programme de vulgarisation.

Mais, surtout, REST devait aider à l'organisation des coopératives, ce qui exigeait de suivre des procédures strictes, à savoir : remplir un formulaire de demande destiné aux autorités locales, enregistrer tous les

L'histoire d'Abeba Yebiyo

Abeba Yebiyo est une femme de 55 ans qui vit dans le district de Degua Tembien (ou *woreda*), au centre de la région du Tigray. Elle est à la tête d'une famille de huit personnes et essaye de les soutenir dans des conditions très difficiles. Au mois de juin 2004, REST lui a remis une vache qui a donné naissance plus tard à quatre veaux (un mâle et trois femelles). Mme Yebiyo a vendu le mâle à un voisin, à 600 birrs (55 \$ US, environ). Elle possède à présent deux génisses (dont l'une est pleine), une vache laitière et une taure. Cette situation a donné une dimension toute nouvelle à son foyer. Alors qu'elle se contentait auparavant de cultiver du sorgho et de survivre avec un régime alimentaire très strict, toute la famille s'occupe à présent de ses

bêtes et tire profit des bénéfices. La vache produit huit litres de lait environ par jour, dix mois dans l'année, plus que la consommation de toute la famille.

Mme Yebiyo est actuellement membre d'une coopérative laitière locale. A ce titre, elle leur fournit du lait à 5 birrs le litre, ce qui lui fait un total potentiel de 12 000 birrs par an (1000 \$ US environ). Compte tenu des dépenses qu'elle effectue pour la nourriture et la santé des animaux, sa famille et elle gagnent pratiquement 700 dollars. Ils utilisent la bouse de vache comme combustible et en vendent même une partie pour gagner de l'argent supplémentaire.

Une coopérative qui réussit

La coopérative de transformation et de commercialisation du lait Daero dans le district de Wukro a été créée en mai 2006. Formée au départ de 15 membres, elle est à présent deux fois plus importante. En collaboration avec le département des coopératives d'Etat, REST a aidé ses membres à s'organiser et leur a fourni des vaches Begeit. Les membres du comité de gestion de la coopérative ont reçu une formation et ont été également invités à visiter d'autres coopératives. Ce faisant, ils ont pu voir d'autres procédures d'exploitation, les types de problèmes rencontrés et des moyens de les résoudre. Cependant, le soutien fourni par REST se limite présentement aux visites des agents de vulgarisation, et c'est la coopérative qui est chargée de soutenir ses membres. Tous les mois, par exemple, le son de blé est vendu à prix réduit aux membres qui possèdent des vaches laitières. De nombreux membres ont également bénéficié de prêts.

Le service le plus important de la coopérative réside dans la commercialisation du lait. En ce moment, chaque membre a au moins un hybride et une vache Begeit. 220 litres de lait environ sont collectés chaque jour au poste de vente dont différents produits dérivés parviennent au marché. Chaque

jour, des consommateurs achètent 120 litres de lait entier, 20 litres de lait bouilli, 60 litres de yaourt, 250 gr de beurre et 18 litres de lait écrémé. Ce qui fait une recette totale journalière de plus de 1000 birrs.

Produit	Quantité	Prix/unité (birr)	Recette journalière (en birr)
Lait entier	120 l.	4.00	480.00
Lait bouilli	20 l.	5.00	100.00
Yaourt	60 l.	7.50	450.00
Lait écrémé	18 l.	2.00	36.00
Beurre	0,25 kg.	80.00	20.00
Total			1086.00

Déduction faite des coûts opérationnels (comme le loyer ou le salaire des agents commerciaux), la coopérative obtient un revenu mensuel net de 7578 birrs – l'équivalent de plus de 8.000 \$ US par an.

membres, ouvrir un compte bancaire et faire une description détaillée de toutes les activités prévues ainsi que des résultats attendus. La plupart des coopératives avaient été installées par des agriculteurs d'un village ou d'une seule zone et, dans la plupart des cas, représentaient des groupes d'au moins dix membres. Toutes ces organisations avaient été mises sur pied en tant qu'organisations bénévoles ouvertes à toutes les personnes intéressées, avec égalité de droits de vote pour tous les membres. Selon la loi éthiopienne, les dividendes devaient être répartis en fonction du nombre de parts de chaque membre et par rapport à leur contribution.

Planter le décor

Cependant, alors que toutes les coopératives sont régies par la loi éthiopienne, une des principales conditions pour qu'elles soient officiellement reconnues c'est l'établissement de leur propre règlement. Ce sont des normes internes qui régulent toutes les procédures et qui déterminent les rôles et responsabilités de tous les membres. L'établissement de ce règlement était donc un volet essentiel de ce processus qui a donné lieu à un document spécifique et détaillé. Dans le cadre de ce processus, il fallait définir les objectifs de la coopérative et la manière de parvenir à un accord ou de prendre des décisions. Il fallait également décider des conditions

à remplir pour devenir membre, notamment les fonctions prévues-particulièrement pour les organes de gestion interne. Une section spéciale de ce règlement étudie l'affectation des bénéfices. Toutes les coopératives laitières déduisent 30 % de leur revenu annuel net pour couvrir l'ensemble des coûts de gestion. Le bénéfice restant est réparti entre l'ensemble des membres.

Les membres des différentes coopératives mises en place ces dernières années tiennent à insister sur les nombreux services et, donc, sur les bénéfices obtenus. Comme le montre l'Encadré 2, la commercialisation des produits laitiers entraîne la disponibilité d'une importante somme d'argent. La plupart des coopératives sont donc en mesure de fournir des services

spécifiques. Certaines d'entre elles octroient du crédit à des taux abordables; d'autres aident les agriculteurs en leur fournissant des aliments de bétail. En plus de ces services, tous les membres de coopératives sont régulièrement payés pour leur lait (c'est comme "si nous disposions d'un salaire"). Globalement, tout ceci fournit un cadre très favorable pour que les agriculteurs développent leurs propres idées, augmentent leur production, transforment leurs produits, obtiennent des revenus plus importants et améliorent leur niveau de vie. ■

Abraham Lemlem. REST, Relief Society of Tigray. P.O. Box 8078, Addis Ababa, Ethiopia.
E-mail: labraham356@yahoo.com

Visitez
la page web
de AGRIDAPE
<http://agridape.leisa.info>



Partenariat urbain-rural : Une niche pour l'agriculture biologique

Famara Diédhiou

L'idée de développer une nouvelle forme de relation entre ruraux et citadins (urbains) est née de « l'injustice » constatée à la périphérie des villes. En effet, l'histoire de l'urbanisation montre que les villes sont nées du fait d'un surplus de production agricole et que les acteurs devaient trouver un lieu d'échange de leurs produits ; ce qui a fait naître des métiers connexes (transport, restauration, manœuvre, hébergement, ...). Les villes et les campagnes entretiennent cependant des relations diversifiées mais complexifiées d'autant que souvent les villes empiètent sur les zones rurales connexes.

Ainsi, chaque matin, à Thiès, deuxième ville du Sénégal, comme, sans doute, dans toutes les grandes villes, les ruraux envahissent l'entrée des villes pour écouler certains produits (céréales, volaille, petits ruminants) et en acheter d'autres pour leur consommation courante/denrées de première nécessité (riz, huile, épices...). Ne connaissant pas les rouages de la ville, jungle urbaine, les ruraux sont souvent les perdants de mauvaises pratiques commerciales et deviennent de plus en plus pauvres : comme alternative, c'est l'exode rural au détriment des productions primaires.

Lorsque l'ONG AGRECOL s'est installé en 1996, elle a beaucoup plus fait de la communication et de la formation que de la production. C'est à partir de 2001-2002 que les activités d'appui à la production ont réellement commencé. Onze quartiers périphériques de la ville de Thiès ont été ciblés. Nous avons tenu des séances d'animation sur l'agriculture biologique et le commerce équitable (CE) pour leur faire comprendre et s'approprier des concepts et principes qui les sous-tendent. Des systèmes de crédit sans intérêt ont été mis à leur disposition pendant 3 ans pour développer des Activités Génératrices de Revenu en attendant une maîtrise de la production et des producteurs en milieu rural. En plus de cette sensibilisation, des voyages culturels, culturels et économiques sont organisés dans plusieurs localités du pays pour revisiter les fondements, valeurs et traditions locales et nouer des partenariats.



Photo: AGRECOL

Une bénéficiaire du partenariat entre le REFABEC et les producteurs

20

REFABEC, un réseau pour l'entreprenariat biologique

A partir de 2005, un nombre conséquent de producteurs a été formé et est actuellement capable de fournir suffisamment de produits pour jeter les bases d'un début d'échanges entre urbains et ruraux. Lorsque les relations commerciales ont commencé à prendre forme, bien entendu avec un soubassement équitable, il fut urgent de réunir les clubs bio en réseau pour faire des commandes groupées, pour se faire représenter dans de plus hautes instances (ou manifestations) mais aussi, et surtout, pour permettre aux producteurs ruraux d'avoir un seul interlocuteur. C'est ainsi que le REFABEC est né en Mai 2005 après que les clubs Bio eurent organisé avec brio la première foire nationale de produits biologiques et naturels (mars 2005). L'objectif de la création du réseau, et surtout celui du programme, était de motiver la production agricole au niveau de l'exploitation familiale et de faciliter son écoulement en milieu urbain par le biais de la couche « hybride », afin d'améliorer les revenus des cibles de façon équitable et écologique.

Les leçons tirées de l'événement ont suscité : la création du marché hebdomadaire de produits biologiques tous les samedis depuis Mai 2005 concomitamment à

2 boutiques de quartier qui vendent les mêmes produits que le Magasin d'Approvisionnement en Produits Biologiques logé dans un compartiment de l'ONG AGRECOL. Le MaProBio, créé en juillet 2005, permet aux femmes de stocker et vendre les produits naturels transformés ou non et de faciliter leur accès à la clientèle qui a, dans un premier temps, déploré l'insuffisance de la foire et ensuite celui du marché hebdomadaire.

Le marché hebdomadaire se tient sur la terre-plein situé dans le quartier Dixième, à 300 m du marché central de Thiès. Une vingtaine de femmes sont directement approvisionnées en fruits, légumes, céréales, tubercules et autres produits par des producteurs/trices basé(e)s en campagnes ou dans la zone périurbaine. Elles bénéficient d'un accompagnement de AGRECOL 1) pour garantir la traçabilité et la qualité des produits et 2) pour la structure des prix qui doivent rester équitables et accessibles.

La même année, REFABEC a lancé un restaurant biologique « Le Tikaara » sur la grande place de Thiès, et sa réputation s'est vite établie. C'est devenu un lieu de passage des voyageurs transitant par la ville aux deux gares. De plus, Le restaurant bio a permis de découvrir une niche inattendue. Le diabète est une maladie quasi endémique au Sénégal et



Restaurant biologique "LE TIKARA"

nécessite un régime équilibré. Ainsi, une clientèle spéciale s'est formée autour du restaurant. Le restaurant est entièrement approvisionné en poulets, céréales (mil et riz) et légumes par des producteurs en partenariat avec le REFABEC et vend près de 1000 plats par mois. La plumeuse a été installée en octobre 2004 a trouvé en ce restaurant son premier client. La plumeuse est une machine qui fonctionne avec de l'électricité et qui permet d'enlever les plumes d'une volaille en moins d'une minute.

Le marché hebdomadaire et la plumeuse sont les vraies illustrations du partenariat public-privé: en effet, le marché se tient sans taxes mais, en contrepartie, il permet à la mairie d'assurer un revenu minimum à quatre jeunes de la ville qui sont chargés d'installer et de désinstaller les stands chaque jour. Au niveau de la plumeuse, la mairie, dans le cadre de sa mission de conduire le développement économique et social de la commune, a choisi une citoyenne méritante non membre du REFABEC, pour bénéficier de l'emploi.

Les effets bénéfiques des entreprises communautaires

La gestion de ces entreprises était au départ assurée par AGRECOL mais, désormais, le REFABEC est devenu un entrepreneur communautaire qui gère les boutiques de quartier, le MAProBio, le restaurant et la plumeuse. L'ONG offre aussi un cadre d'organisation pour les réunions de quinzaine, un local pour le MAProBio et la gestion des partenariats. De plus, de vrais gestionnaires d'entreprises sont formés à travers ses initiatives. Ainsi, le MAProBio est géré par deux filles recrutées par le REFABEC, rémunérées au prorata des ventes qu'elles ont effectuées dans le mois. Ces femmes disposent ainsi d'un outil qui leur permet de créer des richesses sans utiliser 100% de leur temps de travail. Le restaurant emploie 11 filles, dont des handicapées physiques, provenant des villages et de couches défavorisées.

La plumeuse emploie 5 femmes qui assurent la finition (gestion des entrailles et autres déchets du poulet, puis emballage). Sur le plan financier, on peut retenir qu'au niveau de la plumeuse et du Tikaara, en plus des indemnités mensuelles, la situation annuelle permet à chaque femme d'obtenir plus de 100 000f CFA (environ 150 Euros), idem pour la gérante du Ma-ProBio. Le marché hebdomadaire d'une vingtaine de tables (étales) dégage plus de 250 000f/semaine. Les femmes du marché avaient toutes reçu le même montant pour fonds de démarrage et à quelques-unes près réussissent à le faire fructifier. Le marché hebdomadaire a permis l'intégration définitive du commerce dans les activités de 11 femmes. On est arrivé à un changement de standing fulgurant de certaines de ces femmes: à titre d'exemple, l'une des femmes a développé une ligne d'habillement (traditionnel et moderne), une autre a ouvert un restaurant biologique hors de la ville dans une zone non couverte par le programme.

Une évaluation à proprement parler n'a pas encore été faite en milieu rural, mais la fidélité de leurs fournisseurs (ruraux) atteste de la rentabilité du système également en milieu rural. Aujourd'hui, il existe près de 08 communautés rurales partenaires du REFABEC pour la commercialisation de leurs produits. Cela booste leur engagement pour l'agriculture biologique. Plusieurs ménages ruraux se sont spécialisés dans des productions commerciales pour approvisionner les clubs Bio. Dans le domaine avicole par exemple, il y a eu une amélioration des races et le perfectionnement des poulaillers avec 50% de contrepartie des bénéficiaires mobilisés très facilement.

De plus, les témoignages de producteurs sont réconfortants : a) un homme « lorsqu'on a commencé à travailler avec vous, d'autres paysans nous ont dit – vous perdez votre temps, ceux là ne veulent pas votre évolution, ils vous ramènent au passé. Aujourd'hui, le nombre de membres de la Coopérative des Producteurs Biologiques de

l'Arrondissement de Notto (COPEBAN) est à la hausse et, en saison de pluies, chacun fait une économie minimale de 25 000FCFA, qui étaient destinés à l'achat d'engrais ; b) une femme « c'est en travaillant avec vous que j'ai pu achever la construction de cette case et acheter ces deux brebis. Je travaille avec moins de peine, j'apprends beaucoup et je gagne beaucoup. Cependant, il faut nous faciliter l'accès aux biopesticides. c) un homme « ce qui me plaît en travaillant avec vous, c'est le fait de nous laisser découvrir par nous-mêmes les meilleures pratiques, ça prend du temps mais c'est plus durable : nous devons simplement observer notre environnement immédiat pour être en harmonie avec le climat et bien produire. »

Conclusion

Au Sénégal, le monde rural et les paysans sont accusés de « pauvres » à juste raison. Les gens accèdent difficilement à l'information et sont très exposés aux aléas de variabilités climatiques qui conditionnent leurs activités et, donc, leur existence. Toutefois, la volonté et l'envie de travailler sont manifestes. Ils ont juste besoin de soutien et d'un peu d'encadrement pour faire des merveilles autant dans les innovations, dans l'adaptation que dans la qualité productive. Dans l'expérience de mise en communs entre les urbains et les ruraux de Thiès, les derniers nommés ont su tirer et orienter la locomotive. De plus, cette expérience a permis de lever un autre préjugé, celui qui consiste à considérer l'agriculture biologique comme prioritairement orientée vers la satisfaction de marchés extérieurs. Ici, c'est une réelle dynamique qui a été créée pour la mise en place d'une chaîne de commercialisation et de consommation locale. ■

Famara Diédhiou

Chargé de programme AGRECOL Afrique
BP: 347 Thiès SENEGAL
dfamara@hotmail.com



Les Centres d'Accès au Marché font la différence

Benoît Thierry et Emeline Schneider

La plupart des producteurs d'Analanjirifo ont difficilement accès aux intrants dans la mesure où ils sont trop chers et ne sont pas disponibles au niveau local. En conséquence, ils continuent d'utiliser des techniques de production traditionnelles qu'il est souvent possible d'améliorer. En outre, la productivité varie d'une saison à l'autre, en fonction du climat, ce qui rend aléatoire le revenu des agriculteurs. La situation s'est aggravée avec l'absence d'installations de stockage au plan régional et d'infrastructures de transformation post-récolte. Les produits de la récolte ne peuvent pas être conservés, ce qui empêche les agriculteurs et les producteurs de répondre convenablement à la demande.

Depuis 2004, le Programme de Promotion du Revenu Rural (PPRR) est mis en œuvre dans la province orientale de Toamasina. Financé par le Fonds International de Développement de l'Agriculture (FIDA), le Fonds de développement International de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) et le Gouvernement malgache, son objectif est d'améliorer le revenu des agriculteurs pauvres dans deux régions. Les activités du programme consistent principalement à soutenir des groupes d'agriculteurs dans leur production à travers le développement de « pôles de partenariat » pour la gestion de la chaîne de valeur. Ces pôles réunissent des autorités de l'administration locale, des groupes de producteurs, des exportateurs et des institutions de microfinance. Sept pôles sont actuellement en service dans la région de l'Analanjirifo et trois autres sont en cours de préparation pour la région d'Atsinanana. Chaque pôle regroupe des organisations de producteurs sous forme de coopératives agricoles chargées de gérer un « Centre d'Accès au Marché » (CAM).

Centres d'Accès au Marché

L'objectif des CAM est d'organiser les systèmes de collecte, de renforcer le potentiel de négociation des petits exploitants, d'améliorer la qualité de leurs produits et d'établir des partenariats durables avec les commerçants. Chaque centre gère la commercialisation des produits qui passent par lui et négocie, au nom des producteurs, dans les échanges avec les commerçants. Le gérant du CAM est chargé de recevoir le produit de l'agriculteur, de le vendre et de rechercher les meilleures opportunités de marché.

Un conseiller, mis à disposition par le programme, gère la commercialisation au sein de chaque CAM. Il dispense également, aux responsables du centre, la formation nécessaire en gestion et respect des normes de qualité des produits agricoles pour la traçabilité des produits. Les Centres d'Accès au Marché diffèrent d'un pôle à l'autre, ils élaborent leurs propres stratégies en fonction du potentiel et des contraintes de la zone concernée. Le principal défi auquel ils sont confrontés est celui d'un fonctionnement assez efficace pour gagner la confiance des producteurs et des commerçants.

Améliorer la production de miel

Le miel de Madagascar était généralement très prisé en Europe, mais il a perdu sa part de marché vers l'Union européenne du fait de l'absence d'un système de contrôle sanitaire. De nombreuses initiatives ont été prises par le programme d'appui pour améliorer la qualité du miel et relancer le secteur apicole sur le marché extérieur. Dans le cadre de ces efforts, les apiculteurs de la région d'Analanjirifo sont intégrés aux Centres d'Accès au Marché depuis 2004.

La première amélioration apportée dans la chaîne de valeur du miel a été de moderniser la méthode de l'apiculture. Au niveau de la région, la méthode traditionnelle consistait, pour les ménages, à détenir une à cinq ruches, aménagées dans des troncs d'arbre creux. Les quantités produites (5 kilogrammes par ruche, par an) ne rapportaient pas beaucoup. M. Nosy, qui pratique l'apiculture depuis plus de dix ans, nous explique les problèmes liés au système traditionnel : « J'ai toujours utilisé des ruches traditionnelles aménagées dans des troncs d'arbre creux. Il suffit de frotter des feuilles de citronnelle contre la paroi interne de l'arbre et d'y introduire de la cire pour attirer les essaims. L'entretien et la collecte sont des pratiques difficiles et le miel extrait contient beaucoup d'impuretés. »

Le programme a décidé de fournir aux agriculteurs 500 ruches *Langstroth* à cadres amovibles (voir photo) et de leur apprendre à utiliser ces ruches modernes. Une ruche moderne peut produire 10 kilogrammes à chaque récolte, et trois fois par an. La motivation et l'organisation des groupes de producteurs constituent les critères essen-



L'apiculteur Indiamalaza Gaston du village de Rantolava montre sa ruche moderne qui produit le miel mis en vente par un Centre d'Accès au Marché de la région Analanjirifo

Photo: Marcellin Léon, PPRR/IFAD

tiels à l'éligibilité. Outre la modernisation des méthodes de l'apiculture, le traitement post-récolte a retenu l'attention : le miel est extrait par centrifugation (à l'aide d'une machine dotée d'un contenant à rotation rapide pour séparer les corps liquides des solides), il est ensuite filtré et stocké dans des boîtes en plastique adaptées à l'alimentation.

Les CAM aident les agriculteurs dans la commercialisation

Un Centre d'Accès au Marché facilite la commercialisation du miel destiné aux marchés nationaux et internationaux. Le CAM va chercher le miel (et d'autres produits) chez des membres de la coopérative à un prix légèrement supérieur à celui du marché. Il va alors trouver les clients les plus avantageux. Les bénéfices éventuellement tirés de la vente seront distribués aux membres et aideront à développer le centre. Les agriculteurs membres ont adopté ce système de partenariat et de nouveaux groupes continuent d'être créés. Au moment où nous publions, neuf Centres d'Accès au Marché procèdent avec succès à la commercialisation de différents produits de 4.000 agriculteurs membres. ■

Benoît Thierry. *Administrateur de programme pour Madagascar et les Seychelles* IFAD (International Fund for Agricultural Development), 44 via Paolo di Dono, 00142 Rome, Italy.
E-mail: b.thierry@ifad.org

Emeline Schneider. Bureau FIDA – CAPFIDA, Bâtiment Annexe, Ministère de l'Agriculture de Elevage et de la Pêche, Anosy Antananarivo 101, Madagascar.
E-mail: emyschneider@club-internet.fr

Des politiques de soutien assurent l'avenir des exploitants de fermes familiales

Sofia Naranjo



Photo: Sofia Naranjo

23

Devant le bureau de Conviver : les fermiers arrivent avec des sacs pleins de produits alimentaires à livrer aux écoles et hôpitaux par le Programme d'Acquisition Alimentaire.

Situé à Pernambuco, Mirandiba est l'exemple type d'une zone rurale pauvre. Elle compte 13.122 habitants dont la moitié vit en milieu rural. 57 % de la population active pratiquent des activités agricoles. En 2000, 76 % de la population gagnaient moins que le salaire minimum mensuel. Les exploitants de fermes familiales pauvres ne sont généralement propriétaires d'aucune terre et vivent du métier de métayer, tout en travaillant comme ouvriers agricoles occasionnels.

Dans cette région semi-aride, il existe des périodes de sécheresse prolongée d'environ six mois et des sécheresses récurrentes. Les agriculteurs associent à la dolique (*Vigna unguiculata*), leur aliment de base, du maïs et d'autres cultures comme les potirons et les melons. Toutefois, ils sont rarement en mesure de répondre aux besoins alimentaires annuels de leurs familles et sont parfois contraints de vendre certains de leurs produits afin d'acheter des vêtements et des médicaments. Cependant, l'accès aux marchés est limité, et ils doi-

vent compter avec les intermédiaires qui les exploitent. Lorsque les réserves de doliques commencent à s'épuiser, les paysans sont obligés d'en acheter à un prix plus élevé. En conséquence, ils ont beaucoup de mal à garantir leur autosuffisance alimentaire en dépit de leurs efforts.

Avant le lancement de la nouvelle politique du gouvernement, le principal, et souvent le seul, moyen dont disposaient les agriculteurs pour gagner un revenu était de travailler comme ouvriers occasionnels à des taux journaliers insignifiants. Ce travail était irrégulier et limité à la courte saison culturale, obligeant les agriculteurs à négliger leur propre exploitation familiale. Pendant la saison sèche, il était fréquent de voir les hommes partir avec toutes leurs familles à la recherche d'emplois, généralement dans les grandes plantations horticoles irriguées. Ces familles vivaient dans un grand dénuement et avaient perdu tout espoir de vivre de l'agriculture, et aucune solution ne s'offrait à eux, la majorité des adultes étant analphabètes.

Initiatives locales

C'est dans ce contexte que l'organisation communautaire *Conviver no Sertão* (Vivre ensemble dans la brousse) a commencé ses activités. En 1998, l'ONG AS-PTA (*Assessoria e Serviços a Projetos em Agricultura Alternativa*) travaillait à Mirandiba depuis deux ans. Lorsqu'ils sont partis, le personnel local a créé *Conviver no Sertão* (Vivre ensemble dans la brousse). En réussissant à obtenir des financements, l'organisation s'est investie dans les ressources en eau et les jardins potagers, élargissant ses activités à de nouveaux domaines. En 2003, elle a mis en place une petite usine de purée de fruits et a convaincu les agriculteurs de quatre collectivités locales de collecter et de transformer une prune de la région, l'*umbu* (*Spondias tuberosa*), en purée.

L'objectif de cette usine était de valoriser les produits locaux et de fournir aux agriculteurs une autre source de revenu. Malheureusement, il n'y avait pas de

marché pour la purée, alors celle-ci s'est accumulée dans les congélateurs. En 2004, refusant d'abandonner, *Conviver* a obtenu des fonds pour acheter des équipements pour une usine de transformation plus grande. Cette année-là, les agriculteurs sont également parvenus à conclure un accord avec le conseil municipal qui a accepté d'acheter 300 kg de purée par mois qu'il allait distribuer dans les écoles locales afin de faire du jus pour les déjeuners scolaires. Cependant les ventes étaient encore faibles. Les bonnes dispositions affichées au début par le conseil municipal avaient également commencé à s'effriter, avec les retards de paiement et les demandes fréquentes de diminution des quantités de purée. En 2005, d'autres exploitants ont rejoint l'initiative, alors que le stock continuait de s'accumuler jusqu'à plus de 12.000 kg, sans débouchés pour la commercialisation.

Une toute petite ville dans une région semi-aride reculée ne présente pas une demande de marché importante et ne fournit pas non plus un accès facile à d'autres marchés. C'est en 2005 qu'une solution est apparue, lorsque *Conviver* a pris connaissance de la politique novatrice du gouvernement portant sur le Programme d'acquisition de produits alimentaires (*Programa de Aquisição de Alimentos*) ou PAA.

24

Programme d'acquisition de produits alimentaires

Le PAA a été créé en 2003 pour lutter contre la faim et la pauvreté. Des produits sont achetés directement auprès des exploitants de fermes familiales à des prix avantageux et redistribués aux écoles, crèches, maisons de soins, hôpitaux et autres institutions de service social. Les fonds proviennent du Ministère du développement social et de la lutte contre la faim (MDS) et du Ministère du développement agricole (MDA). Le MDS, et dans certains cas la Société nationale brésilienne d'approvisionnement agricole (CONAB), se chargent de l'achat des produits. Il existe cinq différents mécanismes par lesquels ces organismes peuvent effectuer leurs achats auprès des exploitants de fermes familiales. La CONAB gère l'un d'eux créé en 2003 et rebaptisé «Achat auprès de l'exploitation agricole familiale avec don simultané» en 2006. (*CPR-doação*).

Le mode de fonctionnement de *CPR-doação* est simple. Des associations ou des coopératives d'exploitants de fermes familiales doivent conclure un accord avec CONAB. Celle-ci détermine quels agriculteurs vont participer, ce qu'ils produiront et sous quelle forme (brute ou transformée). Elle recense aussi les institutions sociales qui bénéficieront des dons. Les prix de tous les produits sont négociés et fixés à l'avance. Les agriculteurs disposent d'un an pour



Photo: Sofia Naranjo

Vitoria, Eliana et Edeneide (de gauche à droite) : la famille entière est impliquée dans les jardins domestiques et les vergers.

produire et livrer les produits. Une fois les marchandises livrées, les fonds sont décaissés et les exploitants reçoivent leur règlement tous les mois. Le PAA promeut l'agroécologie par le biais d'une augmentation de prix de 30 % en faveur des associations d'agriculteurs dont les méthodes de culture agroécologiques sont avérées. Depuis août 2006, le montant maximal qu'un exploitant de ferme familiale peut gagner dans le cadre du PAA est de 3.500 reais (R\$) par an (environ 2.065 \$ US), montant égal au salaire minimum brésilien pour le moment (auparavant, la limite était de 2.500 R\$ par an).

Promotion de la participation à travers le succès

Conviver a pris connaissance du PAA en 2004, et a cherché immédiatement à rencontrer l'antenne CONAB de l'Etat de Pernambuco. Ils ont conclu un contrat

d'une valeur de 250.000 R\$ (près de 150.000 \$ US) car ils voulaient intégrer 100 agriculteurs. Toutefois, certains d'entre eux étaient réticents. L'idée de produire et de livrer à l'avance, pour ensuite attendre en toute confiance que le gouvernement se décide à les payer, ne les enchantait guère. Seuls 82 exploitants de huit communautés agricoles de Mirandiba ont adhéré. Puisque *Conviver* faisait fonctionner l'usine de purée depuis plus d'un an, ils ont pu intégrer la purée de fruits dans le contrat. La production de purée s'est étendue à la papaye, la mangue, l'acérôla (*Malpighia glabra*), le cajou (*Anacardium occidentale*) et le caxi (*Cucurbitaceae*). *Conviver* savait que certains agriculteurs produisaient quelques-uns de ces fruits et distribuaient de jeunes plants à ceux qui n'en produisaient pas. Le PAA a également offert la possibilité de commercialiser d'autres produits. C'est ainsi que *Conviver* a inclus, dans le contrat, des légumes

que les agriculteurs cultivaient dans leurs jardins potagers (poivron, aubergine, laitue, coriandre et betterave), ainsi que d'autres qu'ils produisaient traditionnellement (citrouille, manioc, patate douce et viande de chèvre). Les agriculteurs emmenaient les produits au bureau de *Conviver* qui les livrait aux écoles, crèches et maisons d'accueil pour personnes âgées au niveau local. Les livraisons de produits ont commencé en février 2005 mais, avant la fin du contrat, ils n'avaient pas réussi à atteindre la valeur totale requise. Par bonheur, CONAB leur avait accordé un délai supplémentaire de six mois et les agriculteurs ont pu atteindre la valeur du contrat en fin juin 2006.

Comme la commercialisation s'est avérée fructueuse et que d'autres agriculteurs voyaient les participants se faire payer régulièrement à de bons prix, l'intérêt pour l'adhésion au PAA s'est accru considérablement : au total, 240 familles ont participé au deuxième contrat. Même s'il a fallu six mois à CONAB pour approuver officiellement le contrat, les agriculteurs ont été enthousiasmés par cette nouvelle opportunité et beaucoup d'entre eux ont continué à produire et à livrer des produits même s'ils n'avaient aucune garantie de paiement. En décembre 2006, le contrat a été approuvé pour une valeur de 760.000 R\$ (environ 450.000 \$ US), équivalent à 371 tonnes de produits alimentaires livrés de juillet 2006 à novembre 2007. Pour le troisième contrat, qui a commencé en décembre 2007, 393 agriculteurs de 18 communautés agricoles de Mirandiba ont signé.

Renforcement de l'autosuffisance alimentaire et des moyens de subsistance

Une étude dans deux communautés participantes a révélé que la majorité des agriculteurs ont vu leur situation s'améliorer vers 2004. Cela était dû à différentes politiques sociales mises en oeuvre par le gouvernement Lula, comme la *Bolsa Familia* (la Bourse de la famille) et la pension de retraite. La *Bolsa Familia* octroie des fonds pour l'éducation des enfants. Le montant maximal est de 122 R\$ (72 \$ US) par famille et par mois. Mais, en moyenne, ils reçoivent généralement autour de 95 R\$ (56 \$ US) par mois. La pension offre un revenu minimum (380 R\$, soit 224 \$ US par mois) aux personnes âgées. Ces politiques permettent uniquement d'assister les familles et non de les motiver ou de les obliger à travailler. En revanche, le PAA obligeait les agriculteurs à produire afin d'augmenter leurs revenus et d'améliorer leurs conditions de vie. En outre, c'était une motivation pour des centaines d'agriculteurs que de s'impliquer dans la commercialisation locale. Les 240 agriculteurs qui ont participé au deuxième

contrat gagnaient en moyenne 106 R\$ (environ 62 \$ US) par mois, un montant souvent supérieur ou égal à celui attribué par le programme *Bolsa Familia*. Ces agriculteurs n'avaient jamais eu accès à un marché leur permettant de mener une vie décente par la vente de leur propre production. Même les quelques agriculteurs qui ont participé à une petite foire agro-écologique dans la ville de Mirandiba ont estimé que les revenus et les avantages qu'ils ont obtenus grâce au PAA étaient beaucoup plus importants que ceux de la foire. En général, les agriculteurs percevaient le PAA comme un marché garanti illimité qui achèterait n'importe quelle quantité qu'ils produiraient. Par conséquent, ils se sont sentis encouragés à accroître leur production autant que possible afin de maximiser leurs gains.

Le PAA a également permis à des familles d'agriculteurs de Mirandiba de renforcer leur autosuffisance alimentaire. Les familles ont affirmé qu'avec l'augmentation de leurs revenus, ils ne sont presque plus obligés de travailler comme ouvriers salariés occasionnels ou d'aller à la recherche d'un emploi. Les agriculteurs avaient donc plus de temps à consacrer à leur exploitation agricole familiale, augmentant ainsi leur production pour la consommation et la commercialisation par le biais du PAA. Même pendant la saison sèche, les agriculteurs qui avaient accès à l'eau préféraient rester dans leurs communautés et continuer à produire des légumes pour le PAA plutôt que de choisir l'exode.

L'un des principaux impacts du PAA est qu'il a redonné de l'espoir et de l'enthousiasme aux agriculteurs pour vivre de l'agriculture familiale tout en renforçant leur dignité et leur bonheur. La mise en place et le fonctionnement des contrats PAA ont été dirigés par une poignée d'agriculteurs vaillants et ambitieux qui ont encouragé d'autres membres de leurs communautés à participer. Le PAA a permis à plusieurs agriculteurs d'acquérir ou de renforcer leur connaissance en gestion et de prendre de nouvelles responsabilités. Bien qu'un petit nombre ait en fait décidé de l'abandonner, le PAA a, dans l'ensemble, permis à des centaines d'agriculteurs de prospérer (notamment ceux qui étaient disposés à s'investir pleinement). Il a renouvelé leur enthousiasme pour l'agriculture familiale et a réveillé l'esprit d'entreprise, encourageant les agriculteurs à consacrer plus de temps à leurs exploitations agricoles et jardins potagers et à y investir. Beaucoup de paysans ont exprimé leur joie d'être des exploitants de fermes familiales et ont affirmé leur souhait de poursuivre l'agriculture pour le reste de leur vie, car ils y ont maintenant trouvé leur avenir.

L'avenir est à la consolidation des acquis

Malgré les améliorations substantielles que ces agriculteurs ont connues, ils ne sont pas aveuglés par le succès et sont pleinement conscients que le PAA peut changer ou prendre fin à tout moment. C'est pourquoi les associations paysannes de 18 communautés impliquées dans le troisième contrat ont constitué une grande coopérative. Cette dernière a deux objectifs : faciliter la gestion des contrats PAA à venir et, surtout, rechercher des marchés autres que le PAA afin de pouvoir continuer à vivre de leur production agricole indépendante, même en cas d'arrêt du PAA.

Le PAA est un exemple éloquent de la manière dont la politique du gouvernement, qui fournit un marché garanti aux exploitants de fermes familiales pauvres, peut améliorer considérablement leurs conditions de vie et leur permettre de rester dans l'agriculture. Le PAA a permis à des centaines de familles d'agriculteurs de Mirandiba de sortir du cycle de la pauvreté, et de survivre et de progresser comme exploitants indépendants de fermes familiales. Plusieurs gouvernements dans le monde entier, ainsi que certaines agences de développement, disposent de programmes similaires pour fournir de la nourriture aux populations dans le besoin. Si l'on achète cette nourriture auprès des exploitants de fermes familiales, les agriculteurs et les consommateurs en bénéficieraient. Dans un monde où l'agriculture industrielle et la mondialisation des marchés alimentaires offrent peu d'espoir et d'opportunités aux agriculteurs pauvres, de tels marchés institutionnels pourraient leur offrir une alternative viable qui leur permette de rester sur leurs terres et d'assurer leur avenir en tant qu'exploitants indépendants et polyvalents de fermes familiales. ■

Sofia Naranjo. PhD researcher on Food Sovereignty, Centre for Environmental Sciences, University of Southampton, University Road, Southampton, SO17 1BJ, U.K. E-mail: sofia.naranjo@gmail.com

Remerciements

Je tiens à remercier *Conviver* (Vava, Guiomar, Magnus, Sandro, Porfiro, Arnaud, Daiane, Zuleide et Rita) ; Gilvan, Cida et la communauté de Feijão ; Gonzaga, Neide et la communauté de Jardim. Je tiens également à exprimer ma gratitude à mes supérieurs Malcolm Hudson et Nazmul Haq de l'Université de Southampton, à Lavinia Pessanha d'ENCE et à Ana Paula Ferreira d'ActionAid Brésil.



Solidarité paysanne au Cameroun

Félix Meutchieye

A l'entendre manier la langue française devant ses nombreux visiteurs, on se doute bien que M. Tedom est un paysan « ordinaire » ! Pourtant, lui-même ne manque pas de se qualifier de « petit exploitant » dans sa localité de résidence, Loum à quelques 80 km de Douala, mégapole économique du Cameroun. Après avoir été enseignant dans le système confessionnel catholique, cet homme alerte a pourtant fini par laisser tomber la craie pour prendre la machette et la houe. Cet exemple illustre un peu la nouvelle paysannerie camerounaise, où se côtoient des personnes aux expériences et trajectoires diverses.

Dès le début des années quatre-vingt dix, quand il a abandonné les salles de classe pour les brousses agricoles, des promesses de soutien lui ont été annoncées. Les interminables réunions et séminaires, les campagnes officielles de lancement agricole ont eu peu d'impact sur ses revenus. Chaque rencontre se terminait invariablement par des « projets » à réaliser pour l'amélioration des conditions de vie des ruraux. Au bout du compte, beaucoup de formations, sans le nerf de la guerre : les ressources financières.

La tontine pour démarrer

« Sans salaire, ni assurance, ni épargne, comment imaginer la masse nombreuse de petits producteurs s'investir courageusement dans un contexte de crise où seuls les intermédiaires s'en tirent ? », se souvient encore M. Tedom. Pourtant, aujourd'hui ses conseils sont précieux et, il a aidé de nombreux jeunes agriculteurs à doper leurs activités.

Il s'est donc appuyé sur le principe du micro crédit qui s'est développé, depuis longtemps,



M. Tedom dans une de ses parcelles d'ananas

Photo: Félix Meutchieye

comme un moyen d'entraide directe, moins contraignante et plus efficace que le système formel. En effet, par le moyen des crédits coopératifs (connus sous le nom local de « tontine »), des amis ou parents déposent des montants afin de constituer un fonds suffisant pour lancer une campagne agricole annuelle. Distribuée de manière rotative, la mise peut augmenter le capital de départ et, permettre à ceux qui ont du mal à faire face aux exigences de garanties des banques locales de développer leurs activités. De plus, ce système est inclusif puisqu'il est ouvert non seulement aux membres d'une même communauté mais aussi aux migrants. Ainsi, en adoptant les valeurs sociales admises de leur groupe d'accueil, de nombreux migrants (originaires parfois de villages à plus de 200 km) sont devenus en quelques années des

acteurs incontournables du secteur rural.

Président du Groupe d'Initiative Commune TerrEspoir Cameroun, M. Tedom mesure bien le chemin parcouru. TerrEspoir Cameroun est une association de près de 150 membres créée en 1994. Ses principaux objectifs sont : l'amélioration des revenus de ses membres par la juste rétribution des fruits du travail et la minimisation des coûts de productions, la promotion de la culture biologique et, enfin, la commercialisation équitable des produits de l'agriculture et de l'élevage de ses membres sur les marchés alternatifs nationaux et internationaux, Sud - Sud ou Sud-Nord¹ Avec

¹ Le GIC est l'une des formes associatives reconnues et supposées bénéficier des exemptions fiscales (même si la réalité sur le terrain est toute autre). Le Cameroun n'en compte pas moins de 80.000 aujourd'hui

26

Etat de l'agriculture au Cameroun

La persistance de la crise économique (depuis 1987) a contribué énormément à un retour massif des « sans emplois » au travail de la terre, le milieu urbain étant saturé par le « secteur informel ». Il y a une tendance au rajeunissement dans les filières des fruits et légumes frais autour des principaux bassins de production. Les données démographiques récentes du Cameroun révèlent que près de 60-70% de la population actuelle vivent de la production agricole. En effet, il s'agit essentiellement d'une agriculture de subsistance dont les surplus permettent l'approvisionnement des villes. Cette agriculture des « petites

gens » ne bénéficie, la plupart du temps, que de faibles appuis. Malgré cette insuffisance de considération, elle reste quand même pourvoyeuse importante pour le PIB (45,4%).

Plus que tous les autres secteurs économiques, c'est cette agriculture qui a fait et qui fait toujours les frais des redressements variés. Le retrait subite de l'Etat, de l'organisation et de la sécurisation de la production des principales cultures de rentes (cacao et café), a eu une grave incidence. Les coûts des intrants (importés) dans leur totalité atteignent des taux d'in-

flation que ne peut supporter une masse paysanne exsangue. Une étude récente a montré que les renchérissements divers entre 1995 et 2008 étaient en moyenne de l'ordre de 150 à 250%. Les petits exploitants qui avaient tous misé sur de gros emprunts sont aujourd'hui désespérés devant la flambée des prix des engrais et des semences améliorées. Les tendances actuelles à la hausse du marché des produits Bio et équitables (soit près de 42% dans le monde en 2007) constituent un bouquet immense pour la valorisation des pratiques agricoles durables.

les épargnes régulières des membres, le financement des campagnes est devenu possible, ainsi que celui de l'éducation avec des crédits scolaires octroyés à chaque rentrée. Il reconnaît cependant que le taux de remboursement n'atteint pas 100%! Avec son nouveau programme « Micro crédits coopératifs », ce groupe paysan entend négocier une meilleure formation de ses membres et participer ainsi à l'amélioration de leurs conditions d'existence. L'innovation repose sur le fait que les critères d'attribution définis insistent, entre autres, sur des valeurs de solidarité et de durabilité. Par exemple, les projets agricoles à mettre en place doivent être respectueuses de l'environnement et profiter à l'équilibre des écosystèmes agricoles. Les projets agricoles faisant appel aux produits phytosanitaires jugés nocifs (selon les listes disponibles) ne peuvent être financés. La diversification agricole est de mise et l'association agriculture-élevage très encouragée. Une expérience menée récemment au sein du GIC, à l'occasion de l'exécution d'un petit projet FAO, a permis à ses membres de se rendre compte qu'il est plus rentable, pour les petits exploitants de pratiquer une agriculture sans les apports chimiques classiques (par ailleurs coûteux !).

Le commerce équitable pour renforcer

C'est le cas de l'ananas, par exemple, dont le coût moyen de revient actuel est relativement comparable entre la production conventionnelle et la production biologique. Et les producteurs d'ananas récemment certifiés BIO (par ECOCERT) n'en demandent pas plus. « Quand des partenaires suisses nous ont offert, en coopération avec une église locale, de lancer une coopérative de commerce équitable, nous avons rapidement constaté qu'être paysan n'était pas une injure ; à condition de bénéficier des fruits de son travail » indique-t-il toujours.

L'existence d'un marché extérieur reste une garantie de plus pour ces producteurs. Tenir la route n'est pas aisée, devant le nombre d'exigences toujours croissant. « Que voulez vous ? Le commerce équitable demande de la patience et beaucoup de courage, et surtout de la méthode », paroles d'un agriculteur aux idées novatrices. En promouvant une maîtrise des coûts et de la qualité, et de plus en plus une première transformation, la chaîne des plus petits se solidifiera.

« L'entreprise rurale dans notre contexte ne permet pas d'aller seul ; il faut aller avec des gens de confiance si on veut aller loin et faire entendre aussi nos voix. Nos voix comptent! » dit M. Tedom qui, tout en travaillant entre ses parcelles d'ananas et de bananiers plantain, ne manque pas d'investir dans la culture des manguiers sélectionnés, des ignames, du maïs, et prochainement, dans l'élevage des caillies...! Ce modèle d'appui rural initié et contrôlé par les principaux bénéficiaires semble porter ses fruits!



Photo: Félix Meutchieye

Une membre avec son porc acheté avec un prêt coopératif

Actuellement, quelques 150 familles vivent directement de la production et de la vente de leurs produits à travers TerrEspoir Cameroun. Bien plus, quatre unités semi-artisanales de fabrication d'emballages à partir des cartons de récupération pour l'exportation existent dans la ville de Douala. Les effets multiplicateurs ne se font pas attendre. La commercialisation groupée et la transformation suscitent, chez les petits producteurs dans les régions d'activités, un réel engouement... encore difficile à quantifier !

Des innovations pour la durabilité

Avec cette solidarité financière et l'existence d'un marché extérieur, source de revenu complémentaire, les capacités d'innovation des producteurs sont remobilisées comme en témoignent les programmes pilotes mis en place.

Amélioration des unités de séchage : mettre les unités semi-artisanales de séchage des fruits aux normes et standards reconnus.

La valorisation par le séchage des produits agricoles locaux apparaît comme une des stratégies à la fois de conservation des denrées, mais aussi de meilleure commercialisation. Avec l'appui d'un expert du Centre Ecologique Albert Schweitzer de Ouagadougou (Burkina Faso), des micro-projets ont pu être montés au bénéfice des sept unités de séchages réparties dans les zones d'action de l'organisation. En plus des équipements sans cesse améliorés, les structures de séchage satisfont actuellement aux normes HACCP (édictees par la FAO pour la sécurité alimentaire). Les dernières analyses microbiologiques (en Suisse) ont permis de montrer les bonnes qualités des produits séchés. La nécessité de diversifier

les sources de revenus des ménages des membres est aussi apparue.

Programme Micro projets : diversifier les revenus des producteurs

Une subvention internationale a permis de lancer, expérimentalement, un modèle de micro crédits coopératifs à très faibles taux d'intérêt (3%). En fait, ce projet vise la formation des producteurs à la formulation de leur entreprise (sous forme de fiche) et le suivi régulier du projet. Un comité de gestion, appuyé par un agronome, valide les projets à financer, soit 48 au total depuis son lancement il y a un an et demi. Dans les régions densément peuplées, les bénéficiaires ont investi dans l'élevage de porcs et de poules, alors qu'ailleurs l'apiculture et le petit commerce des produits agricoles ont été la préférence. Le taux de remboursement s'élève à près de 95% pour la première phase (sans appel des contraintes diverses). L'originalité a été sans doute l'ouverture, par une dame âgée (en partenariat avec son fils) d'un atelier de réchapage des pneus à plus de 250 km de chez elle ! Le taux de réussite des projets est proche de 90%. L'expérience continue avec la même ambition fondatrice qui est le slogan de l'organisation : « C'est au cultivateur qui peine que doit revenir d'abord sa part de fruits » (2 Timothée 2 :6, la Bible). ■

Félix Meutchieye

Ingénieur Agronome,
Chercheur à l'Université de Dschang et parallèlement
Chargé de Suivi/Appui auprès du GIC TerrEspoir
Cameroun
B.P : 188 Dschang
E-mail : meutche@yahoo.fr

Aider le crédit à remplir son rôle

Salibo Some



La petite entreprise avicole de Mme Bohonté a apporté le revenu nécessaire à la construction d'une nouvelle maison, entre autres.

28

Photo: ASUDEC

Situé au centre de l'Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso avec sa population de 14 millions d'habitants figure parmi les pays les plus pauvres : près de trois quarts de sa population gagnent moins de 2 dollars par jour. Environ 85 % de la population vivent de l'agriculture et de l'élevage. La croissance démographique a conduit à une pression accrue sur les terres, entraînant l'infertilité des sols, la dégradation de l'environnement et l'insécurité alimentaire. Ces problèmes ont tous eu des effets négatifs sur les niveaux de pauvreté. Le changement climatique devrait aussi avoir sur ce pays un impact grave.

En collaboration avec diverses agences publiques, de nombreux organismes privés œuvrent à l'amélioration de cette situation au Burkina Faso à travers, notamment, la fourniture de services financiers. Ces services peuvent aider les agriculteurs à améliorer leurs rendements et leurs productions tout en leur permettant de mettre leurs idées en pratique, par exemple, en termes de diversification des cultures ou d'accès à de nouveaux marchés. Le financement en

milieu rural se heurte toutefois à plusieurs difficultés. De nombreuses institutions ont du mal à atteindre les villages lointains. Et celles qui y parviennent se rendent tout de suite compte que les agriculteurs ne sont pas toujours en mesure d'utiliser les fonds disponibles de manière rationnelle. En raison de la dégradation du sol et de l'imprévisibilité des précipitations, il n'est pas facile de planifier les activités agricoles. Alors, les agriculteurs utilisent généralement les fonds disponibles pour assurer leur nourriture et leur santé et peinent à rembourser leurs prêts. De plus, les évaluations conduites au Burkina Faso, et dans d'autres pays, montrent que les procédures de sélection des bénéficiaires de crédit sont souvent douteuses, ou que les taux d'intérêt sont tout simplement trop élevés.

Plus de revenus pour plus d'autonomie

ASUDEC, le Conseil pour le Développement durable en Afrique, est une organisation à

but non lucratif fondée en 1998. A l'heure actuelle, nous travaillons avec près de 10.000 agriculteurs, en plus d'une centaine de villages dans le sud-ouest, le centre et le centre-sud du pays. Notre objectif est de permettre à la population locale d'améliorer ses activités quotidiennes et son bien-être tout en préservant l'environnement. L'une de nos stratégies consiste à fournir des services financiers et donc aider les agriculteurs à s'en sortir eux-mêmes. En tant qu'étranger à la communauté, ASUDEC apprend d'abord les valeurs et traditions, puis identifie les contraintes et les principales menaces. Nous démarrons à très petite échelle et progressons avec le temps en fonction des besoins et de la volonté des bénéficiaires. Cette démarche nous a permis d'instaurer la confiance et d'atteindre un plus grand segment de la population.

Nos services financiers comprennent les comptes d'épargne et l'octroi de crédit. Comme la plupart des zones rurales ne disposent pas de ces services, les agriculteurs gardent le peu d'argent qu'ils ont à la maison, courant le risque de vol

ou de perte, et contribuent très peu à l'économie locale. Notre intention est de leur fournir un service qui permet non seulement de sécuriser l'argent et de leur garantir la sécurité alimentaire et sanitaire, mais également d'aider les personnes démunies à intensifier et/ou diversifier leurs activités génératrices de revenus. Elles deviennent ainsi plus autonomes et stimulent l'économie locale. Nos lignes de crédit ciblent les femmes. Ce choix se justifie par le fait (a) qu'elles sont plus vulnérables que les hommes, (b) qu'elles sont aussi plus fiables quand il s'agit de rembourser les prêts, et (c) qu'avec elles, les revenus générés sont plus susceptibles de profiter à tous les membres de la famille, notamment aux enfants.

Pour obtenir un prêt, les femmes d'un village sont invitées à en faire la demande en tant que groupement (et à former ce groupement, au besoin). La demande doit être approuvée par un conseil spécial formé dans chaque village, lequel, à son tour, la transmet à ASUDEC. Si la demande est approuvée, le groupement est tenu de payer des frais d'inscription de 500 francs (soit environ 1 \$ US), destinés aux frais administratifs et donc à ASUDEC et au conseil. Le lien de solidarité entre tous les membres du groupement est la seule garantie exigée. Si un membre du groupement n'est pas en mesure de rembourser, c'est l'ensemble des membres qui assume l'entière responsabilité de son crédit. Les nouvelles adhérentes bénéficient d'un prêt maximum de 15.000 francs CFA (30 \$ US), tandis que les anciennes peuvent demander jusqu'à 50.000 francs CFA (100 \$ US). Un taux d'intérêt fixe de 10 % est appliqué, dont une moitié pour couvrir les frais de gestion et l'autre partagée entre les groupements de femmes (pour les besoins du groupement) et le conseil (pour les dépenses communautaires).

Avec l'aide de Heifer-Pays-Bas, nos activités ont commencé avec un capital d'emprunt d'un million et demi de francs CFA (soit 3.000 \$ US) en 2000, atteignant 33 femmes de 2 groupements seulement. Huit ans plus tard, nous travaillions avec 2.003 femmes de 67 groupements dans trois régions différentes du pays. Ces femmes ont bénéficié de prêts d'un montant total de 130 millions de francs CFA (près de 275.000 \$ US). Les membres du groupement ont utilisé l'argent alloué pour lancer de petites entreprises, notamment des restaurants de rue, des commerces de produits agricoles ou pour la vente de la bière locale. Elles consacrent leur temps à ces petites entreprises, surtout pendant la saison sèche, longue de 7 à 8 mois. Grâce aux revenus générés, elles achètent de la nourriture et des médicaments pour leurs familles. Elles envoient aussi leurs enfants à l'école. A Gampela, par exemple, un village situé à environ 20 km de Ouagadougou, les femmes passent d'habitude de longues journées debout sous le soleil à séparer les

graviers et le sable en vue de les vendre pour acheter de la nourriture. Ces prêts étaient la preuve qu'elles pouvaient démarrer des activités plus sensibles à l'environnement et leur permettant de gagner plus.

Peut-être plus important encore, en recevant et en gérant, de manière rationnelle, leurs prêts, de nombreuses femmes ont gagné le respect de leurs maris et se sont donc senties responsabilisées. A la question de savoir si le projet de micro-crédit était utile, l'une des femmes nous a fait rire en disant: «Ce n'est pas à nous qu'il faut poser cette question : Demandez plutôt à nos maris. Avant ce projet, beaucoup d'entre nous restaient à la maison. Mais quand mon mari est là, nous n'arrêtons pas de nous chamailler. Maintenant, quand je suis à la maison et qu'il me manque plus ou moins de respect, je le laisse juste chauffer un peu, puis je lui demande une seconde. Ne peux-tu pas te calmer ? Je suis en train de compter mon argent ! Chacune d'entre nous peut le confirmer : nos maris savent que nous sommes leurs sauveurs, et le calme est revenu dans beaucoup de ménages.» On ne compte plus les histoires de ce genre.

Approche novatrice à l'essai

En termes de résultats très positifs, nous pouvons affirmer que pratiquement toutes les femmes paient leurs dettes : tous les prêts ont été remboursés à temps et redistribués presque immédiatement. Toutefois, certaines faiblesses importantes nous ont fait prendre conscience de la nécessité d'améliorer notre travail pour le rendre plus efficace et plus durable. Cela est devenu nécessaire dès que nous avons connu une demande croissante de crédit (et la plupart des femmes ont commencé à demander des sommes plus importantes), tandis que nos propres ressources n'ont pas augmenté. Nous avons remarqué que les 5 % de taux d'intérêt qui retournaient à ASUDEC ne suffisaient pas pour couvrir tous nos frais de gestion, alors que, dans le même temps, nous avons constaté que l'ensemble du système ne pouvait être durable s'il continuait à être trop dépendant des donateurs étrangers. Par-dessus tout, ASUDEC n'avait pas l'autorisation d'opérer dans le domaine de la microfinance, d'où la nécessité d'un changement immédiat.

En plus de ces considérations, nous avons également estimé que la mise en oeuvre de notre vision était incomplète. Les agriculteurs ont besoin de plus d'argent pour être de vrais entrepreneurs, et un grand nombre de ces exigences doivent être satisfaites pour que le crédit puisse être efficace dès sa disponibilité. Une perspective plus large s'avère donc nécessaire. Les agriculteurs, par exemple, doivent avoir accès aux marchés, mais ASUDEC ne peut pas construire de routes. Nous pourrions, toutefois, former les agriculteurs afin qu'ils développent des

capacités de commercialisation, et les aider à construire des installations de stockage et attendre le moment opportun pour vendre.

Après un examen approfondi, nous avons décidé de créer la Mutuelle d'épargne et de crédit des agriculteurs ASUDEC, la MECRA. Puisque les projets de génération de revenus aident les personnes démunies à répondre à leurs besoins élémentaires, nous estimons qu'elles n'ont plus besoin d'utiliser les fonds du crédit à ces fins (et se trouver dans l'impossibilité de rembourser le prêt plus tard). L'on s'attend à ce que la MECRA forme un partenariat solide et durable avec ASUDEC, en partageant à la fois le bureau et les installations sur le terrain afin de réduire au maximum les frais de fonctionnement. Par conséquent, la MECRA appliquera des taux d'intérêt qui seront inférieurs à ceux appliqués par les institutions financières traditionnelles. En accordant la priorité aux femmes et aux agriculteurs qui ont réussi dans les projets subventionnés, la MECRA réduira également les risques, et le fonds de crédit permettra de contribuer à un développement réel en plus de nourrir la population. Etant une institution juridique, la MECRA est mieux placée pour mobiliser des fonds et financer des activités rurales.

La MECRA a été officiellement enregistrée comme institution de microfinance indépendante en septembre 2008. Elle a commencé à fonctionner en 2009 avec un conseil d'administration, un comité chargé du crédit et un comité d'audit interne, conformément aux règles officielles. Parce que la plupart des agriculteurs adhérant à la MECRA sont analphabètes, ASUDEC s'est engagée dans le cadre d'une convention avec la MECRA à servir de partenaire technique et financier. La collaboration entre les deux organisations comporte des avantages importants : ASUDEC aide la MECRA à sélectionner des candidats au crédit dignes de confiance, oriente cette dernière vers des solutions plus intéressantes (et plus rentables), mais également forme ses membres dans divers domaines, les aidant ainsi à mieux utiliser les fonds et leurs bénéfices.

Cette collaboration étroite est jugée essentielle pour réduire les risques. Elle permettra aux deux organisations d'évaluer leur impact commun aux niveaux familial et communautaire. Bien que ce concept semble être unique en son genre au Burkina Faso, et soit encore à ses débuts, notre défi est maintenant de montrer qu'il fonctionne. ■

Salibo Some. Directeur, ASUDEC. 01 BP 4782, Ouagadougou 01, Burkina Faso.
E-mail: asudec@asudec.org

Plein de fruits, mais plein d'obstacles aussi !

Anders P. Pedersen

Pour de meilleures alternatives commerciales, les paysans montent des réseaux et des unions. Nombre d'entre eux veulent améliorer leur situation par le biais de prêts, de rencontres, et l'accès aux projets et à la formation. Les résultats restent maigres cependant car beaucoup d'organisations semblent se soucier plus des profits en faveur de leurs employés que de leurs membres. Mais les paysans ont un grand sens de l'innovation et font des efforts supplémentaires pour trouver de nouveaux moyens pour gagner leur pain quotidien.

Ramadhani Fufumbe, habitant du district de Kinole, dans la région de Morogoro, est de ceux-là. Il est membre d'un réseau de paysans, le MVIWATA, depuis plus de cinq ans. Agé de 55 ans, Ramadhani est marié à Rehema et Sinavyo. Ils ont six enfants, dont trois qui l'aident au champ. Rehema travaille essentiellement au champ et Sinavyo s'occupe des enfants et prépare les repas de la famille.

Les montagnes Uluguru

Ramadhani habite le village de Mfumbwe dans les montagnes Uluguru. Isolé et difficile d'accès, ce village est composé de quelques cases dispersées. Bien que les chefferies aient été formellement abolies à l'indépendance en 1961, la plupart des Tanzaniens respectent encore les chefs de tribu. Le chef des Uluguru habite la ville de Kinole, ce qui lui donne un statut particulier auprès des Tanzaniens.

Les sols y sont rougeâtres ou noirs et chaque type de sol dispose de propriétés différentes et s'adapte à différentes cultures. Avec 2000 mm de pluie par an, à une altitude modeste de 400 à 500 mètres en région montagneuse, il se crée un microclimat variable. Les agriculteurs font pousser une grande variété de cultures, depuis le riz de plateau (riz pluvial) jusqu'aux tomates, en passant par le riz aquatique (riz irrigué), le chile, le piment, les noix de coco, le maïs, le jacquier, les oranges, haricots, arachides et bananes ; les ménages ont donc de quoi manger presque toute l'année. Toutefois, les paysans sont pauvres et ne comptent que sur les produits qu'ils cultivent eux-mêmes. Très peu d'entre eux utilisent l'argent en espèces car les produits alimentaires font l'objet de troc. Ils n'ont



Photo: Anders P. Pedersen

M. Ramadhani avec sa deuxième sècheuse solaire comportant des trous d'aération au sommet de la couverture de protection en plastique et un dispositif sur chaque jambe de la sècheuse pour empêcher les fourmis de monter.

ni eau courante ni électricité. Un village voisin dispose d'un panneau solaire où les habitants peuvent venir et charger des batteries contre 100 shillings tanzaniens (TSh), soit environ 0,06 dollars EU.

Des fruits secs à commercialiser

Au milieu des années 1990, une usine de jus devait être mise sur pied dans la ville voisine de Mkuyuni ; l'initiative a échoué car les paysans n'ont pas réussi à lever leur part du capital requis. Les paysans locaux qui désiraient poursuivre la transformation des fruits ont hérité de l'équipement délaissé (séchoirs solaires et barquettes). La production de fruits séchés a démarré en 1997.

M. Ramadhani sèche, emballe et vend des jacquiers, des ananas, des mangues, des mizaituni (fruit que l'on dit originaire d'Amérique centrale mais cultivé ici depuis la nuit des temps), des tomates et de la citronnelle. La saison de maturité de ces fruits étant différente, il répartit ses efforts sur l'ensemble de l'année. Il dispose de deux séchoirs solaires, 30 barquettes, un placard, un téléphone mobile et un « bureau » de quelques mètres carrés. Comme tout petit exploitant, il doit faire face au manque d'électricité, de générateur, de véhicule, de carburant, d'eau courante, de balance,

de thermomètre et de fournitures locales (à l'exception notable des fruits), entre autres.

Malgré la distance relativement courte qui nous sépare de la ville (45 km), la route est rude. Lors des grosses pluies, la zone est coupée car les ponts et les routes deviennent impraticables. Les fruits destinés au marché de la ville risquent d'arriver trop tard ou jamais. Hormis les risques de pourriture, ces fruits sont susceptibles de ne pas trouver preneur en raison des obstacles liés au transport et aux coûts ou, tout simplement, à cause de l'offre excédentaire en provenance d'autres villages. Mais cela ne décourage pas pour autant Ramadhani qui essaie de trouver d'autres moyens pour surmonter ces difficultés. Il utilise ainsi le téléphone mobile pour contacter ses clients et ses fournisseurs. Il fait d'ailleurs partie des trois ou quatre personnes dans le village qui en possèdent un. En principe, il est possible de charger les batteries à la boutique du coin. L'usage des SMS permet de réduire au maximum les coûts de communication.

Si tout se passe bien...

Les fruits frais sont découpés et étalés sur les barquettes, et si tout se passe bien, sont prêts pour l'emballage au bout de

deux à trois jours. Mais le temps peut se couvrir, une surabondance de pluies peut se produire ou alors, les fourmis peuvent décider de prendre leur part de la moisson. Il arrive aussi que les barquettes de fruits "brûlent" - les températures sont peut-être trop élevées, mais nul n'en connaît totalement la véritable raison et le problème est fréquent et imprévisible. Il arrive qu'il faille se débarrasser d'au moins la moitié des barquettes. Pour les mangues, par exemple, il faut un conservateur chimique (le métabisulfite de potassium) pour en maintenir la couleur. Il faut appliquer ce conservateur au taux de 2 g par kg de fruits. Il est importé et donc cher, mais, sans lui, les mangues noircissent et ne peuvent se vendre. Jusqu'ici, Ramadhani a pu bénéficier de l'aide d'un ami connu à l'université. Mais, à l'avenir, il pourrait s'avérer plutôt difficile pour lui d'obtenir le conservateur ; il risque alors de ne plus poursuivre l'initiative des mangues séchées à moins de trouver une autre méthode pour en maintenir la couleur.

Il faut jusqu'à 2 kg de fruits bruts pour produire un sac de 100 grammes de fruits. La vente de sacs de 100 grammes rapporte 400 Tsh au prix de gros. On trouve à Morogoro, Boma Road, un petit point de vente pour des agriculteurs proposant plusieurs produits similaires (produits alimentaires, épices, jus, etc.). Ici, le prix atteint 500 Tsh. Les paysans profitent des autres opportunités de vente temporaires à mesure qu'elles se présentent ; au cours de ses voyages, Ramadhani emporte toujours un étal et un petit stock de ses produits.

Trouver de bons sacs pour l'emballage est un autre casse-tête. Même des sacs de mauvaise qualité doivent être importés de Nairobi. Pour en avoir de meilleure qualité, il faut se rendre à Moshi, ville distante de 600 km. Sacs et étiquettes coûtent souvent plus que la valeur des fruits séchés. Une fois les fruits recueillis et emballés dans des sacs en plastique, les étiquettes sont remplies (avec dates de production et d'expiration) et les sacs fermés à la flamme d'une bougie.

Ramadhani semble réaliser des bénéfices ; mais, si tous les coûts avaient été inclus, son bénéfice net aurait été nul.

Un agrément, à n'importe quel prix !

Il persiste à dire qu'il peut améliorer la situation en suivant le circuit légal, ce qui n'est pas une mince affaire. Pour que

il lui faut un certificat sanitaire pour ses produits, obligatoire pour toutes les ventes sur le marché intérieur et à l'export. Ceci constitue un sacré obstacle pour un producteur vivant dans une zone reculée. Il lui faut d'abord se rendre dans plusieurs bureaux, ensuite faire analyser des échantillons de fruits pour 100.000 Tsh par échantillon (environ 75 \$ EU). Aussi atteint-on très vite une rondelette somme pour six variétés de fruits/légumes, ce qui empêche nombre de paysans de se faire agréer. Ramadhani a fini par obtenir son agrément et son permis de vente. Cet agrément était très important car, sans lui, il risquait la prison s'il vendait ses produits hors de la région de Morogoro.

Puisqu'il est obligé de voyager hors du village pour recueillir des informations et se procurer des matériaux, Ramadhani perd du temps et de l'argent, ce qui représente une menace pour son entreprise fragile. Les bénéficiaires risquent de ne jamais être conséquents, à moins d'augmenter les volumes et de partager la charge de travail par l'implication d'autres producteurs locaux par exemple. Ramadhani pourrait se spécialiser dans un seul produit au lieu de six et ainsi disposer de volumes plus importants, faciliter la commercialisation et réaliser davantage de profit, mais le risque en serait plus élevé et les paysans de Morogoro n'aiment pas ça !

L'appui ? Trop éloigné et peu suffisant

Malgré les diverses stratégies et politiques visant à atténuer la pauvreté chez les petits exploitants, la réglementation actuelle pose de sérieux problèmes, même pour les agriculteurs les plus innovateurs. L'encadré 2 indique que le nombre, les coûts et le rythme des exigences réglementaires à satisfaire ne permettent presque pas de se conformer aux conditions légales nécessaires. Entre autres exigences, il faut relever la déclaration de l'entreprise, les analyses de laboratoire des produits courants, le contrôle de qualité, les certificats de qualité, les taxes locales, l'impôt, chacune de ces démarches appelant un nombre considérable de documents. Un petit exploitant pauvre, habitant dans une région montagneuse reculée et vivant dans une maison aux murs en argile et sans mobilier aucun, n'a pas les moyens de remplir les conditions requises.

Très souvent, les organisations communautaires et de la société civile ne s'occupent pas des problèmes administratifs que les paysans innovateurs doivent résoudre. Le rôle que semble jouer le service local de vulgarisation agricole est insignifiant ou invisible. Dans la plupart des cas, les seuls partenaires potentiels viennent du secteur des affaires ou de la recherche, à moins qu'un projet de développement intervienne

Les différents obstacles rencontrés par les paysans entrepreneurs à Morogoro

1. Surproduction de fruits et de légumes frais avec une valeur marchande locale
2. Recherche d'acheteurs pour le produit
3. Obtention de l'agrément en qualité d'entreprise alimentaire auprès de la Chambre de commerce
4. Analyses du produit en laboratoire :
 - a. Identifier un laboratoire
 - b. Conclure une entente
 - c. Payer continuellement pour l'analyse de chaque type de fruit
5. Introduction d'une demande de Certificat de Contrôle de la Qualité auprès de la Tanzania Food and Drug Authority (Autorité des produits alimentaires et pharmaceutiques de Tanzanie)
6. Règlement du coût du Certificat de Contrôle de la Qualité
7. Retrait du certificat et photocopies
8. Obtention de l'autorisation d'installer une boutique auprès des autorités locales
9. Mise en place d'une boutique ou d'un étal, ou entente avec un homme ou femme d'affaires à qui se joindre
10. Enregistrement, comptes, paiements auprès de la Division de l'impôt sur le revenu

dans la zone. Le secteur commercial est rarement intéressé si les volumes de produits impliqués sont faibles ou si le climat et la logistique constituent des obstacles. Les projets de recherche étant souvent trop petits, ils ne prennent pas en compte les intérêts des paysans et la viabilité de leur activité. Les organisations paysannes ont tendance à s'impliquer dans l'activité politique locale et s'éloignent ainsi des intérêts de leurs membres. Elles s'occupent d'une multitude de tâches qui dépassent leur rôle principal--à savoir soulager les paysans de leurs contraintes techniques et opérationnelles. Et donc, paradoxalement, les petits exploitants, qui, en fait, étaient ciblés pour bénéficier d'un soutien et devenir entrepreneurs, se retrouvent perdants et souvent abandonnés par tous ceux qui, au départ, voulaient les aider...

Anders P. Pedersen travaillait pour MS-Tanzania (www.ms.dk) comme Conseiller en matière de partenariat Public-Privé. E-mail: anderspp@gmail.com

Chiffre d'affaires pour l'année 2006

Revenus toutes ventes	750 400 Tsh
Coûts (hors main d'œuvre et temps)	563 640 Tsh
Bénéfice brut	186 760 Tsh

Une nouvelle dynamique locale grâce à l'énergie solaire

Mouhamed Gueye

Partie de la volonté de faciliter l'accès à l'eau aux paysans, l'utilisation de l'énergie solaire dans les villages des environs de Mekhé a profondément modifié les comportements des producteurs de la zone.

A Taabi, la nuit ne commence plus au crépuscule. Dans ce village du département de Mekhé, dans la région de Thiès, au nord-ouest de Dakar, à une quinzaine de kilomètres de la grande agglomération, mais situé à l'écart de la route asphaltée qui conduit à la petite localité de Pékesse, l'arrivée de l'énergie solaire, il y a trois ans environ, a changé les comportements des habitants. Comme le raconte Ousmane Diagne, maintenant, à partir de 20 h, les gens se regroupent sur la Grand-Place du village, à la lumière des deux poteaux électriques pour regarder la télé. Et si, d'aventure, le programme de la soirée n'enchanté pas tout le monde, certains ont le loisir de brancher leur radio sur le secteur, et de suivre le programme de leur choix.

L'énergie solaire, non polluante, abondante, presque bon marché, et renouvelable à profusion, pour ceux qui ont l'équipement nécessaire, n'a pas changé que la vie des villageois de Taabi. Aussi bien à Mekhé que dans les villages environnants, les modes de vie des populations se déclinent maintenant en rapport à l'accès ou non à l'énergie solaire. Pour ces paysans, qui ont subi les problèmes nés de la baisse de production de leur culture principale, l'arachide, le solaire s'est révélé une bonne alternative dans la recherche de revenus additionnels. Désormais, la plupart des paysans ne scrutent plus le ciel en priant pour un hivernage pluvieux. Ils produisent tout le long de l'année et parviennent à se faire des revenus plus réguliers qu'avec la seule culture de l'arachide.

Le maraîchage contre l'arachide

Bien que la culture de l'arachide reste toujours importante, elle n'est plus prépondérante comme il y a quelques années. Les années de monoculture intensive sont passées par là et ont quasiment « lessivé » le sol. De plus, sur le plan international, le produit a vu sa valeur marchande fortement dépréciée, ce qui a rejailli sur la filière arachide locale laissant les paysans sans recours.

C'est ainsi qu'à Taabi, le groupement local des femmes a décidé de se lancer dans le ma-



L'équipement du télécentre du village

raîchage. Avec l'appui de la cellule locale de l'Union des Groupements Paysans de Mekhé (UGPM) (cf encadré) qui avait monté un bureau pour l'épargne et le crédit, les femmes ont constitué un fonds assez important pour se lancer dans le petit commerce, principalement, des produits transformés. C'est pour trouver une solution aux problèmes liés à la conservation des produits transformés qu'est née l'idée de doter le groupement d'énergie solaire.

L'Ong Alternative énergétique, un partenaire de longue date de la Fédération des Ong du Sénégal (Fongs) dont est membre l'Ugpm, s'est montrée disposée à apporter son assistance technique. Mais le matériel revenait assez cher. La Société internationale de développement et d'investissement (Sidi), une structure de financement dite alternative qui finance des projets de développement à la base, a alors proposé son appui.

Encouragée par le développement de la structure de microfinance mise en place par l'Ugpm, et surtout par le niveau de remboursement des paysans, la Sidi a décidé d'apporter les fonds nécessaires à l'acquisition des panneaux solaires et des batteries de recharge. Les paysans de Taabi, principalement les membres de la cellule locale de l'Ugpm, ont apporté les 10% de contrepartie nécessaires.

Assane Dieng, gestionnaire du Centre de compétences de l'Ugpm, explique qu'au

départ, l'énergie solaire n'était pas conçue pour l'éclairage domestique. Les concepteurs n'avaient privilégié que le côté économique, à savoir faciliter l'activité des maraîchers en ce qui concerne les travaux d'exhaure, et permettre de conserver les jus de fruits et les glaces. « On a pensé, du fait de la profondeur de certains forages, à installer des systèmes de pompage électrique. Et c'est pour contourner les difficultés techniques et administratives liées à l'installation électrique normale dans les villages, que nous avons commencé à penser à l'énergie solaire », indique-t-il.

Des activités diversifiées pour un investissement rentable

L'un des tout premiers panneaux solaires est celui de Taabi. Pour le mettre en place, il a fallu 18 millions de francs Cfa, générés essentiellement grâce à l'épargne collective réalisée par les maraîchers. « Après que les paysans eurent apporté leur quote-part de 10%, l'union a complété, grâce au fonds mis en place par Sidi, pour acquérir le matériel et faire l'installation. », explique Assane Dieng. Les 18 millions étaient justifiés, selon lui, par la profondeur du forage qui nécessitait d'aller loin sous terre pour chercher de l'eau. Cela a eu des avantages qui ont largement compensé le prix, ajoute, M. Dieng.

« Ainsi, on a très rapidement, pu fournir de l'électricité à la case de santé, à l'école, et à la mosquée. Après cela, on a électrifié

la Grand-place ainsi que quelques artères passantes. C'est bien après que le besoin s'est fait sentir d'acquérir un télécentre et une unité de recharge de téléphones portables».

Ce télécentre a été une innovation majeure qui a permis de désenclaver le village. Les gens venaient des villages des environs pour téléphoner à partir de Taabi. De même, il était courant de voir des gens parcourir une quarantaine de kilomètres pour se rendre à Taabi pour faire recharger leur téléphone portable. Samba Mbaye de l'UGPM explique qu'avant que l'électricité n'arrive à Taabi, pour beaucoup de villageois de la zone, les téléphones portables étaient une sorte de jouet. Maintenant, à raison de 75 francs Cfa, chacun est assuré de recharger la batterie de son téléphone. Cette activité qui était un peu marginale, quand le télécentre marchait bien, a pris de l'importance au fil de l'évolution des innovations dans le domaine des techniques de la communication.

Maintenant que beaucoup de personnes possèdent un téléphone portable, les revenus du télécentre ont fortement diminué. Mais comme tout le monde n'a pas encore accès à l'énergie à domicile, les chargements de portable marchent toujours fort. Le gérant du télécentre estime à 475 par mois, le nombre de portables reçus dans son unité, la seule à 30 km à la ronde. A côté de cela, il y a les projections télévisées payantes, appelées ici, «cinéma». Assane Mbaye explique : «Il s'agit de Dvd payants. Lors de grands événements sportifs également, on organise de séances payantes de visionnage, avec le téléviseur du groupement. Les prix varient entre 25 ou 75frs, selon l'âge».

Ainsi, l'énergie solaire a permis de créer des activités économiques pour le village qui, à la longue, ont rendu l'agriculture sous pluie totalement marginale.

Depuis quelques mois, les villageois sont de plus en plus demandeurs de solutions énergétiques individuelles. L'unité solaire de l'Ugpm a ainsi développé des modules



Photo: Mouhamed Gueye

Réservoir solaire du village

qu'elle propose aux foyers selon leurs besoins et selon leurs moyens. Pour le moment, il s'agit essentiellement de trois modules dénommés F2, F3, et F4. Le F2, que l'on peut acquérir pour environ 200.000 francs Cfa, permet d'éclairer quatre pièces et de brancher une radio, pour trois heures environ, après le coucher du soleil. Le F3 a une plus grande capacité et permet de faire marcher un frigidaire. Tandis qu'un F4, beaucoup plus cher, offre la possibilité d'éclairer huit points, de brancher un téléviseur et un congélateur pour plus de 6 heures après le coucher du soleil. Et en plus, on peut avoir une prise électrique.

Une initiative attrayante

L'appui de leurs partenaires permet, aux membres du groupement, d'obtenir des conditions assez flexibles de remboursement qui peuvent s'étaler sur dix ans. «Les prêtres de la Sidi sont de types solidaire. La société a été mise sur pied pour aider les villageois à devenir autonomes grâce à leur travail, ce qui rejoint les objectifs de l'Ugpm.», se félicite Assane Mbaye.

Les conditions assez attrayantes d'accès à l'énergie solaire ont incité d'autres localités à s'intéresser à cette initiative. Parmi les dernières localités à avoir sollicité l'expertise de l'Ugpm dans le domaine, figure Ndiayere Lakh, dans la communauté rurale de Medina Dakhar, dans le département de Tivaouane, où la coopérative des femmes a voulu assurer le moyen de conserver les jus naturels

qu'elle fabrique à partir de fruits locaux. Deux autres villages du même département de Tivaouane, à savoir, Diendekhou et Keur Medoune Gning, dans la communauté rurale de Médina Dakhar, seront équipés avant la fin de cette année 2009.

Parmi les avantages qu'elles trouvent à l'énergie solaire, les femmes de Taabi placent en tête la sécurité. Mme Oumou Diakhaté de la coopérative des femmes maraîchères du village exulte : «Depuis que l'électricité est entrée dans le village, on ne note plus de cas d'incendie, du fait d'une bougie oubliée dans une chambre en paille ou d'une lampe tempête renversée. De plus, nos rues sont sûres, quelle que soit l'heure, grâce à l'éclairage public. Maintenant, on se sent vraiment vivre».

Assane Dieng, de son côté, ajoute une considération économique non négligeable. Il explique que des calculs ont démontré, lors des études de faisabilité de l'énergie solaire, que les paysans dépensaient en moyenne 5.000 francs Cfa par mois pour acheter des bougies, du pétrole et des allumettes, pour s'éclairer. Ce montant a été jugé assez important pour justifier que l'on fasse faire des économies aux paysans en misant sur l'énergie solaire. ■

Mouhamed Gueye
Journaliste rural
Email : mohagueye@gmail.com

Encadrement villageois, l'Ugpm, un animateur très impliqué

L'Ugpm est l'un des groupements paysans les plus actifs du Sénégal. Membre de la Fédération des Ongs du Sénégal (Fongs), il compte plus de 5000 membres, essentiellement basés dans le Nord et l'Ouest du pays. Très dynamique dans l'animation et la mobilisation des villageois, son programme d'énergie solaire a pris une grande ampleur dans la zone de Mekhé, et est devenu une source importante de revenus. Son centre des compétences «Jarigno Jant bi » emploie aujourd'hui trois personnes

à plein temps, et accueille de nombreux jeunes ruraux en formation. Ce sont ces jeunes gens qui, dans leurs villages respectifs, assurent la petite maintenance des appareils électriques.

La formation se fait avec l'appui technique de l'Alternative énergétique qui a formé le personnel à la maîtrise de la technologie solaire, et facilité l'acquisition des premiers matériels.

Malheureusement, les capacités de l'Ugpm dans la maîtrise de l'énergie

solaire ne sont pas encore pleinement reconnues au niveau national. L'Agence sénégalaise pour l'électrification rurale (Aser) ne les reconnaît pas comme partenaire, et n'a pas pris en compte leur soumission après un appel d'offres pour l'électrification d'une zone rurale. «Notre statut de Groupement d'intérêt économique (Gie) ne leur a pas semblé assez sécurisant, par rapport à des sociétés anonymes, qui leur semblaient présenter plus de garanties», souligne Assane Dieng

Centre International pour la Recherche Agricole orientée vers le développement

<http://www.icra-edu.org/>

Le Centre International pour la Recherche Agricole orientée vers le développement (ICRA) a pour objectif de stimuler l'innovation rurale dans le Sud en renforçant les aptitudes de personnes et d'organismes de recherche, d'enseignement et de développement pour travailler ensemble et apprendre mutuellement. ICRA centre ses efforts sur le renforcement des capacités de partenaires nationaux pour faire le lien entre les technologies, le développement commercial, les politiques et l'organisation pour promouvoir la compétitivité des petites entreprises, assurer l'utilisation durable des ressources naturelles, et réduire la pauvreté.

Recommandations de la FIPA pour éliminer la pauvreté rurale et assurer la sécurité alimentaire

www.ifap.org/fr/about/documents/RecommandationsonPovertyNov04FR.pdf

Ce document contient les recommandations faites par la FIPA, en novembre 2004, pour éliminer la pauvreté et assurer la sécurité alimentaire. Il conseille d'accorder une plus grande priorité à l'agriculture, de contrôler l'exode rural, etc. Il souligne aussi l'importance des organisations agricoles pour le développement rural et leur disponibilité à assumer leurs responsabilités. Il appelle aussi à trouver des stratégies pour faciliter la mobilisation des efforts de tous et des petites exploitations familiales, en particulier.

Le Système d'Information et de Communication Agricole d'Afrique Centrale (SICAC)

<http://sicac.org/index.html>

Sicac.org est le site web du Système d'information et de Communication Agricole d'Afrique Centrale animé par le Service d'Appui aux Initiatives Locales de Développement (SAILD/ ONG).

Il s'agit d'un site d'information, et de documentation destiné tant aux agriculteurs qu'aux autres acteurs du développement rural en Afrique (agents de vulgarisation, ingénieurs agronomes, vétérinaires, etc.).

La finalité du site est d'assister les agriculteurs et tous les autres acteurs du développement rural en Afrique dans la mise en œuvre de leurs activités par la mise à disposition de supports documentaires et d'information.

Le projet RIGA : Activités Rurales Génératrices de Revenus

http://www.fao.org/es/ESA/riga/french/index_fr.htm

Ce lien permet d'accéder aux données du projet Activités Rurales Génératrices de Revenus (RIGA) qui a pour but de promouvoir la compréhension

du rôle des activités des ménages pauvres en zones rurales dans les pays en développement dans la lutte pour la réduction de la pauvreté et pour le développement.

Le projet RIGA est le fruit d'une collaboration entre la FAO, la Banque Mondiale et l'American University.

La Fondation Rurale de l'Afrique de l'Ouest (FRAO)

<http://www.frao.info>

Le site de la FRAO donne accès à différentes publications, aux rapports annuels et à des vidéos de cette fondation qui se préoccupe principalement du développement des zones rurales africaines. La mission de la FRAO découle de deux principes. Le premier est que la pauvreté continue en milieu rural est non seulement moralement inacceptable, mais constitue également une menace pour la base de la ressource naturelle qui est un élément essentiel de la stabilité globale de l'environnement. Le second est que même la communauté la plus pauvre peut acquérir la confiance nécessaire pour se transformer et fonctionner de manière autonome dans la société globale d'aujourd'hui.

Vendre et promouvoir ses produits - Démarches et outils pour les petites entreprises agroalimentaires

http://www.hubrural.org/pdf/brouin_vendre_promouvoir_ses_produits.pdf

Cette communication aborde les éléments-clés de la vente et de la promotion des produits fabriqués par les petites entreprises agroalimentaires. Les analyses et les conseils sont adaptés à la situation des (très) petites entreprises ou des groupements de transformateurs.

Fidafrique

<http://www.fidafrique.net/rubrique3.html>

Le site internet du Fidafricaine donne accès à des ressources-clés pour l'entrepreneuriat rural en Afrique. Fidafricaine est un programme du Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA- <http://www.ifad.org>)- Division Afrique de l'Ouest et du Centre. Il s'agit d'un réseau sur le développement rural et la lutte contre la pauvreté en Afrique de l'Ouest et Centrale. Il a pour objectif principal d'augmenter l'impact et l'efficacité des activités du FIDA (Fonds international de développement agricole) en facilitant la génération, la diffusion, l'échange d'informations et de connaissances entre les projets du FIDA et leurs partenaires. Fidafricaine a notamment développé et consolidé le Projet d'Appui aux Micro-Entreprises Rurales (PAMER) dans l'objectif d'accroître et de diversifier les revenus des populations rurales de la zone du projet, grâce à la création, au développement et la promotion des Micro-entreprises rurales (MER) non agricoles viables.

Présentation de l'approche «Systèmes et Entreprises Agricoles Compétitifs»

<http://www.icra-edu.org/page.cfm?pageid=partenaireifdc>

A partir de son expérience sur la gestion intégrée de la fertilité des sols, la Division Afrique de l'International Fertiliser Development Centre (IFDC-A) et ses partenaires ont développé une approche pour promouvoir l'intensification de l'agriculture et pour intégrer davantage les agriculteurs et les entrepreneurs locaux. Cette approche et maintenant connue sous le nom d'approche «Systèmes et Entreprises Agricoles Compétitifs» (CASE, en anglais). Elle s'oriente vers les clusters en agrobusiness qui comportent des agriculteurs, des entrepreneurs, des services de développement technique, financier et commercial impliqués dans une filière particulière à l'intérieur d'une région ciblée déterminée. A ce jour, l'approche CASE a été appliquée dans plusieurs pays ouest-africains et environ 60 000 exploitants, y compris beaucoup de femmes, en ont bénéficié.

AFRIQUE: Une production agricole pour se nourrir ou pour rouler en voiture ?

<http://www.irinnews.org/fr/Report-French.aspx?ReportId=74966>

Selon cet article, alors qu'on assiste à une flambée des cours du pétrole et que la production de biocarburants offre des perspectives plus intéressantes, surtout pour les pays pauvres, ses répercussions éventuelles sur la sécurité alimentaire suscitent bien des débats. La production de biocarburants, en tant qu'activité génératrice de revenus, devrait aller de pair avec des stratégies de renforcement de la sécurité alimentaire des pays, a fait observer André Croppenstedt, économiste à la division de l'économie agricole de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

L'expérience de DrumNet, réseau d'entrepreneurs ruraux en Afrique

<http://ictupdate.cta.int/index.php/fr/layout/set/print/Dossiers/DrumNet-Un-reseau-pour-les-entrepreneurs-ruraux-en-Afrique>

Cet article traite de DrumNet qui bâtit un réseau de points d'accès à l'information, baptisés « info-kiosques », proposant des services de micro-financement et d'informations de marché aux producteurs agricoles au Kenya. Chaque kiosque est géré par un « médiateur d'infos » (« info-broker ») qui recueille et diffuse les informations, aide à former des groupes d'agriculteurs et met en contact les vendeurs et les acheteurs

Entreprises et entrepreneurs africains

ELLIS S., FAURÉ Y.-A. (éd.), ISBN : 2-7099-1225-2, Ed. : ORSTOM, Karthala, Coll. : Hors collection, 1995

Les entreprises et les entrepreneurs au sud du Sahara sont aujourd'hui l'objet d'un regain d'intérêt. Les initiateurs des programmes d'ajustement structurel pensent trouver dans les secteurs privés la force motrice d'une croissance solide et durable venant se substituer à un mode postcolonial d'accumulation rentière dont le ressort s'est brisé entre les décennies 70 et 80.

La micro entreprise rurale en Afrique : de la survie à la croissance - Le cas rwandais

Jean-Luc Camilleri Frédéric Lécuyer (Préfacier), ISBN : 978-2-296-00999-8 Mars 2007, L'Harmattan, Mars 2007, 163 p.

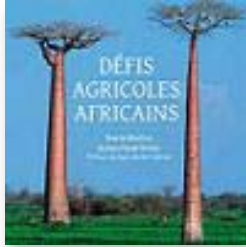


La petite et micro entreprise en milieu rural a les mêmes caractéristiques que le secteur informel urbain avec d'autres handicaps dont, notamment, la mentalité traditionnelle et la faiblesse du marché.

Néanmoins, les pesanteurs qui limitent sa créativité et sa dynamique peuvent être contournées. S'appuyant sur des expériences diverses en Afrique occidentale et orientale, ce livre se veut un outil pédagogique pour tous ceux qui veulent agir sur le terreau fertile de la micro entreprise et de l'artisanat dans le monde rural en Afrique - soit l'entrepreneuriat en dehors des grandes villes. Il en parcourt les contraintes et opportunités sociologiques, économiques, éducatives et financières, en illustrant son propos par une 'success story' : la réussite d'un projet financé par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) au Rwanda qui a eu un impact remarquable sur le terrain.

Défis agricoles africains

Jean-Claude DEVEZE, ISBN : 978-2-8111-0011, juin 2008, Collection : Economie et Développement, 416 p.



Comment faire de l'Afrique un futur géant agricole ? Tel pourrait être le sous-titre de cet ouvrage centré sur le devenir des agricultures subsahariennes et leur rôle dans le développement du sous-continent. Alors que la question de l'alimentation de la planète redevient cruciale, le premier défi à relever par ces agricultures est de produire mieux pour nourrir une population croissante. Ce livre est le fruit d'un travail collectif de cadres de l'Agence Française de développement.

Guide pour le développement de l'économie et des entreprises rurales

http://www.donorplatform.org/component/option,com_docman/task,doc_details/gid,51/Itemid,98

Le développement économique dans les zones rurales requiert des stratégies visant à promouvoir le développement des entreprises, un fonctionnement efficace des institutions et un environnement politique favorable. Ce document présente un cadre pour la promotion du développement de l'économie et des entreprises rurales (DEER). Ce cadre est basé sur l'analyse des succès et expériences de programmes et projets, et dix piliers essentiels à la réussite d'interventions de développement en milieu rural sont identifiés.

Les conditions de la révolution agricole en Afrique

www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/Jacques_Faye_revolution_verte.pdf

Cette analyse de Jacques Faye, sociologue du monde rural et ancien directeur de l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA) vise à démontrer que la révolution verte en Afrique est une nécessité, mais elle ne peut pas être la même que celle que l'on a connue en Asie dans les années 70. Les conditions de sa mise en œuvre sur le continent africain doivent être précisées. Plus fondamentalement, une nouvelle vision du développement rural et agricole doit être forgée. Si le continent

fait apparaître des situations très diverses, le cas du Sénégal et les travaux qui y ont été menés sont néanmoins représentatifs des conditions de vie de la majorité des pays africains.

Quelles solutions pour dynamiser l'agriculture africaine ?

www.minefe.gouv.fr/fonds_documentaire/Prevision/dpae/pdf/2004-002-25.pdf

Ce document, élaboré sous la responsabilité de la Direction de la Prévision et de l'Analyse Economique (actuelle Direction Générale du Trésor et de la Politique économique (DGTPE)), traite de l'importance de la recherche d'une nouvelle dynamique agricole qui est un élément central du développement des économies d'Afrique subsaharienne.

La politique du FIDA relative aux entreprises rurales (2004)

<http://www.ifad.org/pub/policy/REFre.pdf>

De plus en plus, la lutte contre la pauvreté en milieu rural repose sur la possibilité pour les ruraux - en particulier les femmes et les jeunes au chômage ou victimes du sous-emploi - de diversifier leurs sources de revenus et de les compléter dans le cadre de micro entreprises ou petites entreprises extra-agricoles (transformation de produits, commerce, fabrication et services, etc.). Cela étant, pour développer durablement les micro-entreprises et petites entreprises en milieu rural, il faut une stratégie dynamique qui puisse éliminer les obstacles rencontrés par les pauvres qui se lancent dans ce genre d'activité et leur assurer, entre autres, les services commerciaux, dont ils ont besoin. Le présent document se propose de contribuer au débat sur les conditions et modalités de promotion de la micro et petite entreprise de caractère extra agricole parmi les ruraux pauvres.

Quel avenir pour l'agriculture? Une réponse au Rapport sur le développement dans le monde 2008

www.oxfam.org/fr/news/2007/pr071019_developpement_rapport_monde

Ce rapport d'Oxfam International répond à la publication de la Banque mondiale intitulée «Rapport sur le développement dans le monde 2008 - L'agriculture au service du

développement». Cette publication reflète le regain d'intérêt pour le potentiel d'un secteur capable de réduire la pauvreté et l'inégalité rurales. Le contexte a grandement changé. Comme le fait remarquer ce rapport, l'agriculture fait aujourd'hui face à de nouveaux défis : dégradation des ressources naturelles, changement climatique, libéralisation des marchés et de l'économie en général, émergence de nouveaux et puissants acteurs privés, développement de nouvelles technologies..., ce qui pose la question de son futur.

Rapport sur le développement dans le monde 2008 : L'Agriculture au service du développement

<http://siteresources.worldbank.org/INTRDM2008INFRE/Resources/French-version-WDR-2008-July-7.pdf>

L'agriculture est un instrument de développement crucial pour la réalisation de l'objectif de développement pour le Millénaire qui consiste à réduire de moitié, d'ici 2015, la proportion de la population vivant dans l'extrême pauvreté et souffrant de faim chronique. C'est là le message fondamental du Rapport sur le développement dans le monde de cette année, le 30e de la série. Ce rapport offre aux autorités nationales et à la communauté internationale des directives qui peuvent les aider à concevoir et à exécuter des plans d'action pour mettre l'agriculture au service du développement de manière à avoir un réel effet sur la vie de centaines de millions de ruraux pauvres.

Commerce mondial des épices et les accords du Cycle d'Uruguay

Centre du commerce international, Secrétariat du Commonwealth, ISBN 92-9137-057-6, 1996, 109 p.

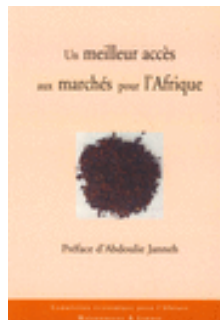


Cette publication est un aperçu de l'industrie et du commerce mondial des épices. Il examine les incidences de certains accords, à savoir les accords relatifs à l'agriculture, aux mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) et l'accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle

qui touchent au commerce (ADPIC) et au commerce des épices.

Un meilleur accès aux marchés pour l'Afrique

Commission économique pour l'Afrique, Maisonneuve et Larose, ISBN : 2-7068-1901-4, Mars 2007, 262 pages



La question de l'accès aux marchés revêt un caractère important pour l'Afrique. Depuis l'avènement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le rôle de plus en plus dynamique qu'elle permet

aux pays africains de jouer, ceux-ci n'ont cessé de mettre l'accent sur cette question. Aujourd'hui, l'accès aux marchés des exportations de produits agricoles et non-agricoles est décisif pour le développement du continent, bien plus qu'ailleurs dans le monde. Cette situation trouve son explication dans l'étroitesse des marchés africains et la nécessité pour le continent de se tourner vers les marchés d'exportation afin d'appuyer les dynamiques de croissance et les efforts en matière de diversification des structures productives.

Cet ouvrage met l'accent sur les enjeux des questions de l'accès aux marchés pour l'Afrique tout en les situant dans le cadre des négociations multilatérales en cours au sein de l'OMC. Il propose une série de contributions dont l'objectif est de suggérer des pistes de réflexion afin de formuler des propositions favorables aux pays africains en matière d'accès aux marchés.

Améliorer le fonctionnement des marchés agricoles d'Afrique de l'Ouest

http://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/etudemarches_rapport.pdf

L'étude "Améliorer le fonctionnement des marchés agricoles d'Afrique de l'Ouest" identifie quant à elle les obstacles aux échanges et formule des propositions pour les lever. Comment améliorer les échanges de biens agricoles au sein des pays de la CEDEAO et entre ceux-ci et l'UE, pour que l'intégration régionale profite durablement aux agriculteurs africains et à l'économie dans sa globalité ? L'hypothèse que nous

formulons est que l'amélioration des marchés repose sur une approche systémique qui renouvelle le partenariat entre les différents acteurs, notamment entre les administrations régionales et nationales, les organisations agricoles et la société civile, les bailleurs de fonds et les entreprises. Cette action systémique devrait mobiliser des investissements publics et privés. Le contexte est favorable : les marchés sont porteurs et les groupements paysans ont la volonté de transformer l'agriculture africaine.

Entrepreneuriat et développement durable en Francophonie

Georges Hénault, Gérard Lemoine, Série : Savoirs francophones, Editions des archives contemporaines/AUF, ISBN : 9782914610810, Octobre 2008, 119 pages,



L'Agence universitaire de la Francophonie (AUF) est un promoteur de la francophonie économique depuis près d'un quart de siècle, par le biais, notamment, de son réseau de chercheurs en

Entrepreneuriat, de l'Institut de la Francophonie pour l'administration et la gestion (IFAG), et de son Institut de la Francophonie pour l'entrepreneuriat (IFE).

À l'occasion du sommet de la Francophonie de Québec, il est apparu opportun de faire le point sur les acquis scientifiques et conceptuels d'un des défis majeurs de ce début de siècle, à savoir le développement durable tel qu'il est vécu et véhiculé au niveau entrepreneurial par les acteurs œuvrant au sein de la francophonie économique. Ce livre est un recueil de contributions d'universitaires en provenance de Bulgarie, du Canada, du Cameroun, de France, de l'île Maurice, de Suisse et de Tunisie. Il se veut révélateur, sans prétendre à l'exhaustivité bien sûr, de quelques spécificités de l'apport francophone à une meilleure compréhension des liens entre entrepreneuriat et développement durable.

Opinion :

Révolution rurale et organisations paysannes au Sénégal

Affirmer l'identité paysanne

Dans le contexte actuel de mondialisation de l'économie, les questions d'identité paysanne devraient être abordées en termes de PROJET DE SOCIÉTÉ. Cette approche paraît plus solide pour affronter les nouvelles propositions du Gouvernement du Sénégal, par exemple. A défaut, les paysans sénégalais risquent d'être entraînés, malgré eux et même parfois à leur insu, dans un projet de société qu'ils n'auront pas écrit et qu'ils subiront.

Pour renforcer sa réflexion sur l'économie et les politiques agricoles, le mouvement paysan recherche, avec raison, des contacts avec divers organismes. En effet, les paysans (et tous les autres, d'ailleurs) devraient rentrer dans le jeu de l'économie mondiale, mais avec leurs règles et leurs logiques, avec leurs valeurs, réinventer l'économie pour eux mêmes et pour échapper à la domination de ceux qui tirent les ficelles à l'échelle nationale et mondiale.

Dans ce cas de figure, on ne part évidemment pas de rien. On prend en compte la situation présente et on commence par jouer le jeu tel qu'il existe. On joue le jeu de l'économie avec, en tête, non pas l'idée de rattraper un retard, de se faire une place auprès des «grands», mais celle de progressivement se réapproprier l'économie.

Une telle perspective n'a rien pour plaire à ceux qui recherchent le confort intellectuel et les certitudes sécurisantes. Tout est à faire, et personne ne peut dire aujourd'hui par quoi commencer, que faire exactement, ni où cela pourrait conduire. Il n'y a pas d'experts pour cette voie, sauf ceux qui décident de la suivre et de l'inventer.

Renforcer la liberté des paysans

Il faut souligner un aspect particulier : celui de la relation qui existe entre la PRÉ-



Photo: Point Focal Tahoua, Réseau décentralisation Niger

VISIBILITÉ et la MARGE DE MANŒUVRE, et donc la liberté dont les acteurs bénéficient dans les deux cas. Dans le scénario envisagé, l'imprévisibilité est maximale, nul ne peut savoir si, à terme, cette démarche n'est pas susceptible de modifier les rapports de force actuels. L'incertitude étant élevée, la liberté des acteurs et donc leur autonomie est maximale: c'est la liberté du créateur. C'est un peu l'avantage dont bénéficie actuellement le «secteur informel» qui évolue dans un cadre proche de celui que nous avons décrit. Les économistes, planificateurs et gestionnaires sont embarrassés parce que leurs outils et leurs raisonnements ne leur permettent pas de comprendre ce qui se passe dans la «boîte noire». Ils ne leur permettent pas non plus de contrôler ce secteur qui leur échappent et dont ils constatent pourtant la croissance.

Que les Politiciens de ce pays (Majorité au pouvoir comme Opposition) pensent déjà aux Elections de 2012, c'est normal et c'est leur droit légitime, mais les paysans sénégalais ont tout aussi le droit de penser à leur avenir, et d'avoir enfin

un épanouissement global (sur le plan culturel, social, économique, écologique et politique) !

Saisir l'opportunité de la « révolution rurale »

Les paysans sénégalais ont donc intérêt à accepter « la révolution rurale proposée par le Président de la République » avec toutes ses composantes comme la création d'une Banque où l'Etat mettrait trente milliards et la création d'un « Syndicat des Paysans ». C'est une opportunité historique pour les paysans de compter sur le plan social et économique dans le développement du pays et de réaliser, enfin, le « Projet de Société Paysanne » qu'ils poursuivent depuis déjà des décennies, même s'ils doivent poser, à l'Etat et à eux-mêmes, la question suivante : Pourquoi instituer un seul Syndicat alors qu'il existe déjà plusieurs Organisations Paysannes ?

Ibrahima SECK

Paysan à Diogo (Sénégal)
iseck@yahoo.fr

HOME- film documentaire écologiste

HOME est un film-documentaire écologiste de 90 minutes co-produit par Yann Arthus-Bertrand et Luc Besson. Il a été simultanément diffusé à la télévision et sur internet le vendredi 5 juin 2009, Journée mondiale de l'Environnement.

Home se présente sous la forme d'un carnet de voyage à base d'images aériennes de plus de 50 pays. Son site officiel le résume ainsi : « en prenant de l'altitude, parce que notre monde se donne à voir alors autrement, sous un jour que nous ne connaissons pas, ce film nous invite à une nouvelle prise de conscience. Il nous invite à nous arrêter un instant pour regarder notre planète, ce que nous faisons de ses richesses, de sa beauté ».

HOME invite les hommes à découvrir leur histoire et à décider de ce qu'ils veulent faire de la terre. Il analyse l'avenir de cette terre et l'impact de l'espèce-homme sur elle car, en 200 000 ans d'existence, l'Homme a rompu l'équilibre sur lequel la Terre vivait depuis 4 milliards d'années. Réchauffement climatique, épuisement des ressources, extinction des espèces : l'homme a mis en péril sa propre demeure.

Mais il est trop tard pour être pessimiste : il reste à peine dix ans à l'humanité pour inverser la tendance, prendre conscience de son exploitation démesurée des

richesses de la Terre, et changer son mode de consommation.

HOME démontre que la terre est un miracle et que le vivant reste un mystère : « le moteur de la vie, c'est le lien ». Tous les éléments de la terre sont liés et « tout est partagé ». Certains animaux se sont adaptés à leurs pâturages et leurs pâturages se sont adaptés à eux.

La vie, « ce miracle sur terre », est arrivé il y a deux cents ans.

Retrouvez le film sur internet à l'adresse suivante : <http://www.youtube.com/watch?v=NNGDJ9leAul>

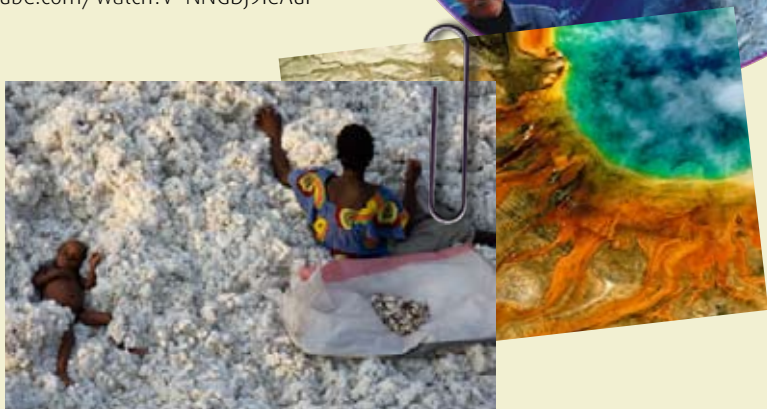


Photo: Yann Arthus

38

« Le respect des normes de sécurité alimentaire: implications sur les exportations agricoles ACP »

Le 11ème Briefing de Bruxelles sur le développement a eu lieu le 11 mai 2009. Il a traité des principales normes et réglementations techniques ayant pour objectif la croissance économique, la protection de la santé, la sécurité des consommateurs et les défis qu'elles posent aux producteurs et aux exportateurs des pays ACP. Deux principaux panels y ont été organisés. Le panel 1 a porté sur le respect des normes de sécurité alimentaire et défis pour les pays ACP et le panel 2 a traité des leçons du terrain et des défis en matière de normalisation et conformité.

Il s'est agi, pour le premier panel, d'examiner les principales normes et réglementations techniques dans le secteur agroalimentaire et la question de leur prolifération, l'imposition de normes de plus en plus strictes pouvant constituer un obstacle pour les producteurs et les im-

portateurs des pays ACP, cette imposition étant parfois perçue comme protectionniste. Le panel 2 a traité des problèmes dont il faut tenir compte dans l'agenda des négociations internationales sur les normes et les réglementations et sur les leçons à tirer des programmes de développement des capacités SPS en matière commerciale afin de mieux les adapter aux besoins du secteur privé et public ACP. De nombreux pays ACP sont incapables de participer efficacement à la normalisation internationale et nécessitent une aide technique et financière afin de mettre en œuvre des accords et un soutien pour leur mise en conformité et la certification.



Photo: Mouhamadou Lamine Seck

Plus d'informations: <http://bruxellesbriefings.net/2009/05/05/11-mai-2009-respect-des-normes-de-securite-alimentaire-et-exportations-agricoles-acp/>

La transformation silencieuse de l'environnement et des systèmes de production au Sahel : Impacts des investissements publics et privés dans la gestion des ressources naturelles

Le Comité Permanent Inter Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (CILSS) et l'Université d'Amsterdam (Pays bas) ont publié un document de synthèse intitulé « La transformation silencieuse de l'environnement et des systèmes de production au Sahel : Impacts des investissements publics et privés dans la gestion des ressources naturelles ». Ce document est le fruit de plusieurs études de courte durée réalisées dans le cadre d'une étude visant à évaluer les impacts des investissements dans la gestion des ressources naturelles et à analyser l'évolution de l'agriculture et de l'environnement au Sahel depuis le début des années 1980 au Burkina Faso, au Mali, au Niger et au Sénégal.

Ce rapport révèle que les impacts des investissements publics (gouvernements, partenaires financiers, ONGs) et privés (agriculteurs) ont souvent été sous-estimés. En effet, les importants efforts dans la réhabilitation des terres dégradés ont augmenté les rendements agricoles,

amélioré la sécurité alimentaire, favorisé la recharge locale des nappes phréatiques, augmenté le nombre d'arbres et leur productivité, ralenti l'exode et tant d'autres impacts qui ont été souvent ignorés dans les évaluations.

Un des constats qui est fait, est que les agriculteurs, dans les 4 pays, ont développé des systèmes agroforestiers, qui ont contribué à la création de systèmes de production plus complexes et plus productifs. Cette transformation de l'environnement s'est faite à des échelles différentes. Dans les régions densément peuplées du Niger, les agriculteurs ont, depuis 1985, commencé à protéger et à gérer la régénération naturelle spontanée dans leurs champs. L'échelle de cette régénération est évaluée à 5 millions d'hectares. Il s'agit de la plus grande transformation de l'environnement au Sahel, sinon en Afrique, mais elle est passée complètement inaperçue. Outre les impacts quantifiables, ce reverdissement a produit des services environnementaux dont la quantification n'est

souvent pas aisée. En effet, l'arbre joue un grand rôle au Sahel et, notamment, en terme d'adaptation aux changements climatiques. Une des conclusions tirées est aussi qu'il est meilleur marché et plus efficace de promouvoir la régénération des arbres que de les planter.

Les défis restent cependant importants : la démographie galopante, le changement climatique, la dégradation de l'environnement qui continue dans pas mal de régions....Mais, grâce aux résultats de ces travaux, il est possible de dire qu'il y a des acquis importants sur lesquels il est possible de bâtir afin d'augmenter l'échelle de ces expériences positives, de réduire la pauvreté rurale, de s'adapter aux changements climatiques et d'améliorer la sécurité alimentaire au Sahel.

Les rapports de synthèse de chaque pays sont disponibles en version électronique sur le site web du CILSS (www.cilss.bf) et, sous format papier, au Réseau des Chambres d'Agriculture à Niamey.

AGENDA

Lancement du Master II : Gestion durable des agroécosystèmes horticoles

15 Octobre 2009, Université Cheick Anta Diop, Faculté des Sciences et Techniques de Dakar- CIRAD

Le Master II : Gestion durable des agroécosystèmes horticoles (GeDAH), est proposé à la Faculté des Sciences et Techniques de Dakar, en collaboration avec le CIRAD. Il a une vocation sous régionale. La formation dure deux semestres (1 an), et démarrera en décembre 2009.

Les objectifs scientifiques et pédagogiques de ce Master sont d'assurer à chaque étudiant une formation ouvrant sur la recherche, mais également sur la possibilité de prendre pied sur le marché du travail, en intégrant des Organismes non gouvernementaux (ONG), des institutions publiques ou privées, au niveau Ingénieur des Universités (Bac + 5).

L'étudiant quelle que soit sa filière d'origine possèdera une formation dans le domaine de l'éco-agrosystème horticole, plus particulièrement sur la biodiversité, la

taxonomie et la lutte contre les arthropodes liés à cet écosystème, l'impact toxicologique des intrants chimiques, les relation plantes / bioagresseurs / auxiliaires, la gestion des eaux, l'analyse des résidus de pesticides et la gestion des risques environnementaux.

La date limite de dépôt des dossiers de candidature est fixée le 15 octobre 2009 et le début des enseignements, le 01 décembre 2009.

Pour plus d'informations, vous pouvez contacter

Dr Karamoko DIARRA,
téléphone (221) 77 450 27 54
Fax : (221) 33 824 63 18
BP : 80 86 Grand Yoff Dakar, Sénégal,
Email : karamoko.diarra@ucad.edu.sn,
kdiarra@ucad.sn



A la rencontre des pêcheurs de Gala Kaina, au Niger

Au mois de juin, AGRIDAPE est allé à Gala Kaina, un village de pêcheurs situé au sud-est de Niamey, la capitale du Niger. Nous avons échangé avec les membres du groupement de la Fédération Nationale des Groupements des Pêcheurs du Niger (FNGPN) qui nous ont fait visiter des mares destinées à l'empoissonnement.

En effet, la réduction du débit du fleuve Niger a entraîné la dégradation progressive de l'habitat de certaines

espèces aquatiques comme le poisson ; par ricochet, le volume d'importation du poisson de mer en provenance du Nigeria ; du Bénin ; de la côte d'Ivoire et du Togo a fortement augmenté. Cette situation a poussé l'association des pêcheurs à trouver d'autres alternatives car la tentation de l'immigration commençait à gagner bon nombre d'entre eux. Soutenue par des partenaires au développement, la fédération a démarré ce projet d'empoissonnement des mares en 2007. Aujourd'hui, le

poisson provenant des mares connaît un vif succès car la demande est forte. Les autorités ont décidé d'aménager des mares dans d'autres régions du Niger en tirant les leçons de ce projet.

Cette expérience avait été documentée lors de l'atelier de formation sur la capitalisation que nous avons organisé pour le réseau AGRIDAPE Niger en novembre 2008. Elle fera l'objet d'un article plus détaillé dans le numéro prévu au mois de février 2010.



Evolution stratégique du réseau LEISA

Depuis l'année dernière, les membres du réseau LEISA ont entamé un processus de réflexion sur l'orientation stratégique que doit prendre le réseau. En effet, le magazine international fête cette année ses 25 ans. De plus, l'environnement politique actuel, avec la crise alimentaire

mondiale qui a secoué le monde, appelle un repositionnement pour une réponse plus adaptée aux populations que nous soutenons. La réunion Internationale des Editeurs (IEM), qui a eu lieu aux Pays-Bas au mois de juillet, a été l'occasion pour les membres du réseau de poursuivre cette ré-

flexion. Nous en sommes ressortis avec la redéfinition de notre vision et mission qui se traduira par une nouvelle identité. Dans les mois à venir, nous aurons donc le plaisir de vous présenter le nouveau nom de notre réseau ainsi que notre nouveau logo.