



Rapport général



Décembre 2015

Sincères remerciements aux participants pour leur contribution à la réussite de cet atelier.

Le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM. Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation participe également au volet capitalisation du programme.

Le contenu de ce compte-rendu relève de la seule responsabilité de ses auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'Agence Française de Développement

Les informations contenues dans ce rapport peuvent être utilisées à la condition expresse d'en mentionner la source.

Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest | **ROPPA**
www.roppa-afrique.org

Comité Français pour la Solidarité Internationale | **CFSI**
www.cfsi.asso.fr | www.alimenterre.org | www.festival-alimenterre.org

Fondation de France | **FDf**
www.fondationdefrance.org

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	6
LES OBJECTIFS ET LE DEROULEMENT	7
A. Les objectifs de l'atelier	7
B. Le déroulement de l'atelier	7
C. La cérémonie d'ouverture	8
I. LE PARTAGE DES PRODUITS DE CAPITALISATION	10
A. L'évolution du processus de capitalisation	10
B. La production	11
C. La transformation	17
D. La commercialisation	22
II. LA VALORISATION DES PRODUITS DE CAPITALISATION	31
A. La synthèse des forums de discussion	31
B. Les cadres d'intervention du ROPPA	33
C. Les résultats des travaux de groupes.....	35
III. LES CONDITIONS DE MISE A L'ECHELLE DES INNOVATIONS	39
A. La contractualisation comme levier pour changer d'échelle	39
B. Le consommer local	43
C. Les impacts négatifs des accords commerciaux	46
D. La cérémonie de clôture.....	52
IV. LES CONCLUSIONS ET RECOMM ANDATIONS	53
A. Le relevé de conclusions	53
B. La Déclaration d'Accra	56
Annexe 1 : Les trois institutions organisatrices de l'atelier	58
Annexe 2 : Liste des participants	59
Annexe 3 : Les termes de références de l'atelier	62

LISTE DES PHOTOS

1. Vue de la salle	9
2. Vue de la salle	13
3. Vue de participants	16
4. Vue de participants	22
5. Présentation de l'élevage de lapin	30
6. Gaston, un jeune maraîcher (capitalisation Bénin)	33
7. Restitution du groupe 1	35
8. Activité de pêche	36
9. Le riz Bora Malé	37
10. Table ronde 2 sur le consommer local	44
11. Table ronde 3 sur les accords commerciaux	47
12. Vue de la salle	55

INTRODUCTION

Du 04 au 06 Décembre 2015 s'est tenu à Accra au Ghana, au Coconut Hôtel, "l'atelier régional de partage et d'exploitation des produits de capitalisation/réunion du Comité d'Orientation et de Suivi (COS) du Programme de Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO)". Organisé par le ROPPA, le CFSI et la Fondation de France, cet atelier s'inscrit dans un processus de capitalisation porté par les différentes institutions (*voir en annexe 1 la présentation des trois institutions organisatrices de l'atelier*).

En effet, depuis 2011, le ROPPA est dans une dynamique d'accompagnement de la capitalisation des expériences des OP et/ou des acteurs en aval des filières, en vue de soutenir le développement d'outils et instruments appropriés pour la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement agricole et rural. Dans cette vision, sont inscrites les appuis et les initiatives de nombreux projets/programmes et des institutions régionales (CEDEAO, UEMOA, CORAF, CILSS) et partenaires (CCAF, CTA, FAO etc.).

Depuis 2013, les promoteurs du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) ont adopté une nouvelle stratégie visant à assurer une meilleure appropriation du processus de capitalisation dudit programme par les OP en Afrique de l'Ouest et une efficacité de leurs initiatives de valorisation des capitalisations. Ainsi, ils ont bien créé des articulations entre les initiatives du programme Pafao avec d'une part les demandes et besoins des OP et d'autre part avec le processus de capitalisation lancé par les réseaux d'OP et leurs partenaires en Afrique de l'ouest.

L'atelier avait pour objectif global de contribuer à une meilleure diffusion et valorisation des produits de capitalisation en vue de favoriser le renforcement des capacités stratégiques des OP et des acteurs en aval des filières, d'améliorer les services développés par les différents acteurs au profit des exploitations familiales et de favoriser des prises de décisions sur les instruments et outils de mise en œuvre des politiques, basées sur des faits.

L'atelier a regroupé 77 participants venant des plateformes nationales, des espaces de concertations, des autres réseaux d'OP partenaires, des ONG, des Organisations de la Société civile, des Organisations professionnelles agricoles faitières régionales, du secteur privé et enfin des partenaires techniques et financiers (*voir la liste de présence en annexe 2*).

L'atelier a permis un partage des produits de capitalisation, ainsi que leur valorisation pour définir des stratégies d'accompagnement et d'appui des OP et des acteurs en aval des filières dans la recherche de solutions à certains problèmes transversaux identifiés, mais aussi pour le passage à l'échelle des initiatives.

Ce rapport comprend trois parties :

- 1)** Le partage des produits de capitalisation ;
- 2)** La valorisation des produits de capitalisation ;
- 3)** Les conditions de mise à l'échelle des innovations.

Il se termine par les relevés de conclusion et la Déclaration d'Accra présentés et adoptés par les participants à la fin de l'atelier.

LES OBJECTIFS ET LE DEROULEMENT

A. Les objectifs de l'atelier

Au-delà de la diffusion et la valorisation des produits de capitalisation, l'atelier avait aussi pour objectifs :

- (i) de définir des stratégies de partenariats et/ou de collaboration entre les OP et acteurs, en aval des filières promotrices des initiatives, et les partenaires (institutions de recherche, acteurs de la transformation agroalimentaire, institution de financement...);
- (ii) de définir des orientations d'une part pour mieux soutenir le passage à l'échelle des initiatives des OP et acteurs en aval des filières et d'autre part pour assurer une bonne continuation des processus de capitalisation.

De façon plus spécifique, il s'agit de :

- présenter et échanger sur les produits de capitalisation ;
- organiser des séquences d'analyse et d'exploitation thématique en vue d'en tirer des besoins et demandes pour le développement de partenariats ou collaborations avec d'autres acteurs, prestataires de services ou partenaires techniques et financiers potentiels ;
- identifier des pistes pour le renforcement du soutien aux stratégies de passage à l'échelle des initiatives des OP et des acteurs en aval des filières ;
- organiser une réunion du Comité d'Orientation et de suivi (COS) du programme Pafao (voir les termes de références de l'atelier en annexe 3).

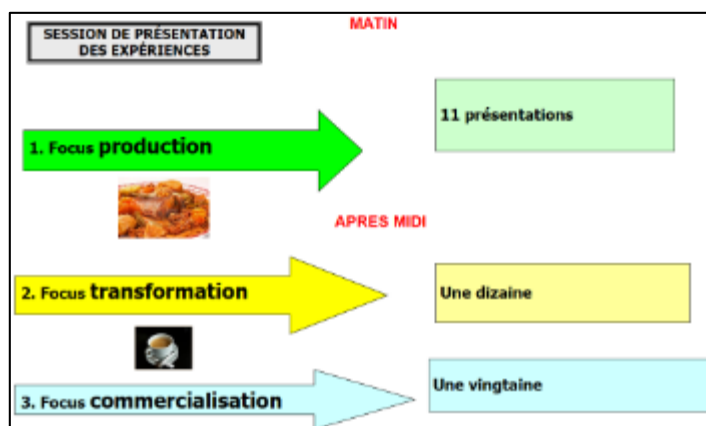
B. Le déroulement de l'atelier

L'atelier a connu en trois séquences qui ont marqué le déroulement pédagogique.

- Le partage des produits ;
- La valorisation thématique des produits ;
- La réflexion prospective sur la mise à l'échelle.

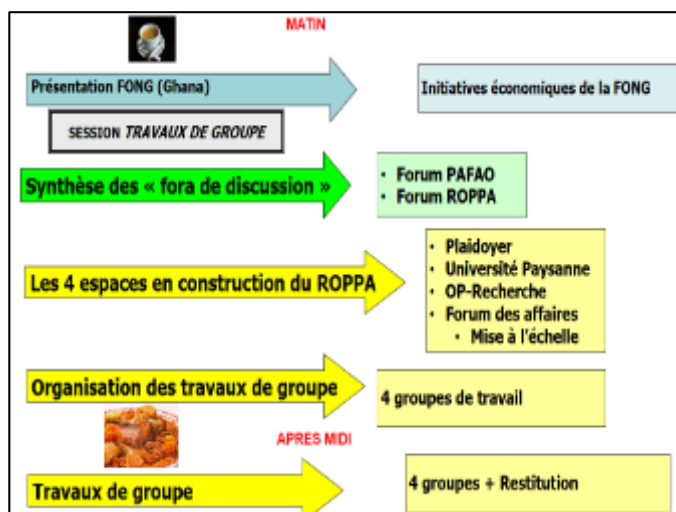
1. Le partage des produits

La quarantaine de capitalisations est présentée sur la base d'un canevas identique. Les présentations sont regroupées en trois axes thématiques majeurs : la production, la transformation et la commercialisation.



2. La valorisation thématique des produits

La seconde séquence est relative à l'organisation de travaux de groupes pour l'exploitation thématique des produits de capitalisation en vue d'identifier des demandes, besoins et préoccupations transversales des acteurs nécessitant, en lien avec les espaces en construction du ROPPA, le développement de partenariats et/ou collaboration avec des partenaires potentiels, ceci en lien avec les quatre cadres ou espaces du ROPPA que sont : "l'Université paysanne", "le Forum des Affaires", "l'Accord recherche/OP" et "le Plaidoyer".



3. La réflexion prospective sur la mise à l'échelle

Trois tables rondes ont permis de travailler sur les conditions nécessaires à la réussite des stratégies de mise à l'échelle des innovations :

- 1) La contractualisation comme levier pour changer d'échelle ;
- 2) Le consommateur local ;
- 3) Les impacts négatifs des accords commerciaux / Comment les politiques commerciales peuvent permettre aux expériences paysannes de changer d'échelle ?

C. La cérémonie d'ouverture

La cérémonie d'ouverture a été présidée par Ibahima Coulibaly, 1^{er} Vice-Président du ROPPA. Elle a été ponctuée par quatre allocutions.

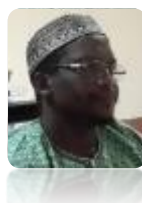
Anne-Françoise Taisne du CFSI a rappelé la genèse du programme Pafao mis en place en 2009 par le CFSI et la Fondation de France pour répondre aux enjeux agricoles et alimentaires en Afrique de l'Ouest suite à la crise de 2008. Le programme vise à renforcer l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest en soutenant des initiatives locales. Celles-ci s'inscrivent dans une cohérence régionale (CEDEAO) et internationale. En 2014 a eu lieu un atelier de partage de travail entre le Pafao et le ROPPA. 2014 a vu également l'élaboration d'une brochure CFSI/ROPPA qui sur la base des travaux de capitalisation démontre la capacité de l'agriculture familiale à nourrir les villes. Le Pafao a soutenu plus de 150 depuis 2010 et a noué un partenariat fort avec le ROPPA. Elle a conclu par les attentes du CFSI pour cet atelier qui sont des propositions de solutions pour i) une cohérence des politiques pour la défense des intérêts des producteurs et ii) un meilleur accès aux marchés.

M. Henri Rouillé d'Orfeuil, de la Fondation de France a tout d'abord remercié les participants pour avoir répondu à l'invitation pour les travaux de l'atelier, il précise que le but ultime de ces initiatives reste l'amélioration des conditions de vie des producteurs. Ainsi, les meilleures solutions existent dans la diversité des initiatives.



M. David Odoi, Coordonnateur de la Plateforme du Ghana FONG et représentant le Président de la FONG a présenté les excuses du Président de la Plateforme retenu pour les cérémonies de la Journée du Paysan. Il s'est réjoui de la mobilisation des acteurs pour l'atelier et leur a témoigné sa gratitude. Il a souligné que les objectifs majeurs de la capitalisation sont de tirer des expériences pour un développement des activités et pour ceux qui accompagnent les producteurs de mieux orienter les actions à entreprendre par la valorisation des expériences.

M. Moussa Djagoudi, Chargé des entreprises et chaînes de valeurs, représentant le Directeur Général de la FAO Ghana a pour sa part réitéré la disponibilité de son institution à œuvrer pour le monde rural et la promotion de l'agriculture familiale. Il a également assuré que la FAO va poursuivre ses efforts aux côtés des organisations paysannes.



M. Ibahima Coulibaly, 1^{er} Vice-Président du ROPPA a rappelé les enjeux de la capitalisation pour le ROPPA et insisté sur son importance avant de déclarer ouvert l'atelier.



1. Vue de la salle

I. LE PARTAGE DES PRODUITS DE CAPITALISATION

Modérée par Daouda Diagne, personne ressource, cette séquence a été marquée par une introduction faite par M Ousseini Ouedraogo, Secrétaire Exécutif du ROPPA sur l'évolution du processus de capitalisation.

Elle a été suivie par une série de trente-huit (38) présentations selon trois axes thématiques : (i) **la production**, (ii) **la transformation**, (iii) **la commercialisation**. Chaque présentation s'est faite suivant un canevas unique qui s'articule autour des points essentiels suivants : (i) **La nature de l'expérience** (origine de l'expérience, types de service mis en place, filière (s) concernée(s), zone géographique) ; (ii) **l'ampleur de l'expérience** (nombre de paysans touchés, volumes concernés, partenariats forts) ; (iii) **le bilan de l'expérience** (changements fondamentaux chez le producteur, bilan) ; (iv) **les étapes clés de l'évolution de l'expérience** (conseils pour une expérience similaire, conditions permettant à l'expérience de faire tâche d'huile à grande échelle).

A noter qu'une présentation a porté sur une expérience économique ghanéenne concernant l'élevage de lapins.

A. L'évolution du processus de capitalisation

Le Secrétaire Exécutif a introduit en disant que le ROPPA est dans une dynamique qui montre la convergence et la vision commune qui unit les partenaires présents ici (Roppa, FDF, CFSI, Inter-Réseaux).

« Les OP avaient leur dynamique de capitalisation, Pafao a soutenu les OP et leurs dynamiques. Nous avons voulu marquer une rupture : la finalité est d'aider les initiatives qui apportent des solutions pour passer à l'échelle, de valoriser ces résultats en outils de formation, de voir comment ces initiatives peuvent être prises en charge dans le cadre des politiques. On a une politique consensuelle en 2005 mais lors du bilan à Dakar, nous n'avons pas eu de résultats, nous n'avons pas su innover alors qu'il y a des résultats au niveau local. Chaque niveau (local, national, international) a une fonction » at-il dit.

Après Accra, les organisations pourront continuer la mise en œuvre au niveau national. Au niveau du ROPPA, l'Université paysanne est un processus de formation où nous souhaitons valoriser les initiatives. Dans le cadre de la planification des formations, le ROPPA va voir quelles initiatives utiliser.

Le ROPPA a lancé un processus de rapprochement avec RBM et avec la Recherche pour travailler sur des initiatives transversales. Depuis quelques années, il y a des dynamiques avec la Recherche mais il faut qu'elle s'appuie sur les acteurs.

Comment mettre en relation les acteurs, les offres des différentes filières ? Au niveau du ROPPA, le Forum des affaires favorise ce lien. Il y a d'autres espaces comme Afrique Verte qui a des bourses. La dynamique de capitalisation doit rapprocher le ROPPA d'Afrique Verte.

Le ROPPA a engagé avec le CFSI et la FDF une démarche qui doit faire en sorte que les capitalisations soient orientées vers une demande définie en amont. Accra est une étape et le ROPPA espère continuer ensemble avec ses partenaires.

B. La production

Dix (10) présentations ont porté sur ce thème.

Focus sur la production

1. AOPP (Mali) : Facilitation de l'accès aux semences de qualité par les producteurs ;
2. UNCPM (Mali) : Production de semences améliorées et certifiées dans les coopératives de l'UNCPM ;
3. URP ZC (Bénin) : Vente collective du maïs et du soja à partir des stocks de confiance au sein des Coopératives agricoles du centre du Bénin ;
4. FUPRO Bénin : Boutiques d'intrants agricoles autogérées par les OP de base ;
5. MAPTO (Togo) : Accès au financement agricole des producteurs du MAPTO ;
6. FENAGIE Pêche (Sénégal) : Création d'un réseau des mutuelles d'épargne et de crédit du secteur de la pêche au Sénégal ;
7. Union niébé (Burkina) : Structuration et développement de trois Unions de groupements paysans du Sanmatenga ;
8. CCRB (Bénin) : De la découverte du rayonneur à l'intensification durable de la riziculture au Bénin, le génie paysan à l'œuvre ;
9. URP-AL (Bénin) : L'agriculture familiale pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle au Sud-Bénin ;
10. APPROCASUDE (Côte d'Ivoire) : Le développement socio-économique des femmes de Wengaly par la valorisation des cultures vivrières mineures de Côte d'Ivoire : cas des pistaches ;
11. GAJEL (Niger) : Redynamisation de la production laitière à travers l'innovation dans la conduite des troupeaux laitiers.

1. Aopp – Mali : facilitation de l'accès aux semences de qualité par les producteurs

A l'origine, l'AOPP a constaté des difficultés de production. En créant de nouvelles variétés de semences, l'AOPP a souhaité répondre à ces problèmes. 35 organisations paysannes, 12 coopératives semencières pour 42 803 producteurs dont 18 731 femmes. De 2009 à 2012, la marge est passée de 19,6 millions de CFA à 23,7 millions alors que le chiffre d'affaires est resté stable. L'acceptation des semences améliorées a été un des changements importants chez les producteurs. Au niveau organisationnel, un réseau d'essayeurs a été mis en place.

Deux conseils :

- pour une expérience similaire : mettre l'accent sur le renforcement des capacités des producteurs et sur le plaidoyer.
- pour le changement d'échelle : mettre l'accent sur la diffusion et le partenariat entre acteurs.

Les plus gros problèmes sont la certification des semences (coût trop élevé pour les organisations) et la concurrence déloyale (pas de cadre réglementaire).

2. UNCPM – Mali : production de semences améliorées et certifiées dans les coopératives de l'UNCPM

Le plan a été mis en œuvre en 2010 et 2011 en raison du sous-développement des systèmes de crédit et d'approvisionnement en intrants et la faible qualité et le prix élevé des semences.

Plus de 3 788 personnes ont été touchées (15 organisations). Il existe un partenariat fort avec Buco et la direction nationale de l'agriculture.

Ce qui a fondamentalement changé est le revenu des producteurs. La coopérative n'a pas recensé les volumes.

Conseil pour une expérience similaire : avoir le soutien de l'Etat à travers les services de l'agriculture, tester la qualité des semences avant le démarrage de l'activité, disposer d'un magasin.

Il y a un problème d'organisation par rapport à la documentation de ce qui est fait pour avoir les résultats.

3. URP ZC – Bénin : vente collective du maïs et du soja

L'initiative de ventes collectives à partir d'un stock de confiance est née suite à des difficultés rencontrées par les producteurs : semences, engrais, ressources financières en début de campagne. Nous avons apporté des appuis techniques transversaux : coopératives de commercialisation, de transformation, appui aux semences. Les filières ciblées sont le maïs et le soja. 1 540 acteurs ont été touchés dont 740 femmes (producteurs, commerçants, transformateurs) en 2013. Les coopératives ont mis sur le marché en 2014 1 810 tonnes de maïs et 1 085 tonnes de soja (contre respectivement 1 491 et 905 tonnes en 2013 dont 263 transformés localement).

Pour les producteurs ce qui a changé, les semences sont achetées en temps réel. Les rendements ont été améliorés et de fait les producteurs ont augmenté leurs revenus. Avant l'expérience, le rendement du maïs variait de 700 à 800 kg pour le maïs, aujourd'hui 1 500 à 2 000 Kg par hectare.

Conseil pour une OP : elle doit s'assurer que tous les membres ont adhéré à l'initiative. Il faut renforcer les capacités. Concernant la recherche, il faut actualiser le catalogue.

Un stock de confiance : l'expérience est née suite à un travail sur le warrantage. Le stock de confiance est basé sur les principes des coopératives. C'est une formule de sécurisation pour l'accès aux intrants.

4. FUPRO : Capitalisation des boutiques d'intrants

L'initiative vient du fait que jusqu'ici on pensait cultiver du coton mais les producteurs font beaucoup plus. Il y a une priorité nationale accordée à la filière coton. La FUPRO a mis en place des boutiques d'intrants pour fournir les producteurs, les aider à commercialiser. Le maïs et le soja sont les filières concernées. 4 communes ont été couvertes au sud et au nord du Bénin, 500 producteurs ont été directement touchés. Les volumes concernés : 10,5 tonnes de maïs, 60 tonnes de NPK et 15 tonnes d'urée. Un partenariat fort a été mis en place avec la société nationale (SONAPRA). L'action de la FUPRO a permis aux producteurs d'avoir un accès aux intrants. Elle a amélioré la productivité (0,8 à 2 T des rendements). Certains ont pu acheter des parcelles, d'autres ont assuré la scolarité des enfants. L'action a renforcé la sécurité alimentaire. Elle a amélioré la productivité des exploitations.

Conseil à donner à une OP : entretenir des relations fortes avec l'Etat, la diversification des intrants.

Le plus grand problème concerne le manque de diversification des intrants.

5. MAPTO – Togo : Accès au financement

L'initiative portée par le MAPTO est née de l'exclusion des producteurs du système financier, de besoins financiers élevés à chaque début de campagne. L'expérience a été menée dans la région centrale. Elle concerne la production vivrière : maïs, riz, soja, igname.

Au début, l'expérience concernait 151 paysans, aujourd'hui 387. De 2009 à 2015, plus de 3 023 producteurs ont eu accès au crédit. Les crédits mobilisés sont passés de 38 millions à 111 millions. Il y a des partenariats forts avec la FUCEC, une structure décentralisée de finances et le CCFD.

Le premier changement, dès que l'initiative a été mise en œuvre, est que les producteurs ont eu facilement accès au crédit à un taux de 9 %. La capacité de production a évolué. La superficie emblavée est passée de 3 à 8 hectares par producteur. Les conditions de rémunérations ont évolué.

En termes de bilan, l'expérience est un succès pour les producteurs. La réussite principale est la négociation sur le taux d'intérêt qui était avant de 12 à 18 %. Le problème principal reste la non-prise en compte du financement des investissements. Le crédit le plus haut est de 250 000 FCFA pour les producteurs ordinaires, le plus bas 50 000.

Conseil : tester la capacité de gestion financière et mener l'expérience avec des groupes de producteurs bien structurés.

En termes de passage à l'échelle, il faut disposer de leaders et d'une masse sociale importante.



2. Vue de la salle

6. FNG – réseau pêche

12 mutuelles d'épargne de crédit ont été mises en place. Il fallait faire face à la concurrence des autres systèmes d'épargne-crédit. 20 000 personnes étaient concernées.

Grâce au réseau, on a pu mutualiser entre les mutuelles pour satisfaire la demande des sociétaires. Sur les 12 mutuelles, 5 ont disparu.

En termes de conseil : les bénéfiques doivent être réutilisés pour l'objet social, la réalisation d'actions sociales, il faut s'ouvrir à d'autres bailleurs et partenaires et se baser sur des données fiables.

7. Union départementales de producteurs de Niébé – Burkina Faso

Les producteurs se sont regroupés autour du niébé. Les questions d'approvisionnement en intrants, de stockage sont arrivées. Cette expérience concerne 1 830 producteurs dont 64 % de femmes. 550 T de niébé dont 97 ont été stockées collectivement et 39 T vendues collectivement. De nombreux partenariats existent avec des ONG, la Recherche.

Ce qui a changé est la maîtrise technique du niébé par les producteurs. Ceci a permis de modifier les rendements et les revenus (scolarisation des enfants, meilleure nutrition).

L'expérience est positive et mérite d'être renforcée car les producteurs apprécient les services. La réussite principale est que les producteurs produisent plus et de meilleure qualité. Le principal frein est de trouver un marché niébé de qualité. Les commerçants achètent du niébé mais la qualité du tri ne se reflète pas dans le prix à part dans les marchés spécifiques. Le consommateur n'est pas prêt à payer plus cher même si il doit passer ½ heure à le trier. Le fait que les Unions soient en avance sur la qualité n'est pas récompensé.

Conseils à une OP : compter sur ses propres forces et ne pas penser que la solution doit venir de l'extérieur, échanger au maximum avec la base pour bien comprendre les besoins et élaborer des services.

Pour changer d'échelle : volonté et dynamisme des leaders d'OP, créer plus d'échanges entre OP.

8. CCRB – Bénin : de la découverte du rayonneur à l'intensification durable de la riziculture au Bénin, le génie paysan à l'œuvre

A l'origine de cette expérience, il y avait une initiative de vulgarisation du SRI qui posait des problèmes comme le repiquage qui est difficile. Ce goulot d'étranglement a amené les producteurs à réfléchir au type d'outils pour le repiquage. Ce service a permis la mise en place du rayonneur.

450 paysans sont touchés. Ils produisent 252 tonnes de paddy avec un bénéfice de 10 millions de FCFA. Un fort partenariat existe avec l'INRA, le centre régional AGRHYMET et avec la SONAPRA pour la commercialisation des semences.

Avec l'introduction du rayonneur, on constate une baisse du temps de travail. Il y a eu une augmentation des rendements, des revenus et de l'utilisation de la fumure organique, un investissement des producteurs dans les domaines de la santé, de l'éducation des enfants. Les paysans adhèrent à la vulgarisation de l'innovation. Le problème principal est que le rayonneur n'est pas adapté à tous les sols (ex bas-fonds).

Les conseils à une OP : commencer par un noyau de producteurs favorables à la diffusion des innovations et de prendre en compte les connaissances endogènes pétris de savoirs empiriques. Pour faire tâche d'huile, il faut réaliser des aménagements et avoir des échanges.

Les producteurs ont eu des difficultés : il y a des stocks de semences invendus depuis 9 mois.

9. URP-AL – Bénin : appui à l’approvisionnement, à la transformation et à la formation

Dans le département du Sud du Bénin, on constate un déficit en protéines. Le soja est une réponse à ce problème. Les services mis en place concernent l’appui à l’approvisionnement en intrants, des formations aux producteurs et un appui à la contractualisation entre la CTAE et les producteurs pour vendre du soja grain. Des appuis aux groupements de femmes leur ont permis d’acquérir du matériel et des équipements de transformation et des formations. A ceci s’ajoute un appui à l’amélioration de la qualité et à la diversification des produits de la CTAE, un appui à l’accès au crédit.

390 producteurs ont été touchés dont 103 productrices, 187 femmes et 7 hommes transformateurs. 265 tonnes de soja ont été vendus en vente groupée, 20,77 tonnes de goussi de soja sont vendus par mois. Il y a eu un contrat pour la fourniture de crédit.

Ce qui a changé : le rendement est passé de 750 kg à 1,5 T / hectare. Il existe un marché pour le soja grain. On constate une stabilité et une amélioration du prix de vente et une maîtrise de la qualité. On note une réduction du déficit en protéine.

Quels conseils à une OP : mettre les acteurs de la filière ensemble pour discuter.

Pour élargir, il faut créer des partenariats avec d’autres acteurs.

Le problème concerne l’approvisionnement en semences de qualité : les femmes ont besoin de semences qui donnent plus de lait pour avoir plus de fromage.

10. Gajel sudubaba – Niger : redynamiser la production laitière

L’expérience se caractérise par la sédentarisation des éleveurs suite aux crises du Sahel ces 40 dernières années. Les éleveurs vivent autour des ceintures urbaines. Plusieurs types d’accompagnement ont été mis en place.

2 000 chefs de ménages alimentent 700 000 personnes. 65 groupements de producteurs dont 13 groupements féminins sont concernés. 30 490 litres / jour de lait produits en saison des pluies dont 20 000 commercialisables. Le partenariat entre les producteurs est limité, lié aux services étatiques qui les accompagnent.

Les changements concernent la transition vers une production collective et entrepreneuriale. Nous avons constaté l’accroissement des revenus monétaires. Le lait arrive à soutenir des familles.

Les conseils à une OP sont d’avoir une vision entrepreneuriale pour produire des richesses et de l’emploi, s’assurer de la disponibilité des matières premières.

Pour changer d’échelle, il faut équiper et former les petits producteurs, les collecteurs et les transformateurs, les accompagner sur la visibilité des activités des petits entrepreneurs autour du lait.

Un problème concerne la visibilité du lait local peu visible comparé au lait importé. La qualité n’est pas garantie vu le manque de chaîne du froid lors de la collecte, le manque d’équipement des unités de transformation.

11. Le développement socio-économique des femmes de Wangaly par la valorisation des cultures vivrières mineures de Côte d'Ivoire : cas des pistaches ;

Le projet vise le développement socio-économique de la communauté rurale de Wangaly en Côte d'Ivoire. Le projet a mis en place un service d'aide à la production et à la commercialisation.

L'expérience a commencé avec 63 femmes et aujourd'hui compte 200 femmes. Il n'y a pas de partenariat fort. Le niveau de vie des femmes et la diversification de leur revenu ont changé.

Les conseils : avoir un meilleur rendement des semences certifiées et une meilleure connaissance des produits.

Quelques questions ont suivi les présentations. Elles ont été renvoyées dans les travaux de groupe de la séquence suivante.



3. Vue de participants

C. La transformation

Onze (11) présentations ont porté sur ce thème.

Focus sur la transformation

1. ACSSA Niger : Valorisation des céréales locales sur les marchés urbains ;
2. Autre Terre ASBL (Burkina) : Accroissement des revenus des agropasteurs de la région du Centre-nord par une valorisation de la filière lait ;
3. DIRFEL (Sénégal) : Capitalisation de l'approche intégrée comme stratégie pour développer les activités du DIRFEL ;
4. CNOP Mali : Expériences mini-laiteries ;
5. Larogal Aynakobé (Sénégal) : Coopérative laitière ;
6. FUCOPRI (Niger) : Capitalisation expériences des femmes étuveuses de riz au Niger ;
7. FONGS (Sénégal) : Réseau de femmes transformatrices du riz en milieu rural ;
8. FONGS (Sénégal) : Réseau de femmes transformatrices de l'arachide en milieu rural ;
9. APROSSA (Burkina) : Développement de la filière fonio ;
10. UFTMR/C (Burkina) : L'attiéké produit à partir de la pâte de manioc, une innovation créatrice d'emplois pour des centaines de femmes au Burkina Faso ;
11. AOPP (Mali) : Gestion et valorisation des produits forestiers.

1. La Coordination des femmes de Samé – Mali : établissement de deux unités de transformation et de commercialisation du lait par le collège des femmes de la CNOP

3 428 paysans sont touchés par ce programme. Au démarrage en 2012, la production était de 40 à 60 litres par jour, en 2015, elle est entre 50 et 80 litres.

Ce qui a changé : la création d'emplois pérennes, l'amélioration de la qualité du lait, la maîtrise des techniques de transformation du lait.

Les conseils à donner une OP sont l'organisation des producteurs en groupement, l'accès à l'aliment pour le bétail et aux conseils. Pour changer d'échelle, il faut un appui à la production, la transformation et la commercialisation ainsi qu'un accompagnement des producteurs.

La recherche action : les producteurs sont confrontés à des difficultés comme le point de collecte, la transformation qui manque d'équipement. Si on cherche des actions avec des partenaires, on pourra résoudre certaines difficultés. Le suivi est fait par téléphone car la CNOP n'a pas les moyens pour aller sur le terrain.

L'initiative a bien marché pendant le projet mais connaît depuis des difficultés.

2. APIL - Autre Terre – Burkina Faso : Accroissement des revenus des agropasteurs

L'expérience s'explique par le manque de débouchés pour la commercialisation du lait. En milieu rural, beaucoup d'agropasteurs produisent du lait mais n'arrivent pas à écouler leur lait. En milieu urbain, il y a une évolution de la demande. Les gens ont besoin de produits dérivés du lait.

Les services concernent l'appui technique à la structuration des agropasteurs, la collecte et la transformation de lait par l'unité de transformation, la commercialisation de lait frais et de ses dérivés.

Au départ 240 agropasteurs étaient touchés, actuellement 800 agropasteurs sont concernés de façon indirecte. Ils ont bénéficié de formations et arrivent à se constituer en groupement. La laiterie transforme 300 litres de lait par jour. Le partenariat existe avec les supermarchés à Kaya, à Ouagadougou. L'unité fonctionne selon les principes de l'ESS. Les agropasteurs participent à sa gestion. Les producteurs ont vu leur production augmenter (3 à 5 litres de lait par jour et par vache), l'augmentation du revenu annuel, le passage d'un élevage contemplatif à un élevage rationnel.

Le problème principal est l'incapacité de la laiterie d'acheter toute la production laitière des agropasteurs.

Les conseils concernent l'organisation des agropasteurs en coopératives, la maîtrise des circuits de commercialisation.

3. DIRFEL – Sénégal : capitalisation de l'approche intégré comme stratégie pour développer les activités du DIRFEL

En 2003, le Dirfel a mis en place une unité de transformation de lait. Entre 2005 et 2009, l'unité a connu des difficultés liées à l'arrêt des centres de collecte. Le Dirfel a repris ses activités grâce à la formation des femmes. Le Dirfel a mis en place un financement sans intérêt pour les femmes grâce à des tontines. 3 organisations paysannes sont concernées dont 50 femmes. De juillet 2013 à novembre 2014, 8 238 litres ont été produits. Il existe des partenariats avec la FAO, le ministère.

Ce qui a changé, l'augmentation des revenus, l'autonomie des femmes, la capacité des femmes renforcées. La difficulté est la collecte du lait. A Dakar, on réussit à produire toute l'année en s'appuyant pendant la saison sèche sur les fermes modernes autour de Dakar et pendant la saison des pluies sur les exploitations familiales. 50 femmes ont été formées.

Les conseils : un renforcement de capacités adapté ; disposer de moyens logistiques permettant de faire la liaison entre le lieu de l'approvisionnement et l'Unité de Transformation Laitière et le marché.

Pour changer d'échelle, il faut éviter que chacun travaille dans son coin. Il faut faciliter l'écoulement des produits de l'élevage sur les marchés urbains.

4. Larogal Aynakobé – Sénégal : coopérative laitière

Durant la saison sèche on ne pouvait pas trouver de lait. Pour y remédier, des services ont été mis en place : lancement des étables, collecte de lait auprès des membres de la coopérative, mise en place de crédit, mise en place d'un dispositif de suivi évaluation.

L'initiative porte sur la filière lait : lait frais, caillé, beurre de vache, yaourt. La coopérative comprend 92 membres et travaille avec 684 livreurs. 1 000 paysans sont concernés. En 2014, 80 000 litres de lait ont été collectés.

Ce qui a changé chez les producteurs : la capacité de production. Un éleveur peut produire 750 litres en saison sèche par mois soit 225 000 FCFA / mois. Ils ont su s'organiser. C'est une des premières coopératives au Sénégal. Ils font des visites d'échange. Dans le cadre de la mise en réseau, ils sont membres des acteurs de la filière lait au Sénégal. La gouvernance associative a été améliorée. L'évolution de la production est de 1 litre par jour à 8 litres par jour grâce à l'introduction de l'insémination artificielle.

Ils sont passés de l'élevage extensif à l'élevage semi intensif. La coopérative crée de l'emploi.

Le problème principal est de gérer une coopérative à l'échelle d'une organisation paysanne, la difficulté à gérer une entreprise, la lenteur de la massification de la coopérative.

Les conseils à une OP seraient d'assurer une bonne production, bien travailler sur l'organisation interne, appuyer la mise en place de règles de transparence, rendre des services aux membres.

Pour changer d'échelle, il faut que l'organisation ait des résultats palpables.

5. Fédération des unions de coopératives de producteurs de riz – Niger : capitalisation des femmes étuveuses au Niger

Il y a un problème de commercialisation du riz produit au Niger. On a identifié des femmes transformatrices. La fédération a renforcé les capacités organisationnelles et techniques des femmes. A ceci s'ajoutent l'équipement des femmes en moulins, décortiqueuses et la mise en place d'un fonds de roulement en espèce (10 millions FCFA) et en nature (paddy d'une valeur de plus de 50 millions) et la mise relation des groupements de femmes et coopératives et négociation du système de crédit fournisseur.

Cette expérience concerne 1 646 femmes dont 1 428 membres issues de 26 groupements membres de 4 unions membres de la FUCOPRI. 25 à 30 % de la production nationale de riz paddy sont concernés. La SIDI a mis en place deux lignes de crédit.

En termes de bilan, on note que les femmes ont pris leur place dans la FUCOPRI, deux femmes sont membres du bureau sur 9 membres. Elles ont amélioré leurs capacités à transformer du riz paddy.

En termes de conseil, il faut bien identifier la cible qui doit être engagée. Il faut identifier les vrais problèmes. Pour que l'expérience fasse tache d'huile, il faut mettre en place un appui conseil de proximité et développer une stratégie de marketing.

6. FONGS – Sénégal : réseau de femmes transformatrices de riz

Le métier de la transformation est un métier important. Le riz représente une denrée stratégique. Les inégalités de genre sont encore fortes et doivent être levées pour améliorer les conditions de vie des femmes.

Les types de service mis en place concernent la formalisation de 10 groupements de femmes transformatrices par leur structuration et l'acquisition de connaissances juridiques. 200 femmes ont été formées en techniques de transformation. 20 animateurs endogènes ont appuyé cette démarche. Les femmes s'organisent à mieux faire la promotion de riz.

Les femmes ont accédé à des ressources : 131 femmes ont accès à la terre. Elles ont amélioré la qualité du riz pour accéder au marché. Le riz local jouit d'une meilleure image auprès des consommateurs sénégalais. Il reste un problème lié à la difficulté des femmes à accéder aux ressources.

Les conseils sont de mettre en place un dispositif de conseil au centre de l'expérience et de collaborer avec les collectivités locales pour faciliter le plaidoyer. Pour passer à l'échelle, il faut travailler sur des politiques nationales.

7. FONGS – Sénégal : réseau de femmes transformatrices de l'arachide

L'expérience est apparue comme une réponse à la crise de la filière. L'activité a concerné 20 groupements de femmes à travers un accompagnement pour une reconnaissance et une structuration. Il y a eu des formations en techniques de transformation auprès de 200 femmes issues de 2 OP de base. Il y a eu des partenariats forts avec des partenaires étatiques et privés.

On a observé une hausse des quantités. Les bénéficiaires vont du simple au triple pour les organisations. Ce qui a fondamentalement changé, on est parvenu à un accès formel des femmes à la terre. Les femmes transformatrices ont intégré les principes de l'hygiène et se sont professionnalisées. Le problème principal est lié au faible niveau d'alphabétisation.

Les conseils que l'on donnerait viseraient à collaborer avec des IMF. Pour changer d'échelle, une stratégie de labellisation serait importante.

Un autre problème est la concurrence avec la Gambie : le label permettrait d'avoir une meilleure reconnaissance.

8. APPROSSA – Burkina Faso : fonio

Les jeunes générations ne veulent pas s'investir dans la filière du fonio. Les services mis en place concernent l'approvisionnement en semences de base et en semences certifiées mises à disposition des producteurs. Il y a l'aide à la production et des appuis conseils à la transformation, l'aide à la commercialisation, l'intermédiation financière, le suivi appui conseil personnalisé pour adapter les progrès à la réalité de chaque entreprise / transformatrice.

677 producteurs exploitant 750 hectares en 2014 et 163 transformatrices organisées en 38 unités de transformation dans 3 sections régionales ont mis sur pied un partenariat. Les volumes sont 500 tonnes de fonio CVF 109, 250 tonnes de produits finis vendus sur le marché local. Intégrer le marché européen permet de faire un travail de qualité qui profite pour le marché local. Il existe des partenariats forts avec les ONG, le secteur privé, la recherche.

Le producteur a pris conscience que le fonio peut être source de revenus. Il y a eu aussi l'intérêt pour une concertation multi-acteurs. Le problème principal est la pénibilité des opérations post-récolte. Il n'existe pas d'équipements adaptés.

Les conseils à donner : les organisations doivent savoir que le fonio est une spéculation comme les autres, l'accroissement de la production nécessite des ententes avec les transformatrices.

Les conditions de changement d'échelle sont l'intensification de la recherche, la systématisation des contrats commerciaux pour fidéliser / stabiliser les débouchés.

9. UFTMR – Burkina Faso : l’attiéké produit à partir de la pâte de manioc

Il existe une forte demande d’attiéké au Burkina Faso mais la production de manioc est faible et les variétés ne permettaient pas d’obtenir de l’attiéké de bonne qualité. Les productrices ont saisi l’opportunité de produire de l’attiéké à base de la pâte fermentée de manioc. L’équipement de production a diminué. Les femmes ont expérimenté l’attiéké déshydraté qui offre de nouveaux débouchés commerciaux (supermarchés).

200 transformatrices sont touchées dans la région du Centre. Elles produisent 10 800 tonnes par an de pâte de manioc transformée. Il existe des partenariats forts au plan technique mais aussi au plan commercial. Cette innovation a été répliquée en Côte d’Ivoire, au Mali.

Ce qui a fondamentalement changé, sur le plan technique, c’est l’apprentissage d’un métier pour les femmes qui n’avaient pas d’activités. Sur le plan économique, la création d’emploi, le gain en ressources financières. Sur le plan psychologique et social, on note la fierté des transformatrices. Les conseils à donner concernent la recherche de marché qui demande du courage, du dynamisme et de la persévérance, la maîtrise des techniques de transformation.

Les conditions de changement d’échelle concernent les achats institutionnels par des organismes de l’Etat des produits transformés, la sécurisation de l’approvisionnement en matière première (accroître la production nationale de manioc, accords commerciaux avec les transformatrices de manioc, partenariats avec les transporteurs).

10. ACSSA – Niger : valorisation des céréales locales

Le changement des modes de vie des populations nécessite des produits prêts à l’emploi. Le Niger est soumis à une crise alimentaire. Ceci a conduit les femmes à travailler à la transformation de produits céréaliers. Des formations à la gestion, aux techniques de production ont été proposées. L’appui s’adresse à 29 groupements féminins.

Ce qui a changé chez les producteurs est la diversification des produits. 115 000 rations journalières sont produites. Le gros problème concerne les emballages : les femmes utilisent du papier qui n’est pas pratique. Le deuxième problème concerne les équipements.

Les conseils à donner à une OP : la maîtrise du processus de transformation, la qualité et l’hygiène des produits. Les pistes pour changer d’échelle sont l’implication personnelle et la synergie entre les acteurs de la chaîne.

11. AOPP – Mali : gestion et valorisation des produits forestiers non ligneux en faveur des femmes

L’Etat prend peu en compte le développement des ressources forestières alors qu’il existe des arbres qui permettent de produire. Des services ont été mis en place visant à aider les coopératives. 31 organisations paysannes sont concernées soit 44 980 producteurs. Au fil des années, l’Union des femmes de Farakala a vu sa production de néré diminuer.

Les changements fondamentaux concernent la qualité de la production, la vision entre coopératives féminines. Il y a une plus grande prise en compte du développement des PFNL (produits forestiers non ligneux) au sein des coopératives de base. Comme principale réussite, on note une meilleure prise en compte de l’Etat des PFNL.

Un problème concerne la concurrence déloyale avec des produits similaires qui rentrent au Mali.

Conseils : mettre l'accent sur les produits économiquement rentables et sur le plaidoyer auprès des autorités compétentes. Pour faire tâche d'huile, il faut mettre l'accent sur la promotion et sur le développement de partenariat.



4. Vue de participants

D. La commercialisation

Dix-sept (17) présentations ont porté sur ce thème.

Focus sur la commercialisation

1. FUPRO (Bénin) : Initiative « Création d'une marque commerciale collective autour des poulets de Zado » ;
2. CEMK (Mali) : Commercialisation groupée de céréales ;
3. UROPC-M (Togo) : Vente groupée du maïs jaune, une solution au problème d'accès au marché pour les petits producteurs céréaliers de la région maritime du Togo ;
4. MAPTO (Togo) : Accès aux infrastructures de stockage des produits agricole des membres du MAPTO ;
5. CPC (Togo) : Système performant de mise en marche du maïs pour soutenir et accroître le revenu des exploitations agricoles dans les savanes ;
6. CPF (Burkina Faso) : Le warrantage communautaire ;
7. APSS (Burkina Faso) : Plateforme d'innovation lait de Banfora ;
8. CIDEV (Bénin) : Projet d'appui à la vente de dérivés du manioc par les femmes de Dogbo ;
9. UGFRTO (Togo) : Amélioration du revenu des femmes à travers la production du riz paddy
10. Société coopérative des apiculteurs du Goulmou (Burkina Faso) : le miel du gourma, un produit moteur du développement de l'apiculture traditionnelle au Burkina Faso ;
11. LAAFI BENRE (Burkina) : la commercialisation d'aliments fortifiés localement en zone urbaine pauvre ;
12. ETD (Togo) : ESOP ;
13. Coopérative Sell Sellal (Sénégal) : Circuits courts de commercialisation des fruits et légumes sains à Dakar ;
14. Fédération des paysans du Foutah Djallon (Guinée) : Belle de Guinée ;
15. Association de Défense du Café Ziama de Macenta (Guinée) : produit érigé en indication géographique (IG) ;
16. FENOMA.T (Togo) : Gestion des intrants et vente groupée des produits maraîchers ;
17. Réseau Boré Malé (Guinée) : Création d'une marque collective pour le riz de mangrove.

1. FUPRO – Bénin : le poulet zado

L'expérience vise à améliorer la qualité du poulet local dans 8 communes du centre Bénin. En 2014, 20 producteurs ont pu livrer jusqu'à 1 200 têtes de poulets par an.

Les conseils à une ONG concernent la maîtrise de l'incubation des œufs et le fonctionnement sur la base d'un cahier des charges respecté par tous.

Pour faire tâche d'huile, il faut que l'incubation soit maîtrisée et que les géniteurs soient caractérisés pour une stabilisation de la production avec des poids maîtrisés.

La labélisation est en cours : la FUPRO veut créer un label en collaboration avec le Ministère et Acti Bénin.

2. CEMK – Mali : commercialisation groupée de céréales

Cette expérience visait à combler le déficit d'approvisionnement en intrants auparavant assuré par la CMDT. La commercialisation des céréales est une opportunité pour la mise en place des activités génératrices de revenus (AGR). Les volumes ont diminué de 2012 à 2014, passant de 108 tonnes commercialisées à 61 tonnes. Le projet a permis de réduire la difficulté d'accès à l'engrais. Les revenus ont augmenté.

La difficulté concerne le prêt à la banque où le taux d'intérêt était tellement élevé et la marge de profit très faible. Les producteurs ont essayé à l'interne de prendre en charge les demandes des membres. Ils ont demandé à la CMDT de les appuyer. Ils ont ajouté un petit montant pour avoir un petit bénéfice. Ce fonds a permis de fournir aux coopérateurs des intrants. Au fil des ans, les producteurs réalisent un bénéfice.

Les conseils donnés à une OP sont d'améliorer la qualité du produit pour un meilleur écoulement, connaître le marché et être mieux organisé, commercialiser de manière groupée.

3. UROPPC-M Togo : vente groupée du maïs jaune, une solution au problème d'accès au marché pour les petits producteurs céréaliers de la région maritime du Togo

A l'origine, les producteurs étaient confrontés à un problème d'accès au marché du maïs à un prix rémunérateur. Les aviculteurs ont de forts besoins en maïs jaune. Les types de service mis en place concernent les services d'approvisionnement en intrants, la facilitation de l'accès au crédit, l'appui à la production et à la commercialisation.

590 producteurs sont concernés par cette initiative. La vente est passée de 36 T en 2008 à 562 T en 2013. En 2014, on a constaté une baisse des volumes en raison d'une production importante de maïs jaune par d'autres producteurs. Il y a eu aussi des retards de paiement des producteurs en 2013 qui ont démotivé certains producteurs. La contractualisation ne suffit pas à pérenniser les marchés. La confiance entre contractants est une priorité et un facteur de réussite.

Des partenariats forts ont renforcé cette initiative : avec la recherche, des ONG et la coopérative des aviculteurs.

Ce qui a fondamentalement changé chez les producteurs est l'assurance de pouvoir vendre son excédent de maïs à la fin de la campagne sur le marché, l'accroissement des revenus, la connaissance des quantités commercialisées suivant l'unité de mesures conventionnelles, l'accès au crédit intrants.

L'expérience est bénéfique pour les producteurs et pour la survie et l'émergence d'organisations paysannes. La commercialisation directe aux transformateurs locaux (aviculteurs) a permis de réduire les intermédiaires commerciaux. Reste le problème de délai de paiement par les agriculteurs.

En termes de conseil, on peut retenir la nécessité d'étudier la durabilité de l'opportunité obtenue, la création d'un climat de confiance entre les acteurs où chacun s'en sort bénéficiaire. Pour faire tâche d'huile, il faut maîtriser l'offre et la demande du produit et prévoir la création d'une interprofession.

4. CPC– Togo : maïs blanc

Cette expérience concerne 9 660 personnes dont 50 % de femmes qui cultivent le maïs blanc. Les ventes groupées sont passées de 262 T en 2010/2011 à 3 000 T en 2012/2013. Le warrantage est passé de 117 tonnes en 2010/2011 à 2 649 T en 2013/2014.

Le problème lié à la compétitivité des produits est lié au coût de production élevé.

Ce qui a changé pour les producteurs est l'amélioration des revenus.

Comme conseil, il faut avoir des OP bien organisées et structurées, être compétitives et produire à faibles coûts.

Pour changer d'échelle, il faut avoir un marché garanti (extérieur et national) et améliorer les conditions de vie des producteurs.

5. MAPTO – Togo : accès aux infrastructures de stockage des produits agricoles

Les commandes d'achat de maïs via l'ANSAT ont créé le besoin de mettre en place des espaces de stockage des céréales. Au départ, 557 paysans étaient concernés. En 2015, 2 097 producteurs sont impliqués. Le volume de stockage est passé de 2 000 à 4 000 tonnes. Pour les producteurs, l'augmentation des capacités de stockage a sécurisé leurs produits. La réussite principale concerne la réfection des magasins, leur équipement et leur mise à disposition. Le problème principal reste la faible capacité des magasins et la faible mobilisation des ressources pour augmenter le stockage.

Pour avoir une telle initiative, il faut entretenir une bonne collaboration avec l'Etat et formaliser toutes les négociations faites avec les partenaires. Pour changer d'échelle, il faut disposer de magasins dans un bon état et de ressources financières, matérielles et humaines.

La première initiative est la « grande sœur » de cette initiative car elle a permis de mettre en place une capacité de financement.

6. APSS – Burkina Faso : améliorer les capacités de plaidoyer pour développer la filière lait

Cette expérience permet de nourrir le plaidoyer de l'APSS. Elle touche 1 094 membres dont environ 400 femmes. Des vétérinaires, des vendeurs d'aliments de bétail, des collectivités locales, des chercheurs sont impliqués.

7. LAAFI BENRE- Burkina Faso : bouillie pour les enfants

La farine est produite par plusieurs unités de production. Il existe 10 marques de farines fortifiées. Depuis 2014, il existe une norme. A Ouagadougou, il existe une vente ambulante dans certains quartiers.

Les difficultés concernent le modèle économique : les femmes vendent dans les quartiers mais ces ventes ne suffisent pas. Le GRET réfléchit à l'idée d'un aliment fortifié pour les adultes. Les kiosques sont implantés dans des parcelles prêtées par des mairies sans formalisation. Il faut mieux structurer le réseau et donner plus de place aux vendeuses dans les quartiers.

8. CPF – Burkina Faso : le warrantage communautaire

Cette expérience fait partie d'un ensemble de trois initiatives menées par la CPF sur la gestion des risques agricoles. Elle a commencé en 2013. Le warrantage communautaire est lié aux problèmes de récolte qui en début d'hivernage se trouvent en insécurité alimentaire, aux difficultés d'accès au crédit et aux intrants. Le type de services mis en place est un service d'intermédiation financière. Les filières concernées sont des filières céréalières.

388 hommes et 68 femmes dans 7 villages sont concernés. Ils produisent 603 tonnes de céréales dont 508 tonnes de maïs.

Un partenariat fort existe avec le CIRAD, une institution de micro finance et Afrique Verte.

Tous les participants ont un accès facilité au crédit : 34 millions FCFA ont été octroyés. La sécurité alimentaire a été améliorée : 31 % du stock est warranté. La commercialisation s'est améliorée avec 69 % du stock warranté.

Dès la deuxième année, les comités de gestion ont réussi à suivre le programme sans une assistance forte de la CPF. Le problème concerne la volatilité des prix et la maîtrise de cette volatilité. Il ne faut pas rater le moment optimum pour déstocker.

Pour une OP qui veut se lancer dans cette expérience, il faut mettre en place un comité et mener une campagne d'information auprès des membres des OP. Pour passer à l'échelle, il faut avoir des magasins en bon état et des structures de crédit de proximité. Quand elles sont à 100 km, cela pose problème.

9. CIDEV – Bénin : projet d'appui à la vente du manioc par les femmes de Dogbo

Cette expérience a démarré en 2015 et fait suite à un accompagnement du CIDEV depuis 2010 auprès de groupements féminins. La commercialisation se faisait au niveau local, l'idée était de voir comment accéder au marché urbain. 120 femmes transformatrices de manioc sont concernées. L'expérience a démarré en octobre 2014. Elles produisent 4 tonnes de gari, 1,3 tonne de tapioca commercialisé sur deux villes. Il s'agit de produits emballés dans des sachets avec des étiquettes.

Le travail a permis de renforcer le partenariat entre les femmes et les autorités administratives locales qui avaient démarré en 2010.

Ce qui a fondamentalement changé est la capacité des femmes à accéder au marché de Cotonou et de Porto Novo. Des dépliants ont été fabriqués, des équipements ont été mis à disposition pour mieux commercialiser leurs produits. La présidente de l'association a participé à la Foire à Cotonou.

Les femmes ont été impliquées. Elles ont un accès direct aux boutiques. Leurs produits sont acceptés dans les supermarchés. Ce qui reste à améliorer est l'organisation de l'association pour assurer les livraisons régulières des produits aux boutiques.

Un conseil pour une OP : la maîtrise des coûts de production pour être compétitifs. Elles doivent être conciliantes et flexibles dans les négociations.

Pour changer d'échelle, il faut améliorer la qualité des produits et de leurs emballages. Il faut une bonne capacité de négociation et d'organisation des livraisons des produits par les transformatrices dans les boutiques en ville.

Les femmes souhaiteraient céder leurs produits directement au village. L'étude de marché a montré que les supermarchés préfèrent se faire livrer à crédit.

10. UGFRTO - Togo : amélioration du revenu des femmes à travers la production du riz paddy

Les femmes de Kpélé manquaient de moyens pour subvenir aux besoins de leurs familles et avaient des difficultés à écouler leurs produits. Des services ont été mis en place pour les aider à faire face à ce problème.

L'initiative porte sur la filière riz dans la région des Plateaux. 200 productrices sont concernées. De 2011 à 2014, elles ont produit 300 tonnes de riz paddy. Deux partenariats ont structuré la démarche : Africa Rice et l'ANSAT qui achète 80 % de la production en fournissant les emballages. En 2014, il y a eu des difficultés avec le partenaire qui devait acheter le riz avec trois mois de retard pour concrétiser l'achat. Les femmes aimeraient avoir leur propre marque mais l'ANSAT revend le riz à d'autres fournisseurs. L'ANSAT est au final un intermédiaire.

Ce qui a changé est l'augmentation des rendements qui sont passés de 1,44 T à 2,16 T / hectare de 2011 à 2014. Le revenu a augmenté.

Le problème principal reste l'amélioration de la qualité du produit.

En termes de conseils, il faut renforcer les capacités des productrices et adopter les techniques de commande et de vente groupée.

Pour élargir cette expérience, il faut avoir des terres propices à la culture du riz et avoir accès à des intrants de qualité.

11. Société coopérative des Apiculteurs du Goulmou - Burkina Faso : miel du gourma, un produit moteur du développement de l'apiculture traditionnelle

L'expérience est venue d'une opportunité en 1986 quand les apiculteurs ont vu la portée économique de leurs activités. Avec l'appui d'un directeur d'une école, ils ont bénéficié d'un appui pour équiper des apiculteurs.

Le type de services mis en place concerne l'aide à la production, à la transformation, à la commercialisation.

La société coopérative comprend plus de 500 apiculteurs auquel s'ajoutent 1 000 apiculteurs indépendants. La production s'élève à 68 T de miel (3 tonnes en 1993).

L'expérience a conduit au fil des années à avoir une marque du produit « miel du Gourma » qui est un label protégé (OAPI). La marque existe depuis 2008. Elle sécurise les producteurs et les clients. Le miel a acquis une notoriété au Burkina.

En termes de conseil, il faut rechercher les informations utiles, relative au potentiel mellifère de la zone, faire une étude de marche.

Pour changer d'échelle, il faut augmenter les capacités de production des apiculteurs, avoir un appui de l'Etat à la filière miel. On peut espérer un jour avoir une marque nationale.

12. ETD – Togo et Bénin : riz

Les ESOP sont partis de deux constats : la difficulté des producteurs à commercialiser leurs produits de façon durable et rémunérateurs et l'accroissement des zones urbaines avec un besoin de nourriture.

Les services mis en place concernent l'appui à la production, à la vente groupée et à l'organisation des producteurs avec l'introduction de contrat entre producteur et acheteur, l'achat de la récolte, une gouvernance participative dans une entreprise de type ESOP.

Les filières concernées sont le riz, le soja mais aussi le miel, le manioc, l'ananas et les semences. Depuis trois ans, ETD travaille sur l'élevage d'ovins et de caprins.

Les zones d'intervention sont les 5 régions du Togo et dans 6 régions du Bénin.

A fin 2014, 16 000 producteurs étaient touchés dont 12 000 au Togo, dont 37 % de femmes. 7 350 tonnes ont été commercialisées en 2014.

Ce qui a changé est le revenu des producteurs, l'accès des producteurs au financement des institutions de micro finance, l'introduction de nouvelles filières pour diversifier les revenus. Le riz proposé par les ESOP est préféré au riz importé. La démarche a influencé les politiques agricoles au Bénin et au Togo. Il y a une volonté que le modèle soit diffusé sur beaucoup de filières.

Le principal problème reste l'accès au financement des banques.

En termes de conseil, l'OP doit admettre de travailler en partenariat avec le secteur privé. Il faut admettre de participer aux investissements initiaux de l'entreprise, d'être copropriétaire de l'entreprise. L'OP doit éviter de chercher à gérer l'activité elle-même. Il faut des professionnels.

Pour changer d'échelle, il faut bénéficier d'un portage politique par les collectivités, les organisations professionnelles agricoles ou l'Etat. Il faut des partenariats avec les institutions financières.

L'alliance est possible entre le privé et l'OP mais pas sous n'importe quelle forme d'OP. Cet exemple interpelle les OP sur le rôle qu'elles doivent jouer pour l'accès au marché.

13. Coopérative Sell Sellal – Sénégal : circuits courts de commercialisation des fruits et légumes sains à Dakar

L'expérience a démarré en raison d'une difficulté à commercialiser des légumes cultivés sans pesticides. En parallèle, certains consommateurs réclament des produits sains.

Des services ont été mis en place : approvisionnement, aide à la production, à la transformation, à la commercialisation, à la médiation financière.

Cette expérience concerne 107 personnes, dont 90 % de femmes. De janvier à septembre 2015, elles ont commercialisé 30 tonnes. En 2015, elles ont un chiffre d'affaires de 5 000 euros par mois. Un partenariat avec Orange Sénégal est en perspective. Il existe différents partenariats avec des ONG / bailleurs, l'Etat et des organisations de recherche.

Ce qui a changé pour le producteur, est une meilleure rémunération (100 FCFA / kg en plus), des gains de temps grâce à l'achat bord champ, une meilleure conservation des produits.

Le problème principal concerne la commercialisation de tous les produits.

En termes de conseil, il faut bien étudier le marché et organiser en amont un suivi rigoureux pour garantir l'offre de produits de qualité.

14. FENOMAT – Togo : gestion des intrants et vente groupée des produits maraîchers

L'expérience est liée aux difficultés d'approvisionnement en intrants de plus en plus chers sur le marché et des difficultés de commercialisation.

Des services ont été mis en place : la facilitation de l'accès aux intrants, la collecte des besoins. 2 530 producteurs de la région de la Kara sont concernés. 15 000 tonnes de tomates sont commercialisées chaque année. Il y a des partenariats avec la DRAEP et l'ICAT.

Ce qui a changé pour les producteurs est la réduction du coût unitaire pour les intrants de 30 % pour les engrais, il existe des engrais spécifiques. Des magasins d'intrants sont ouverts en permanence. Le rendement a doublé passant de 15 à 30 T/hectare.

Des sites de ventes dirigés par 150 comités marketing ont été créés. Le prix d'achat de la tomate est passé de 1 500 FCFA à 5 000 FCFA / bassine.

Le problème principal est de développer davantage la commercialisation en ayant des contrats garantis. Il y a parfois trop de tomates sur le marché.

Les conseils concernent l'engagement, la détermination et la solidarité des producteurs ainsi que la cohésion de l'organisation. Pour changer d'échelle, il faut sensibiliser et renforcer les capacités des producteurs et mettre en place des comités marketing avec l'appui des mairies et des syndicats transporteurs. Pour avoir accès au site de vente, il faut acheter un ticket de 200 FCFA, la mairie donne une ristourne de 10 FCFA au comité.

15. Foutah Djallon – Guinée : le label « Belle de Guinée »

L'origine de la marque commerciale pour la filière pomme de terre vient de la nécessité d'augmenter la production et la commercialisation de la pomme de terre produite dans le Foutah Djallon et de lutter contre l'exode rural.

Les volumes de production sont passés de 200 T à 35 000 T de 1992 à 2015.

Le nombre de paysans est passé de 400 paysans en 1992 à 33 000 en 2015. La production s'est élargie à d'autres produits comme l'oignon, le riz, la tomate. La marque commerciale concerne les produits exportés. Il a fallu un partenariat avec le ministère pour réussir. La coopération française (SCAC, MAE, ONG) a appuyé cette filière.

Ce qui a changé est l'augmentation des rendements de 20 à 25 tonnes / ha de pomme de terre. Une plateforme de commercialisation a été mise en place. Le chef de l'Etat a décidé de construire une usine de transformation des pommes de terre ce qui permettra dans les prochaines années de produire 20 000 tonnes supplémentaires.

L'irrigation a permis de limiter les effets des variations climatiques.

En termes de conseil, construire petit à petit, accompagner les paysans mais à leur rythme. Il faut d'abord viser le marché le plus proche. L'expérience pour faire tâche d'huile est une organisation paysanne, structurée et solide et une volonté politique.

16. 15. Association de Défense du Café Ziama de Macenta – Guinée : produit en indication géographique

L'expérience est née de la volonté des producteurs d'avoir un café de qualité et de saisir l'existence d'un marché demandeur de qualité.

1 200 producteurs sont concernés. La production est passée de 18,5 tonnes en 2013 à 20,7 T en 2015.

Ce qui a changé pour les producteurs est un marché à prix rémunérateur, une amélioration des pratiques culturales.

Les conseils à une OP : être motivée et avoir une bonne gouvernance, avoir un marché demandeur.

17. Guinée : riz de mangrove

Les conseils pour mettre en place une marque collective : il faut vérifier l'existence du marché. En Guinée, on vise un marché de niche. Il faut favoriser la mise en réseau de tous les acteurs impliqués dans la mise en marché du produit. Cette marque concerne la production, la transformation et la commercialisation.

Pour faire tâche d'huile, il faut étendre les zones d'approvisionnement et renforcer les dispositifs d'autocontrôle et les capacités de l'organisation interprofessionnelle.

18. Rabbit Farming in Ghana : élevage de lapins

La présentation de cette expérience de cuniculture au Ghana (*Rabbit Farming in Ghana: The Farmer Brown Story*) a été précédée par une projection vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=97yMFdEH86w>

Il s'agit d'une production de 650 lapins par mois, pour un marché élargi au niveau national car la consommation annuelle s'élève à 1kg de lapin par individu au Ghana. L'accent est mis sur une stratégie de consommation interne. Les éleveurs permettent aux consommateurs de déguster. Une foire d'exposition aux lapins couplée à des dégustations et des visites d'étude est organisée au profit des étudiants et élèves voulant s'engager dans cet élevage qui est source de revenus pour se nourrir et satisfaire d'autres besoins telle que la scolarisation des enfants. Il existe un réseau de distribution structuré avec un cahier des charges précis pour les membres.



5. Présentation de l'élevage de lapin

II. LA VALORISATION DES PRODUITS DE CAPITALISATION

Cette séquence a été introduite par la présentation de la synthèse des forums : (i) forum de l'Inter-Réseaux ; (ii) forum du PAFAO, suivi d'une présentation des quatre (4) espaces en construction du ROPPA : (i) **l'Université paysanne** du ROPPA ; (ii) **le Forum des affaires des OP** ; (iii) **le cadre de dialogue** entre OP et recherche ; (iv) **le cadre permanent de dialogue**. Enfin, des groupes de travail ont été constitués et les travaux de groupe ont été suivis de restitution.

A. La synthèse des forums de discussion

1. Le forum de discussion du ROPPA animé par Inter-Réseaux



Cette présentation a été faite par Nadia Ouattara de l'Inter-Réseaux. Le forum de discussion du ROPPA s'inscrit dans le processus de capitalisation des initiatives économiques des OP. Une des thématiques fortes est la transformation au vu des différentes dynamiques qui existent dans le secteur. Des groupes thématiques ont été organisés lors de l'atelier de Cotonou fin 2014. Au vu de l'importance de cette thématique, il a été décidé de faire un forum de discussion électronique. Ce forum a été ouvert le 11 novembre dernier.

Le choix de l'entrée par la transformation alimentaire a été retenu pour traiter du gaspillage et répondre à la demande du marché qui, si on ne s'adapte pas, sera satisfaite par les importations. Les questions mises en débat concernent :

- les stratégies des OP pour intégrer le secteur de la transformation ;
- l'accès aux marchés locaux ;
- l'accès aux services ;
- les réponses des politiques.

Les OP adoptent une diversité de positionnement pour se connecter aux maillons de la transformation : certaines essaient de se connecter avec des entreprises sans avoir d'activité de transformation. Grâce à cette collaboration, les OP arrivaient à avoir des prix plus élevés. Il y a eu des difficultés à assurer la qualité et les quantités à livrer. Les transformateurs n'ont pas toujours des marchés suffisants pour assurer les débouchés. Des OP s'impliquent dans le volet de la transformation : l'OP peut créer une unité de transformation, faire assurer ce service par un tiers ou créer des systèmes de gouvernance partagée comme les ESOP.

On affirme que des marchés se développent mais se pose la question de savoir comment les OP peuvent avoir accès à ces marchés. Les premiers éléments soulignent la demande de certaines filières, principalement pour les céréales comme le riz, le maïs et également pour les produits oléagineux. Concernant les conditions d'accès, on note qu'il faut des mesures incitatives pour favoriser l'accès à ces marchés par les OP. Un point essentiel concerne la gestion de l'offre : il faut développer des systèmes pour que les OP connaissent la demande du marché, les prix accessibles aux différents consommateurs. A ce niveau, l'OP a un rôle essentiel à jouer entre les producteurs et ces marchés.

A la fin de la présentation, Ousseini Ouedraogo, Secrétaire Exécutif du ROPPA, a salué le travail d'Inter réseaux qui a conduit ce processus.

2. Le forum de discussion du Pafao animé par le CFSI



Cette présentation a été faite par Isabelle Duquene du CFSI. Le CFSI et Inter-réseaux coopèrent tant dans la définition des forums de discussion que dans les synthèses. Le programme Pafao a publié différents outils de capitalisation. Pour approfondir certains éléments, le CFSI a souhaité les mettre en débat dans le cadre d'un forum de discussion en ligne. 3 thèmes se rapprochent de la consommation agricole et comme le ROPPA devait travailler sur la thématique de la transformation, il a été décidé d'articuler les deux forums pour qu'ils s'autoalimentent. Deux thèmes ont déjà fait l'objet de discussion : l'approvisionnement des unités de transformation et les emballages et le conditionnement. Chaque discussion a mobilisé entre 30 et 50 participants. Les thèmes proviennent de demandes des partenaires.

L'approvisionnement des unités de transformation

Un point de blocage sur la capacité des unités de transformation et des défis récurrents :

- L'amélioration de la qualité des produits locaux ;
- Le prix qui doit être juste et rémunérateur et viable ;
- Régulariser et sécuriser l'approvisionnement avec la contractualisation qui peut être une solution pour fidéliser les producteurs ;
- Il faut bien connaître la situation de référence, des acteurs existants et des liens qui existent entre eux ;
- Il faut diversifier les canaux de collecte : l'unité de transformation ne doit pas dépendre d'une seule source de financement.

Certaines OP se lancent dans l'internationalisation. Une solution est de n'internationaliser qu'une transformation primaire. Ce que les OP vendent est une matière pré-transformée. Les autorités doivent reconnaître les produits transformés localement.

Une critique consiste de ne développer que des services a priori, la proposition est de développer des services a posteriori : rémunérer les producteurs si la qualité est au rendez-vous. Une autre solution est l'intéressement des producteurs comme dans les ESOP. On peut également organiser les solutions de stockage. Dernier élément positif, l'implication des pouvoirs publics et au niveau local là où les autorités publiques peuvent jouer un rôle déterminant pour valoriser les producteurs : quelle place peuvent-elles assurer pour les produits locaux ?

Les emballages

La discussion sur les emballages est close. La question de l'emballage est un goulot d'étranglement quand on parle de consommation locale. Plusieurs stratégies sont mises en place :

- La stratégie doit s'adapter au marché visé ; le conditionnement ne peut être amorti que sur plusieurs mois. Dans certains cas, la vente en vrac reste une solution quand on n'arrive pas à trouver des conditionnements plus importants.
- Les emballages : l'approvisionnement auprès des sociétés locales est parfois possible mais certains pays sont confrontés à des législations comme l'interdiction des sachets plastiques non recyclables. Concernant les emballages en verre, l'importation est indispensable. Se pose la question du préfinancement et de savoir gérer le stock

d'emballages de façon anticipée. Il y a une demande collective de mettre en place une base de données sur les fournisseurs ;

- Le recyclage : le coût est important. Un des points de blocage concerne aussi les couvercles qui doivent être obligatoirement importés pour ne pas avoir de problèmes d'hygiène.
- Les autorités publiques doivent réguler : par exemple au Cap Vert, l'importation d'emballage n'est pas taxé ;
- Les centrales d'achat : se regrouper ;
- Le conditionnement est un enjeu majeur quand on sait que les pertes post récoltes peuvent représenter par exemple 50 % de la production de banane plantain.

B. Les cadres d'intervention du ROPPA

Le ROPPA a mis en place quatre (4) espaces : (i) **l'Université paysanne** du ROPPA ; (ii) **le Forum des affaires** des OP ; (iii) **le Cadre de dialogue** entre OP et recherche ; (iv) **le Cadre permanent de dialogue**.

1. L'Université paysanne

Pour Ousseini Ouedraogo, l'Université paysanne est l'occasion de faire des binômes et pas simplement se baser sur une expertise technique. Ces formations doivent être un label car elles permettent de promouvoir la vision des producteurs. Depuis les années 1980, de nombreux centres de formation ont été fermés et l'Etat s'est désengagé de la formation des techniciens. Face à ce constat, les leaders paysans ont décidé de se doter d'un espace pour améliorer les conditions de vie. Par cette vision, le ROPPA a mis en place une politique de formation à grande échelle.

L'Université paysanne est un cadre de référence et de formation des OP. Elle met en place un agenda de formation axé sur les besoins du ROPPA. Il mobilise les partenaires autour de ses besoins, assure un dialogue régional.

L'Université paysanne a identifié trois catégories principales de formation : service économique, gouvernance et gestion économique. Elle dure une semaine et rassemble 150 participants. Sa thématique annuelle est choisie par le conseil d'administration du ROPPA.



6. Gaston, un jeune maraîcher (capitalisation Bénin)

2. Le Forum des affaires

Au sortir de la crise de 2008, des actions ont été entreprises pour accroître la demande. La croissance démographique et la forte urbanisation justifient la mise en place de ce forum.

Lors de la tenue de sa 5^{ème} convention, les membres du ROPPA ont décidé de s'investir dans le champ économique.

Le Forum des affaires vise à développer et promouvoir des relations commerciales entre les OP pour accroître le commerce des produits alimentaires issues de l'agriculture familiale. Il vise à assurer un climat de confiance entre les producteurs et les opérateurs économiques. Il s'agit de renforcer les capacités des OP à travers des concepts comme la chaîne de valeurs, la contractualisation et le concept du business to business. Il organise des panels de réflexions thématiques multi acteurs pour éclairer l'environnement des affaires en Afrique de l'Ouest et les actions à mettre en œuvre par les acteurs.

Les participants sont les représentants du ROPPA, d'autres réseaux d'OP (ex APESS), les acteurs du secteur privé et les partenaires techniques et financiers.

Concernant le Forum des affaires, la plus-value du travail des OP profite plus aux acteurs qui interviennent dans les filières. Il y a une répartition inéquitable des marges issues de la transformation. Le forum des affaires est une rupture qui permet de placer le producteur au cœur de cette approche. Il faut créer une confiance entre les acteurs. Cette approche va permettre de créer une confiance et à chacun de vivre dignement de son métier. O Ouedraogo

3. Le Cadre permanent de dialogue entre les OP et la Recherche

Les OP ne sont pas impliquées dans cette espace et doivent faire un plaidoyer pour la recherche agricole. Il n'y a pas assez de cadres de concertation qui prennent en compte les producteurs. Partant de ce constat, le ROPPA a mis en place ce cadre de dialogue basé sur les principes suivants : la synergie avec les autres cadres et mécanismes existants, la bonne gouvernance et la recevabilité, le partage de l'information, le renforcement de capacité, l'inclusion et la mobilisation de ces acteurs.

Il y a eu des initiatives au Mali. Tant que l'agenda ne sera pas tenu par les OP, il sera difficile d'avoir un agenda basé sur la demande. Ousseini Ouedraogo

Les objectifs de ce cadre sont d'informer et de sensibiliser sur les acquis et de prendre en compte les besoins des acteurs à la base et assurer le plaidoyer, évaluer les politiques.

Le cadre n'est pas en compétition avec les cadres existant au niveau régional. C'est une alliance stratégique entre les OP et la Recherche. Il sert d'espace pour la mise à l'échelle des technologies. Il est piloté par les OP. Il prend en compte les institutions régionales et la Recherche.

4. Le Cadre de dialogue politique

Ce cadre permet de travailler sur des thématiques spécifiques pour travailler sur les enjeux de plaidoyer. Il vise à faciliter un dialogue basé sur les cas concrets. L'objectif de ce cadre est de renforcer le plaidoyer des OP et de créer un environnement favorable au développement des exploitations familiales.

Le premier cadre a été animé à Monrovia et a porté sur les 10 ans après Maputo. A l'issue de cette rencontre, un comité a été mis en place sous la présidence de la présidente du Libéria.

Léopold Lokouso Bénin souligne le lien entre le rôle de l'agriculture familiale et la protection de l'environnement.

A la suite des présentations quatre (4) groupes ont été constitués sur la base des 3 thèmes prioritaires identifiés : 1 groupe production, 1 groupe transformation et 2 groupes commercialisation.

C. Les résultats des travaux de groupes

Les quatre groupes constitués sont les suivants :

- Groupe 1 : production : Président : Abdourahmane Faye ; animateurs : Karim Ouédraogo et Daouda Diagne ; Rapporteur : Franck Monkoun. Groupe 2 : transformation : animateurs : El Hadj Diack et Dieudonné Pakodtogo ;
- Groupe 3 : - commercialisation A : animateurs : Joël Teyssier et Mahamadou Ouedraogo ;
- Groupe 4 : - commercialisation B : animateurs : Cécile Broutin et Nadia Ouattara.

L'objectif des groupes est de réfléchir sur les produits de capitalisation en lien avec les 4 espaces en construction au sein du ROPPA. Les questions suivantes ont été posées à l'ensemble des groupes.

- 1) Par rapport à la problématique de départ, quelles sont les solutions trouvées et les facteurs de réussite?
- 2) Quels sont les goulots d'étranglements que vous avez connus et les points de blocage actuels?
- 3) Parmi les solutions, blocages actuels et facteurs de réussites qu'est ce qui peut alimenter les espaces du ROPPA?

Les travaux de groupe et les restitutions se sont déroulés dans l'après-midi.



7. Restitution du groupe 1

1. La production

PRODUCTION			
Université Paysanne	Forums des Affaires	Cadre de recherche OP	Cadre de dialogue politique
<ul style="list-style-type: none"> • Quel modèle d'agriculture pour nos jeunes de demain, les questions des pôles d'entreprises agricoles, l'entrepreneuriat agricole pour mobiliser les jeunes au niveau des business plan. • La question de la mobilisation des jeunes pour l'école et pour l'agriculture • La question de la transformation du lait • La question de normes/ qualité 	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience contractuelles entre deux acteurs : le développement des PEA • Développement des investissements 	<ul style="list-style-type: none"> • recherche d'un engrais équilibré sur le soja • Production de semence certifiée • Spécificité de variété de soja • Gestion des rongeurs de soja • Recherche sur le lait • Lait en termes de race 	<ul style="list-style-type: none"> • Financement adapté par rapport au taux et durée • Question de recherche et de conseil agricole • La cadence de mise en œuvre des fonds régionaux • Travailler sur le coût de certification des semences • Coût des semences certifiées • L'opérationnalisation rapide des différents fonds au niveau des institutions régionales (comme la CEDEAO, l'UEMOA...) ainsi qu'au niveau national par rapport au financement adapté à taux réduits.



8. Activité de pêche

2. La transformation

TRANSFORMATION			
Forums des Affaires	Forums des Affaires	Forums des Affaires	Forums des Affaires
<ul style="list-style-type: none"> • Systématiser l'approche pour arriver à produire une fiche technique de production • Bonnes pratiques d'élevage pour une production intensive du lait • Dispositif d'appui conseil basé sur des animateurs endogènes • Enjeux de la contractualisation • Renforcement du partenariat • Structuration/professionnalisation par famille de métiers • Mieux gérer son entreprise (technique managériale et entrepreneuriale) • BPH/BPF , assurance et gestion de la qualité • Formalisation des entreprises • Gestion de la chaîne de valeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner les entreprises innovantes à travers l'accès au financement • Rapprocher acheteurs et consommateurs • Concrétiser la contractualisation • Valoriser les initiatives économiques 	<ul style="list-style-type: none"> • comment faire pour stabiliser l'acidité de la pâte de manioc ? • variétés adaptées à la transformation ? • Recherche action pour la mise à disposition du lait pour la transformation • Recherche pour un équipement adapté et accessible 	<ul style="list-style-type: none"> • Plaidoyer pour que les organisations puissent exprimer leur besoin durant l'élaboration des projets= processus participatif • Volonté politique pour la vulgarisation des technologies de transformation adaptée • Faciliter l'accès à un crédit à taux de bonifié • Réglementer les politiques commerciales



9. Le riz Bora Malé

3. La commercialisation

COMMERCIALISATION			
Forums des Affaires	Forums des Affaires	Forums des Affaires	Forums des Affaires
<ul style="list-style-type: none"> • Comment impliquer les différentes OP (APES, RBM etc.) dans l'université paysanne pour une co-construction du processus • Informer sur les cadres locaux existants • Formation et information sur les normes de qualité existantes • Formation sur les complémentarités élevage/agriculture: <ul style="list-style-type: none"> – changement climatique, – amélioration de la fertilité des sols – et les bienfaits de la transhumance 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en relation les pays (excédentaires et déficitaires) pour que les achats se fassent dans la sous-région plutôt qu'à l'extérieur (exemple du maïs dont la guinée a besoin qui est produit au Togo) - Ecoulement des stocks 	<ul style="list-style-type: none"> • Canal pour transférer les problèmes des OP à la recherche (sujets de recherche émanant des OP elles-mêmes) • Revitaliser le cadre régional de recherche-vulgarisation <ul style="list-style-type: none"> – Initier ce genre d'outil pour une maîtrise paysanne ou les OP sont fortement représentées • Informer sur les processus existants (PAMEF/ROPPA) • Faire la promotion de l'agro-écologie pour sortir de l'utilisation systématique des engrais chimiques (NPK) • Encourager les cadres nationaux OP- Recherche sur les variétés (variétés animales et végétales) à améliorer en fonction des objectifs des territoires 	<ul style="list-style-type: none"> • Veiller à la libre circulation des biens et des personnes dans la sous-région pour faciliter les échanges de produits agricoles • Faire appliquer les textes régionaux existants (ECOWAP) • S'inspirer de l'UEMOA pour mettre en place des postes frontaliers juxtaposés • Droit de protéger sa politique agricole • Veiller à la cohérence des politiques nationales avec les avantages comparatifs des régions • Rendre effective l'offensive «lait » • Faire un plaidoyer pour un taux prudentiel pour l'agriculture au niveau de la BECEAO, • et des taux bonifiés au niveau des Etats • Il faut des crédits adaptés à l'élevage • Assurance agricole • Cadre de concertation sous-régional sur l'agriculture-élevage • Diversité pour les engrais: tout n'est que NPK, il faut des engrais spécifiques adaptés à chaque culture
<p>a) Démarche qualité et labellisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marque collective ou commerciale • Démarche IG • Processus de certification • Interprofession et marque collective <p>b) Plusieurs UP mais sur des thématiques précises</p> <p>Mise en marché des produits de nutrition (Burkina Faso) Labellisation (Guinée) Labellisation UP par le ROPPA La stratégie commerciale collective</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion de l'interprofession - Mise en relation avec les fabricants d'emballage adapté - Conditionnement adapté aux marchés recherchés (Micro ou mini dose) - contractualisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Caractérisation des produits locaux • Expérimentation/test des produits • Délimitation de la zone de production (cas des IG: lien savoir-faire – terroir - produit) • Emballages adaptés 	<ul style="list-style-type: none"> • Définition des normes de qualité impliquant les acteurs de l'agriculture familiale • Promotion des produits locaux • Protection des marques • Salon – concours – médaille • Soutien de l'Etat à l'accès aux marchés institutionnels (PAM, autres marchés spécifiques) • Réduction voire suppression de la TVA sur les produits locaux • Soutien à l'application des normes et chartes

DECISION

A l'issue des travaux, il a été décidé qu'un **groupe de travail** va être mis en place pour concrétiser le suivi des conclusions et des recommandations

III. LES CONDITIONS DE MISE A L'ECHELLE DES INNOVATIONS

La mise à l'échelle a fait l'objet d'échanges lors de trois tables-rondes qui ont permis d'en cerner les multiples dimensions et de dégager des enjeux et pistes :

- la contractualisation comme levier pour changer d'échelle : avantages, risques, opportunités ;
- les mesures gouvernementales pour favoriser le consommateur local ;
- comment les politiques commerciales peuvent permettre aux expériences paysannes de changer d'échelle.

A. La contractualisation comme levier pour changer d'échelle

La table ronde a été marquée par une série d'interventions.

1. Introduction (Cécile Broutin)



La contractualisation est développée depuis longtemps notamment sur les cultures d'exportation : hévéa, haricot vert, coton. Ce qui est récent, est le développement de la contractualisation sur des filières vivrières comme pour le maïs au Burkina Faso, avec la fourniture de céréales au PAM ou comme la filière lait. La contractualisation n'est pas forcément écrite.

Ce regain d'intérêt s'explique par des discussions sur l'accaparement des terres, beaucoup d'Etats encouragent des investisseurs à produire. La vente de matières premières à l'industrie pourrait permettre aux producteurs de garder leurs terres. Cela pose la question des TPE. La contractualisation correspond à des accords commerciaux entre des producteurs et des opérateurs de marché, des acheteurs institutionnels, des syndicats. On distingue trois types de contrat :

- Le contrat de production où le producteur veille à la production ;
- Les contrats commerciaux avec la fourniture de ressources où l'acheteur apporte des intrants. Le producteur récupère des intrants et l'organisme de crédit paie les intrants et récupère auprès de l'acheteur, c'est le cas de la tomate industrielle ;
- Le contrat de commercialisation : l'acheteur garantit l'achat de sa production à l'agriculteur, le moment de la vente, voire une structure de prix parfois sous réserve d'un certain niveau de qualité, c'est souvent le cas dans les laiteries.

Les intérêts pour l'acheteur : sécuriser l'approvisionnement, déléguer une partie du contrôle de qualité. Pour les fournisseurs, le contrat permet d'avoir des débouchés assurés et de valoriser la qualité. La contractualisation pourrait permettre une meilleure répartition de la valeur ajoutée car il y a une discussion entre l'acheteur et le producteur avant de produire. Il faut bien sûr que les OP disposent des informations et des capacités de négociation. La contractualisation permet d'avoir accès à des services, d'éducation, de santé qu'une industrie peut fournir dans le cadre de sa politique de RSE. Au Sénégal, la Sodefitec fournit des moustiquaires imprégnées.

2. La contractualisation entre PME et OP (*El Hadj Diack*)

La première expérience concernait un programme de sécurisation des approvisionnements. Ce programme avait plusieurs activités : analyser les différentes chaînes de valeur, étudier des schémas de contractualisation entre acteurs.

La filière anacarde est plus ou moins bien organisée. Il y a des arrangements à chaque saison conclus entre les producteurs et les transformateurs et grossistes exportateurs. Ce sont soit des contrats oraux, soit des contrats écrits où interviennent des IMF. On a noté des blocages de la part des IMF qui ont été dépassés car quand les IMF ont accepté de signer des contrats. Au niveau des acheteurs, on a constaté une concurrence qui a été une opportunité pour les producteurs et les transformateurs. Concernant les producteurs, les échecs sont relatifs aux délais de paiement des acheteurs. Parfois le prix convenu n'est pas respecté au moment de la récolte car le prix du marché est alors retenu. La plupart des relations contractuelles concernent des acheteurs étrangers.

Mots clés : financement, délai de paiement, rapidité de paiement de l'acheteur, fixation du prix, les questions de dispositifs de collecte primaire, l'accompagnement, prévoir le dispositif d'évaluation du contrat et de négociation en amont avec des comptes d'exploitation transparents.

Concernant la filière mil, les contrats sont souvent oraux et le paiement se fait au moment de la livraison. Contractualiser relève d'une habitude et d'une relation de confiance. De plus en plus, un travail est effectué sur la qualité du produit car les transformateurs deviennent exigeants. Les contraintes sont liées à la fluctuation des prix.

Un schéma de contractualisation a été mis en place pour le bissap au Sénégal qui a été facilité par un programme d'appui aux filières. Un processus a permis d'établir des contrats. Les contrats sont davantage facilités quand il y a une tierce partie, une OP, des structures d'appui à la commercialisation. Il faut beaucoup de mises en relation en amont. Il faut par exemple évaluer les volumes qui seront disponibles. La mise en confiance repose également sur la transparence : il faut savoir comment la valeur ajoutée va être répartie pour éviter les suspicions. Dès qu'on a présenté le compte d'exploitation, la situation est plus facile.

3. La fourniture de matières premières à des industries, expériences d'unions de producteurs au Bénin URP-ZC (*Ahimihave Privat*)

Tout est parti d'une situation vécue par les producteurs. Jusqu'en 2007, l'UCP avait deux filières organisées : le coton et la volaille. La chute du coton en 2007 a créé une grosse difficulté pour les producteurs de coton. Ils ont choisi de développer la filière soja car le soja est bien adapté au climat de la zone et il existe un marché potentiel avec la société Fludor.

300 à 400 producteurs ont été appuyés pour constituer des groupements villageois de producteurs. La négociation a abouti à un accord pour 2 000 T pour chaque année sans fixer de période déterminée. Dès 2010, l'UCP a mis en place un groupement. Les producteurs ont bénéficié de différents services : semences, mise en place de crédit de campagne, achat du soja grain par l'UCP à la société.

Mots clés : Examen de la filière, du marché. Parfois le marché proche est plus intéressant. Le calcul du prix de revient est important. Les clauses du contrat et prévoir la renégociation. L'accompagnement.

Dans ce protocole, les facteurs favorables étaient l'évaluation de la demande à 10 000 T. la société était implantée sur le territoire d'où une réduction des charges. On a noté une adhésion des producteurs qui sont passés de 400 en 2008 à 2 000 en 2012. L'UCP occupait une position

importante pour la mise en place des semences. La société Fludor était flexible. L'échec vient du prix qui n'était pas compétitif. Fludor achetait le soja à 120 FCFA le kilo sur le terrain tandis que l'UCP le vendait à 100 FCFA. L'UCP mettait un mois à payer les producteurs alors que Fludor payait cash. Le protocole d'accord ne remplissait pas toutes les contraintes juridiques pour qu'en cas de défaillance les partis prenants puissent réagir.

La fixation des prix n'a pas pris en compte le coût de production du soja sans impliquer les producteurs. Le marché de local de proximité n'a pas été exploré. L'UCP doit éviter des contrats à long terme indéterminée. Si les contrats étaient séquencés, il serait possible de les réviser. Ces leçons ont permis aux producteurs d'améliorer la filière maïs. Un contrat de commercialisation entre l'OP et Socia Bénin a été signé en respectant quatre étapes : connaissance de la demande, analyse économique, implication, stratégie avec un contrat annuel. Les conditions de mise à l'échelle impliquent de renforcer les services d'appui à la production, d'améliorer les infrastructures, une négociation qui implique les vrais acteurs sur la base des analyses économiques, la promotion d'une assurance agricole pour la gestion des risques et des catastrophes naturelles.

4. Les expériences de contractualisation des organisations de producteurs de niébé au Burkina Faso (Léocadie Saré)

Les unions de Niébé avec la Sonagess ont pu contractualiser en 2009 et 2010 124 tonnes et 182 tonnes avec un prix supérieur au marché local, avec un paiement rapide. On a accompagné ces unions pour permettre aux producteurs d'obtenir un crédit de campagne. Au dernier moment, l'IMF a refusé car le contrat avec la Sonagess n'était pas suffisant et était trop risqué. Les organisations ont été déçues mais soulagées en raison de la sécheresse en 2011, les producteurs n'auraient pas pu l'honorer. A partir de 2012 / 2013, la Sonagess a proposé des prix inférieurs au marché et des délais de paiement de 1 à 2 mois. La Sonagess devait fournir les cantines scolaires mais cette opération a été transférée au Ministère de l'éducation. Tout ceci a créé des tensions entre les producteurs. Les producteurs ont rencontré la Secopa qui proposait un prix supérieur de 70 FCFA au prix du marché. Elle exigeait un produit de qualité et payait les producteurs au comptant. Ils ont pu vendre 32 tonnes de niébé. Les producteurs espéraient beaucoup de cette collaboration mais la Secopa a proposé en 2015 un prix inférieur car elle n'avait pas réussi à vendre la qualité proposée. Les producteurs se sont retournés vers les acheteurs locaux. Une opération pilote est en cours avec le PAM. Les unions de producteurs sont prudentes.

Expérience avec une entreprise publique qui ne répond plus aux attentes des producteurs, une entreprise qui n'analyse pas son marché et avec le PAM. Prix élevé, exigence de qualité, nécessite une forte organisation mais pas de visibilité, risque du moins disant.

Concernant le PAM, la CAP a commencé à travailler avec le PAM en 2010 / 2011 suite à des appels d'offre simplifiés. Ce type de marché a renforcé la coopérative car le PAM propose des prix rémunérateurs qui permettent de générer des bénéfices et des outils (décortiqueuse etc.). Cela a renforcé les liens de confiance avec les institutions financières (IMF ou banque). Les bénéfices que la coopérative a pu dégager ont permis de financer des formations. Le marché avec le PAM est exigeant car si le stock n'est pas conforme, il est rejeté. Le niébé doit être livré aux magasins du PAM. La coopérative a dû acheter un camion pour pouvoir assurer les livraisons. Un des inconvénients est que le marché n'est pas sûr car le PAM dépend des donateurs et ne peut anticiper les appels d'offre. Autre difficulté liée aux appels d'offre, la question du moins disant qui conduit à des pertes de marchés.

5. Les expériences de contractualisation par des organisations d'éleveuses en Guinée – MGE (Kerfalla Camara)

Le projet ACORH a accompagné 54 groupements de producteurs soit 3 200 membres. Des faitières ont été accompagnées. Nous avons entamé une démarche qualité pour favoriser l'acquisition de marchés plus importants. Il a fallu beaucoup d'animation, de discussion avec la base pour déterminer les démarches qui favorisent l'obtention des critères. Un guide de bonnes pratiques a été mis en place pour cibler les objectifs de qualité. Il y a eu des discussions au niveau de chaque maillon de la production. Une charte nationale de qualité a été validée par les ministères de l'agriculture, du commerce et de l'industrie et a été publiée au Journal Officiel en mars 2015. Ces travaux ont permis de signer des accords commerciaux comme avec le syndicat des fonctionnaires de la ville de Kankan. Pendant un an, 60 tonnes de riz ont été vendues.

Le PAM a reconnu qu'il était lui-même en apprentissage. S'intéresser à des consommateurs organisés comme le groupe des fonctionnaires permet de s'assurer un paiement régulier. Les sociétés minières préfèrent des prix moins élevés.

Après un an, la situation a été bloquée car l'Etat a demandé des semences. Un autre contrat a été signé avec une société de gardiennage : en 3 ans, 210 tonnes ont été livrées. Pour finir, un contrat avec le PAM a été signé pour l'approvisionnement des victimes d'Ebola. A Kankan, il y a eu des problèmes car le préfinancement n'existant pas, les éleveuses n'ayant pas suffisamment de moyens, ont pu stocker des quantités de paddy. Les stocks ont été vendus car les délais de livraison ou de paiement n'ont pas été respectés par le PAM. En Guinée Forestière, le projet ACCORH étant en cours, les animateurs ont permis de résoudre la situation. Le PAM est demandeur d'un contrat pour l'approvisionnement des cantines scolaires.

Concernant les enseignements, on note que les volumes nécessitent des accords inter acteurs mais exigent aussi un calcul précis pour savoir si les prix seront rémunérateurs. Les producteurs ont obtenu une meilleure rémunération grâce à la qualité.

6. Les contributions et recommandations

Les débats ont fait ressortir un certain nombre de contributions et recommandations :

- Pour lancer les produits comme le riz, au Bénin, ETD travaille avec les centrales d'achat des entreprises. La difficulté concerne les bakchichs : pour 500 FCFA le kilo, l'interlocuteur demandait d'inscrire 750 FCFA. ETD a refusé. Le contrat s'est interrompu. Il faut faire attention à ne pas rentrer dans le jeu de la corruption. Est-ce que l'accès à un marché institutionnel ne constitue pas le levier ?
- les contrats à long terme n'étaient pas une bonne chose mais il faut voir le contenu du contrat pour assurer la pérennité. Cela sous-tend la question de l'assistance juridique. Le passage à l'échelle suppose de travailler sur les marchés institutionnels.
- la question des taxes, le changement climatique et le risque pour les producteurs. Y'a-t-il des intermédiaires dans les processus de contractualisation ?
- le contrat est un outil qui marche dans certains cas. Dans tous les cas, il ne suffit pas à lui seul. Il faut d'autres types de soutien. Les espaces de recours n'ont pas été évoqués. Cette absence d'espaces de recours contribue à banaliser les contrats.
- le côté négatif de la contractualisation amène les acteurs à innover dans le sens d'une prise de recul pour mieux analyser leur situation.
- Les stratégies du PAM diffèrent selon les pays. Il y a peut-être un travail à faire au niveau des pays.
- Nécessité d'assistance juridique pour les OP.
- Marchés institutionnels : tremplin pour le passage à l'échelle.

- Il faut que le ROPPA fasse une analyse diagnostic des contrats déjà signés et propose un modèle standard de contrat.

7. La synthèse de la table ronde

Beaucoup d'expériences démontrent que la contractualisation permet de renforcer l'agriculture familiale mais il ne faut pas oublier la proximité. C'est une possibilité de mise à l'échelle car cela entraîne des efforts de qualité. Il y a des conditions : un contrat écrit, l'intérêt d'avoir une collaboration avec une institution de microfinances, la fixation des prix qui suppose une analyse des coûts de production et de transformation et promouvoir une transparence entre les acteurs. Dans les conditions, on note la capacité de stockage. On a beaucoup insisté sur l'intérêt d'une tierce partie, sur l'accompagnement des OP pour acquérir les compétences en matière de qualité des produits et de capacités de négociation. Dans les contrats, il est important de prévoir des instances de recours. Il serait peut être intéressant que le ROPPA fasse une analyse comparative des contrats.

On a souligné des expériences par toujours positives avec les sociétés d'État. On pourrait avoir une réflexion avec le PAM sur les conditions, le dispositif.

Il faut penser à d'autres contrats comme avec les entreprises (centrales d'achat). Ils peuvent permettre de toucher les consommateurs locaux.

B. Le consommer local

La table ronde a vu la participation de différents contributeurs.

1. Introduction (Henri Rouillé d'Orfeuil)

Le consommer local ne va pas nous ramener dans les siècles en arrière mais va nous projeter dans la compétition mondiale.

Le système alimentaire est un ensemble important pour tous les pays du monde car il comprend l'agriculture, la gestion des ressources naturelles, l'éducation, la santé. Il représente plus de 80 % du PNB et de l'emploi en Afrique. Le système alimentaire a deux composantes : le système mondialisé et des systèmes territorialisés qui résistent à l'avancée de la mondialisation. En France, le système territorialisé représente 20 % de la consommation. Le système mondialisé correspond à une production de masse, une distribution de masse et consommation de masse. Derrière l'idée de masse, il y a la standardisation, l'idée que ce sont les actes économiques de masse, qu'il y a un processus de concentration permanente. Derrière cette concentration, il y a l'idée que les richesses produites se concentrent et échappent aux partenaires faibles, aux pays moins compétitifs. Ce système mondialisé ne sert pas tous les acteurs. Les systèmes territorialisés correspondent à un territoire et à une gouvernance territoriale, l'emploi reste sur place. Les acteurs locaux sont articulés avec des acteurs dans le jeu international. Il faut signaler que pour un gouvernement qui a des responsabilités sur le territoire, il y a tout intérêt à promouvoir les systèmes territorialisés.

Et pourtant la mondialisation gagne du terrain ! Pour les consommateurs, ce système a des avantages, en termes de prix, d'accès, d'hygiène (même si cela pose problème de qualité sanitaire).

Il existe deux stratégies

- Stratégie offensive pour renforcer la compétitivité des produits locaux ;
- Stratégie défensive qui appartient aux autorités publiques, aux négociateurs internationaux d'organiser la concurrence pour que les acteurs locaux ne soient pas toujours battus dans la concurrence. Il s'agit de créer un environnement favorable par des politiques qui permettent de développer les territoires.

On a construit un programme international correspondant à cette approche en demandant à différents pays de recenser 100 initiatives par pays (France, Costa Rica, Canada, pays méditerranéens). Avoir deux ou trois pays d'Afrique de l'ouest serait important.



10. Table ronde 2 sur le consommateur local

2. Les ESOP (Komi Abitor, Directeur ETD Togo)

La transformation des systèmes alimentaires est un des enjeux majeurs des prochaines décennies. Les systèmes alimentaires doivent s'adapter à l'évolution de la demande si on veut tous profiter de cette opportunité qu'offre la taille du marché intérieur. Trois éléments sont à souligner :

- Le marché alimentaire en forte croissance ;
- Répondre à la diversification ;
- Les chaînes de valeur agroalimentaire : ces chaînes s'allongent et se complexifient. 40 % de la valeur ajoutée de cette économie est le fait d'activité non agricole. Il convient que les politiques s'intéressent à l'ensemble.

C'est important de partir du territoire. Souvent on oublie cette dimension. On oublie souvent la question du financement. On apprenait autrefois que l'agriculture ne pouvait pas rembourser plus de 3 %. Ce taux est souvent trop élevé. Henri Rouillé d'Orfeuil.

Les interventions des pouvoirs publics centraux et locaux devraient avoir deux effets :

Un effet push : si on regarde tout ce qui a été présenté, il existe sur chaque territoire des initiatives de promotion de produits alimentaires qui intègrent les exigences des consommateurs au niveau urbain. Elles ont parfois une taille limitée qui les empêche d'être visibles à l'échelle nationale. Les gouvernants doivent soutenir le passage à l'échelle de ces initiatives pour leur permettre d'atteindre une masse critique importante. Etd avait commencé à travailler sur le riz dans une ville éloignée de la demande. Les Etats togolais et béninois ont financé les entreprises pour permettre d'offrir une quantité suffisante.

La définition de mesures qui favorisent le développement de ces initiatives locales. Une des difficultés concerne le financement du démarrage. Dans notre pays, l'Etat a mis en place une agence nationale des garanties qui favorise l'accès à des financements réguliers mais l'existence de cette agence de garantie permet aux entreprises d'accéder au crédit. A fin 2014, 750 milliards de FCFA ont été mobilisés sous forme de crédit terme. Cette année, le besoin est double.

L'évolution des systèmes alimentaires porte sur des produits nouveaux. Elle va à un rythme plus soutenue que l'évolution de l'offre. Les capacités des producteurs à s'adapter à cette

demande diversifiée sont limitées dans nos contextes. Le rôle de l'Etat est d'aider à la diversification de cette offre. Au Togo, on est ainsi passé de 1 à 9 filières car le panier du consommateur est plus varié.

Avec l'évolution de l'aide publique au développement, l'investissement pour l'agriculture va empirer. Au niveau législatif, l'Etat doit développer des politiques fiscales. Au Togo, on a constaté que les réformes ont permis d'accélérer la création d'entreprises avec un capital moins élevé. Cela permet de passer de l'informel au formel et de mobiliser des financements. Par rapport aux collectivités, on a développé une initiative avec l'appui du CFSI et de la FDF où l'entreprise a été inscrite dans le plan de développement de la Préfecture. Les collectivités pourront rendre leurs initiatives visibles et les promouvoir au travers de leurs outils financés par ailleurs.

Un effet pull. Une étude a été réalisée au niveau de la CEDAO concernant le marché. Si on veut faire avancer, il faut créer des marchés. Les marchés institutionnels sont des espaces importants. Pour créer des espaces, il faut profiter des salons internationaux. Il faut réduire la distance avec le marché : elle est physique et économique, construction de pistes rurales et l'élimination des taxes informelles au niveau des frontières

3. La mobilisation sur les territoires des étudiants et des professeurs (Abdourahmane Faye – Directeur du bureau de la formation MAER Sénégal)

Depuis que je suis acteur dans l'espace public, je suis confronté à la problématique de mise à l'échelle. Avant, la mise à l'échelle concernait les projets de l'Etat où on intervenait sur un petit territoire. Beaucoup d'initiatives que ce soit celles des Etats ou des populations ont fini par dégénérer. Il faut aller au-delà de l'expérimentation.

Au Brésil, un président a décidé d'acheter la production des petits producteurs. Cela a permis à des millions de producteurs de sortir de cette pauvreté. Maintenant tout le monde s'y met. Cette expérience est répliquée en Afrique dans 4 pays. Ceci a orienté la nouvelle stratégie du PAM de s'orienter sur les achats locaux.

Il n'y a plus de débat sur l'opportunité ou la volonté de le faire. On est sur une démarche de comment réussir. Il y a des choses qui relèvent de l'évidence et qui doivent être remises en question : les prix ne sont pas rémunérateurs. Il faut expliquer ce qu'est un prix rémunérateur. Quand on entend dire que le PAM vient acheter à des producteurs locaux pour le redistribuer à des consommateurs locaux. N'existe-il pas un système pour acheter et vendre au niveau local ?

Ce qu'on appelle opportunité peut s'apprécier diversement. Lorsqu'on a réussi à mettre ensemble l'ensemble des acteurs de la filière qui ne se parlaient pas avant, il y a une meilleure compréhension. Rien que cela a permis un certain passage à l'échelle.

Il ne s'agit pas dans cet effort de passage à l'échelle d'expérimenter les choses les unes après les autres mais de les synchroniser. Il faut que les acteurs s'organisent à l'échelle du territoire.

Nous sommes en train de monter un système qui relie les acteurs locaux et les chercheurs.

*Il faut questionner les évidences. On a passé l'année 2014 à discuter de l'agriculture familiale avec des gens qui considéraient que c'était archaïque. La Fondation de France finance des petites choses. Ceci n'a de l'intérêt que si ces actions servent de référence pour d'autres. C'est important de repérer ces acteurs qui ont avancé sur la transition alimentaire.
Henri Rouillé d'Orfeuil*

4. Président de la PNOPPA (*Léopold Lokossou*)

Nous avons des bonnes politiques mais la mise en œuvre en souffre. La crise de 2008 a redonné un souffle à nos politiques. Comment allons-nous faire pour que ces politiques soient mises en place ? Aujourd'hui nous parlons de consommer local. Mais il faut produire et pour produire, il faut investir. Est-ce que tout le monde arrive à comprendre l'importance de ces produits dans l'alimentation ? Nous oublions notre base et à l'école, l'origine des produits n'est plus enseignée.

Aujourd'hui tous les pays ont un plan d'investissement agricole. Tout le monde voit que cela ne bouge pas. La protection des marchés : on se protège mais on accepte encore les importations. Est-ce que nous sommes en train de prendre des dispositions pour détruire nos marchés ?

La consommation des produits locaux peut permettre d'accéder à la souveraineté alimentaire. Les pays européens ont barré leurs frontières pendant des années pour se protéger. Aujourd'hui, pourquoi ne pas consommer les produits locaux dans les prisons, dans les casernes ?

Nous organisons des ateliers où nous consommons des produits importés. Est-ce que nous-mêmes nous ne devons pas faire la promotion de nos produits locaux ?

5. Les contributions et recommandations

Certains apports ont émergé des débats.

- On a noté l'importance de l'éducation primaire, des jardins scolaires, des jardins urbains. Il n'y a pas de remède autre à l'exode rural que de donner une vie décente aux producteurs.
- le PAM travaille avec des petits commerçants et non avec des petits producteurs.
- Nous sommes sur une poudrière qui va exploser. Les jeunes vont prendre les armes. Nous avons toutes les solutions. L'esprit de nos dirigeants est pauvre. On ne veut prendre aucune décision. Pour y arriver, le travail syndical des OP est terminé. Maintenant il faut gagner le combat économique. Il faut leur donner envie de gagner de l'argent. Pourquoi le riz n'a pas fait partie de la 5^{ème} bande, parce que les dirigeants font du trafic.
- Le moteur est du côté de la demande. Il faut faire les efforts pour que la demande porte sur les produits locaux. On est dans un rapport de force entre un grand système et nos petits systèmes respectifs. On a intérêt à prendre les problèmes ensemble que ce soit sur les problèmes de régulation de prix. Au-delà du slogan « Consommer local », nous pouvons structurer nos actions.

C. Les impacts négatifs des accords commerciaux

1. Le tarif extérieur commun de la CEDEAO (*Ibrahima Coulibaly*)

Le TEC est un droit de douane consolidé pour se protéger des importations. C'est un outil économique comme le prouve l'histoire économique de nos pays. En 2000, le TEC a été mis en place au plus bas possible. Nous étions devenus la région où les taux étaient les faibles du monde. Ceci ne donnait aucune chance à notre région de devenir compétitive sur des filières comme le riz. En 2005, le ROPPA a bataillé auprès de la CEDEAO pour que le TEC réponde aux objectifs de développement. Le Nigeria, non membre de l'UEMOA, avait le niveau de production le plus avancé. Les autres pays étaient dans une logique de s'arrimer à l'économie mondiale. Avec le Nigeria, le ROPPA a engagé un plaidoyer pour disposer d'une cinquième bande à 35 %. Le Japon taxe le riz à 400 %. Les produits stratégiques comme le riz ou le lait ne font pas partie

de cette bande. On a des exemples qui ont montré que lorsque le niveau de protection est suffisant, les pays peuvent être autosuffisants comme le montre le Kenya avec la protection du marché du lait et la Guinée avec la pomme de terre. Pourquoi refuse-t-on d'aller vers cette autonomie ? Le débat sur le TEC a été pollué par les discussions sur les APE. L'Europe a fait pression sur l'Afrique. Le Nigeria a finalement cédé en raison de problèmes internes. C'était devenu fatal que les pays signent. Le combat doit continuer car 3 pays n'ont pas signé. En outre, pour entrer en vigueur l'APE devra également être ratifiée, en général par les Parlements. Par ailleurs, si l'APE était appliqué, il reste une petite marge de manœuvre avec un mécanisme de sauvegarde. Nous avons déclaré à l'OMC des taux très faibles. La question de l'intégration régionale est posée. Comment allons-nous avancer ? Les études de la CEDEAO ont montré que les APE auront un impact négatif sur l'Afrique de l'Ouest. Il est possible de dénoncer le TEC. Pour cette raison, le ROPPA continue à dénoncer les APE.



11. Table ronde 3 sur les accords commerciaux

2. Les accords de partenariat économique (*Pascal Erard, CFSI*)



8 ans après l'échéance, l'APE n'est toujours pas conclu. En juin 2014, l'accord a été paraphé mais n'a aucune valeur juridique. L'UE a signé l'APE, trois pays sur 16 n'ont pas signé : la Mauritanie, la Gambie et le Nigéria. Une fois que l'APE sera signé, l'APE doit être ratifié par les parlements.

Les conséquences de l'APE pour l'agriculture de l'Afrique de l'ouest.

L'accord est limité aux échanges de marchandises. Il est prévu de supprimer les droits de douane sur 75 % des produits sur 20 ans ce qui va conduire à une réduction des recettes fiscales. Lorsque cette mesure sera effective, il y aura 2 milliards d'Euros par an en moins de recettes fiscales. Les taxes à l'exportation vont être limitées.

L'APE UE ne va pas compenser ces baisses. Des fonds sont prévus mais il s'agit de recyclage de fonds existants. Ces fonds sont établis dans le cadre de l'accord de Cotonou.

2/3 des produits pourront garder les protections existantes mais ces protections (TEC) sont faibles. Le lait en poudre, le blé en grain sont libéralisés. Une fois l'APE mis en œuvre, il sera difficile de rétablir ces droits de douane.

Si l'APE entrerait en application, il prévoit l'ouverture de nouvelles négociations afin d'élargir l'APE au-delà des échanges de marchandises. Celles-ci constitueraient de nouvelles menaces pour l'agriculture familiale ouest-africaine. Seraient concernés :

- les marchés publics et l'ouverture des appels d'offre aux entreprises européennes ce qui risque de réduire la possibilité de privilégier les achats locaux ;
- La protection des droits de propriété intellectuelle des entreprises (de fait, il s'agit essentiellement de multinationales européennes). Cela conduirait à l'adoption, en Afrique de l'Ouest, de législations restrictives concernant la commercialisation des semences paysannes ou la production de médicaments génériques, par exemple ;
- La libéralisation des investissements, notamment fonciers, qui pourraient encourager les accaparements de terres par des entreprises européennes ;
- Les services (crédit, assurances...).

Les filières lait local ont un potentiel mais il y a une contrainte liée à la saisonnalité. Il y a une inquiétude liée au TEC et à la suppression des quotas laitiers. Des pistes ont été développées comme améliorer la collecte du lait, la sécurisation des espaces, la concertation des acteurs en associant les ministères. Il faut développer des mesures fiscales, favoriser une augmentation progressive des droits de douane et mener des opérations auprès des consommateurs avec l'existence d'un label.

Analyse de l'impact des politiques commerciales régionales sur la filière lait local en Afrique de l'Ouest

En décembre 2014, l'APPESS a organisé une table ronde sur l'investissement public dans l'élevage depuis la déclaration de Maputo. Il est ressorti que ces pays ont respecté les 10 % mais on s'interroge sur l'appui sur l'élevage.

L'étude a été réalisée par trois personnes du GRET. Il s'agit d'une étude sur base bibliographique.

Dans le contexte ouest-africain, la consommation de produits laitiers est en forte croissance. La production locale représenterait 80 % des volumes consommés. Par pays, au Sénégal, la production ne couvrirait que 30 % des besoins. Il y a des grandes variétés entre les pays. 70

% de la production vient des systèmes pastoraux. Beaucoup de lait en hivernage. Il y a une concurrence par les produits laitiers importés. Les produits ne sont pas tous en concurrence directe.

La filière lait en poudre et la filière lait local ne sont pas cloisonnées.

- Les systèmes de transformation comprennent les transformatrices artisanales, les femmes rurales qui produisent des petites quantités
- Les mini laiteries ;
- Les entreprises industrielles dont certaines ont été privatisées dans les années 90 entre 5 000 et 20 000 litres par jour.

Quelques-unes se sont positionnées sur le lait local mais la majorité est sur du lait en poudre.

Au Sénégal, il y a beaucoup de mini laiteries. On estime à 8 milliards de FCFA le chiffre d'affaires annuel.

Les principales politiques de soutien : depuis la crise de 2008, on constate un renouveau des programmes de développement laitier dans la plupart des pays d'Afrique de l'ouest. Les politiques se limitent à l'insémination artificielle et les soins vétérinaires.

Les laiteries locales ont permis de maintenir les produits issus de la tradition africaine. On note une adaptation des industries laitières pour répondre aux nouvelles habitudes de consommation. Il y a beaucoup de reconditionnement.

Les freins au développement des unités :

- Arriver à collecter le lait dans un rayon proche et dans un délai court, le coût du lait local ;
- Sur les fermes et les laiteries périurbaines, on fait face à des problèmes d'espace et une cohabitation difficile avec les vaches (mouches etc.) ; on a des investisseurs en col blanc et il est difficile de s'appuyer sur eux ;
- Les mini laiteries qui sont confrontées à une irrégularité de l'offre, à une difficulté d'accès au marché, à la compétitivité par rapport aux produits à base de lait en poudre et au produit lait local.

Quand on arrive à mettre en place des services comme l'accès à l'eau, on arrive à obtenir des résultats intéressants.

Les hypothèses face à l'évolution des politiques commerciales et fiscales

Le TEC CEDEAO prévoit un maintien d'un taux de 5 % pour la poudre de lait, pour le lait et la crème concentré, le taux a diminué de 20 à 10 %. La politique de la CEDEAO vise à protéger les industries laitières, s'approvisionnant essentiellement sur le marché mondial, au détriment des producteurs de lait local.

L'APE va supprimer les droits de douane sur les importations de lait en poudre dans des conditionnements de plus de 25 kilos. Cela encouragera les industriels à favoriser les importations par rapport aux achats de lait local. Si l'APE entrait en application, il serait quasiment impossible pour la CEDEAO de rétablir des droits de douanes sur ses importations provenant de l'Union européenne.

La fin des quotas laitiers en Europe : la plupart des études estime que cela va se traduire par une augmentation de 20 % de la production. Il y a des incertitudes concernant l'évolution de la production de Nouvelle Zélande, premier exportateur mondial et l'évolution de la consommation. Mais globalement, cette situation devrait entraîner une réduction des prix mondiaux du lait en poudre.

Que peut faire la CEDEAO face à ces menaces : il existe des systèmes de prélèvements variables pour stabiliser le prix des importations.

Les mini laiteries se sont développés avec peu d'appui et ont une capacité d'adaptation remarquable. Il y a assez peu d'échec. Elle ne représente cependant qu'une petite part du lait consommé localement.

La compétitivité du lait local pourrait augmenter. L'enjeu est de renforcer la collecte. On pourrait imaginer des subventions de l'Etat pour cela.

Un des freins importants est l'alimentation du bétail. Au Sénégal on arrive à débloquer la situation au nord du Sénégal avec la sucrerie qui donne ses déchets.

La sécurisation des espaces pastoraux est essentielle car ils jouent un rôle essentiel pour les animaux.

Les mesures d'appui aux entreprises de transformation laitière : on pourrait imaginer des allègements de TVA pour les mini laiteries.

Par rapport aux importations, il faudrait notifier à l'OMC des taux plafonds élevés de 100 à 150 % afin de pouvoir progressivement augmenter les taxes.

Une bataille concerne également l'utilisation des images présentant des femmes peuls, un acacia alors que le lait est fabriqué avec de la poudre de lait importée.

Il faut travailler sur le goût auprès des enfants.

3. La tomate industrielle au Sénégal (*Ablaye Dieng*)

C'est en 1967 que la culture de la tomate fraîche a été introduite dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Les premiers essais ont été réalisés en station. Mais c'est à partir de 1991 que cette spéculation a connu une progression fulgurante atteignant 81 000 tonnes fraîches avec, pour la première fois, une totale satisfaction des besoins nationaux en double concentré de tomate.

La mise sur pied du CNCFTI (Comité national de concertation sur la filière tomate industrielle) est une incidence de la dévaluation du FCFA en 1994. Deux nouveaux industriels se sont implantés dans la vallée avec lesquels il a fallu discuter. Des concertations, menées sous l'aval de l'Etat, ont permis de trouver des compromis et ont abouti à sa création.

Les membres du CNCFTI sont essentiellement composés du collège des producteurs (15 000), du Collège des industriels et transformateurs (SOCAS – AGROLINE – TAKAMOUL FOOD), des partenaires associés, du collège des institutions financières, du collège des institutions publiques (DRDR, SAED, ANCAR, ISRA) et du collège des fournisseurs (intrants et matériels agricoles), des transporteurs et des prestataires de services. Ces ressources sont alimentées par le versement de 0,5 francs FCFA par chaque Kg vendu par producteur et 0,5 francs FCFA par Kg acheté par les industriels.

Les objectifs visés lors de sa création sont : (i) générer des revenus substantiels et durables pour 15000 producteurs, (ii) produire du concentré de tomate de bonne qualité et à des prix compétitifs. Pour les atteindre il fallait : (i) le renforcement des capacités techniques des producteurs, (ii) une recherche-développement sur les variétés, les engrais et les produits phytosanitaires, (iii) un suivi –évaluation plus des bilans de campagne.

Parmi les facteurs de succès on note un esprit de dialogue et de concertation a prévalu au sein du CNCFTI, des référentiels techniques de production élaborés et la disponibilité des crédits de

campagne. Les contraintes majeures sont relatives à : (i) l'insuffisance de matériel agricole ; (ii) les problèmes liés à la lutte phytosanitaire, (iii) la cherté des intrants agricoles.

En perspective, il est prévu : (i) un accroissement des emblavures, (ii) l'installation de deux nouveaux industriels, (iii) l'acquisition par le CNCFTI d'un parc automobile pour le transport du produit, (iv) la diversification des sources de financement des campagnes de tomate grâce aux nouveaux outils mis en place par l'ETAT (BNDE – FONGIP – FONSI).

4. Débat

Il s'est articulé sur différents points :

- Le triple concentré de tomate est taxé à 10 %, le double concentré est taxé plus fort mais comme le prix est bas sur le marché international. Du fait de cette taxation, il est donc plus avantageux d'importer du triple concentré – faiblement taxé - et de le diluer que d'importer du double concentré, fortement taxé. La protection offerte aux producteurs sénégalais grâce à la forte taxation du double concentré serait contournée de cette manière. Cela illustre le prix d'un accord au niveau régional. Il doit y avoir des négociations entre les différences de production au sein de l'UEMOA et de la CEDEAO.
- On constate la faiblesse de nos dirigeants à pouvoir porter nos préoccupations. Cela n'encourage pas de faire la promotion au niveau local.
- On ne doit pas nécessairement produire pour exporter au niveau régional. Il faut encourager la production par rapport à la demande locale. Il est paradoxal de produire et de ne pouvoir écouler.
- Par rapport aux importations, il faut faire la distinction entre les produits importés. En dehors de certains produits de luxe, parmi les importations les plus nocives figurent les importations à base de blé (farine, gâteaux etc.). Les populations africaines dans les villes augmentent. Les habitudes alimentaires changent dans les villes. Les importations alimentaires vont augmenter avec la croissance du type de consommation. On va avoir des coûts d'importation encore plus élevés. Il est bon de réfléchir aux stratégies qui permettront à nos produits transformés de conquérir ces marchés.
- La croissance urbaine fait que les marchés intérieurs représentent des marchés plus importants que l'exportation. Ce sont des opportunités à saisir.
- Les OP ont besoin de chiffres et d'arguments solides. C'est pourquoi nous faisons des études pour défendre les questions touchant l'agriculture et l'élevage. Concernant les nouveaux acteurs qui n'étaient pas dans l'activité mais veulent saisir les opportunités, il faudra veiller à ce que les mesures prises touchent les producteurs au niveau rural.
- Une chose est d'avoir des lois, l'autre est de les faire connaître comme par exemple pour la transhumance. Les OP devraient faire connaître à leurs membres les textes qui existent. Il faut veiller à l'application des lois.
- les défis sont énormes. L'Afrique a un complexe. Il faut sortir de cette logique de réagir suite à des catastrophes. En l'espace de quelques années, les pays sont redevenus autosuffisants. Au Mali, on a augmenté la production de 30 % en un an après 2008 mais l'Etat n'a pas voulu acheter les stocks. On aura de nouvelles maladies comme le diabète mais par exemple le fonio peut être consommé par les diabétiques.

5. Recommandations

Elles sont de plusieurs ordres :

- Agir pour la non-signature puis la non-ratification de l'APE en l'Afrique de l'Ouest et l'Union Européenne ;
- Assurer une veille sur les négociations de l'OMC sur les marchés publics et défendre la possibilité de privilégier les achats locaux. Promouvoir ces achats auprès des institutions publiques ;
- Agir pour une révision du TEC : suivre la composition de la commission de révision du TEC et veiller à une bonne représentation de la société civile, en particulier des organisations paysannes. Une révision est prévue dans 3-5 ans ;
- Approfondir les possibilités de mise en œuvre des mesures commerciales de sauvegarde dans le cadre du TEC et de l'APE: elles semblent difficiles à mettre en œuvre et peu maîtrisées par les Etats ;
- Renforcer la compétitivité des produits locaux vis-à-vis des produits importés, notamment en facilitant les échanges intra-régionaux et en éliminant les nombreuses entraves actuelles ;
- A l'image de l'exemple de la filière « tomates » au Sénégal, demander une législation obligeant les entreprises ouest-africaines à acheter des produits locaux, le respect de cette obligation conditionnant l'autorisation d'importer ;
- Mieux adapter la production par rapport aux besoins des consommateurs ;
- Faire connaître les lois existantes favorables aux exploitations familiales pour les faire appliquer ;
- Produire (avec la recherche et des experts) des données chiffrées, sur la création d'emplois, de revenus, les demandes des consommateurs... pour renforcer la crédibilité des actions de plaidoyer en faveur des exploitations familiales ;
- Fournir des informations fiables aux consommateurs sur l'origine des produits (défense des produits de terroirs et des filières locales par rapport à des publicités faisant passer des produits importés pour des produits locaux).

D. La cérémonie de clôture

La cérémonie de clôture a été présidée par M. Léopold Lokossou, administrateur du ROPPA et a été marquée par différentes interventions d'Anne Françoise Taisne du CFSI, Cécile Broutin du GRET, Henri Rouillé d'Orfeuil de la Fondation de France.

Les différents intervenants se sont félicités de la qualité du travail abattu par les participants et de l'organisation. Ils ont insisté sur la nécessité de continuer à agir autant au niveau régional qu'au niveau de dynamiques nationales à renforcer. L'esprit de la Déclaration d'Accra a été salué car il contribue à amener les acteurs embarqués sur le même bateau de continuer le processus. En effet, il y a une interdépendance des acteurs à travers les problèmes, les mêmes ambitions et les actes posés que ce soit au niveau territorial, national, sous régional et international.

Enfin, les partenaires notamment le CFSI et la Fondation de France ont réitéré leur engagement à accompagner la mise en œuvre des actions. Après les avoir remerciés de leur constant accompagnement au nom du ROPPA, M. Lokossou a confirmé que le ROPPA de son côté ne ménagera aucun effort pour la mise en œuvre des recommandations, et il a fini ses propos en déclarant clos l'atelier de partage et d'exploitation des produits de la capitalisation.

IV. LES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les conclusions fortes et recommandations se résument aux deux documents élaborés à la fin de l'atelier : (i) **le relevé de conclusions** et ; (ii) **la Déclaration d'Accra**.

A. Le relevé de conclusions

1. Introduction

Du 04 au 06 Décembre 2015 s'est tenu à Accra au Ghana, l'atelier régional de partage et d'exploitation des produits de capitalisation/réunion du Comité d'Orientation et de Suivi (COS) du Programme de Promotion de l'Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO).

L'atelier avait pour objectif global de contribuer à une meilleure diffusion et valorisation des produits de capitalisation en vue de contribuer au renforcement des capacités stratégiques des OP et des acteurs en aval des filières, améliorer les services développés par les différents acteurs au profit des exploitations familiales et favoriser des prises de décisions sur les instruments et outils de mise en œuvre des politiques, basées sur des faits.

L'atelier a regroupé des représentants des plateformes nationales, des espaces de concertations, des autres réseaux d'OP partenaires, les ONG, les Organisations de la Société Civile, les Organisations professionnelles agricoles faitières régionales, le secteur privé et enfin des partenaires techniques et financiers.

La cérémonie d'ouverture a été marquée par quatre (4) allocutions (CFSI, FAO, FONDATION France, ROPPA) tous les intervenants ont salué la tenue de cette rencontre et relevé la nécessité d'une plus grande structuration des acteurs pour porter les initiatives à grande échelle.

Les travaux ont été organisés en trois temps forts : (i) une séance de présentations et d'échanges sur les initiatives en plénières ; (ii) une seconde séquence en travaux de groupe a permis de proposer des éléments pour alimenter les cadres formels du ROPPA à savoir l'Université Paysanne, le Forum des Affaires, le cadre OP-Recherche et le plaidoyer; iii) et enfin les trois tables rondes dont les thèmes ont porté sur :

- *La contractualisation comme levier pour changer d'échelle : avantages, risques, opportunités ;*
- *Les mesures gouvernementales pour favoriser le consommateur local.*
- *Comment les politiques commerciales peuvent permettre aux expériences paysannes de changer d'échelle.*

Sur la base des échanges en plénière et des panels, les participants ont établi les constats, identifier des défis à relever, et adopter des propositions et recommandations. La quintessence des conclusions de ces travaux de l'atelier est ci-dessous résumée.

2. Constats et défis concernant la mise en échelle des initiatives des Organisations Paysannes

Les participants ont fait les constats suivants :

- **De la cohérence des politiques**, l'insuffisance des politiques sectorielles mises en œuvre dans la région ainsi que des politiques et programmes agricoles qui ne sont pas coordonnés font que les appuis en amont sont souvent en contradiction avec les besoins en aval des filières.
- **De l'organisation des acteurs**, les participants se félicitent de la structuration des acteurs et des systèmes alimentaires territoriaux de ces dernières décennies, cependant il existe toujours un besoin de renforcement des structures spécifiques des acteurs et la concertation de ces différents groupes d'acteurs pour promouvoir la chaîne des valeurs.
- **Du partage des initiatives**, les participants relèvent un faible niveau actuel du partage et de mutualisation des connaissances issues de leurs initiatives, il s'avère nécessaire de relever des défis en vue de favoriser la diffusion et la mise en échelle de celles-ci.

Deux défis majeurs ont été relevés :

- Le besoin de renforcement des capacités des acteurs en ce qui concerne l'accès à l'information, l'appropriation et la défense de leur intérêt relativement aux textes, mesures et réglementations sur le commerce intra régional.
- L'enjeu de développement d'une culture Qualité dans la chaîne de valeurs.

3. Propositions pour alimenter les cadres d'action du ROPPA

L'atelier a formulé des recommandations pour renforcer les actions du ROPPA concernant la formation, la recherche participative, le renforcement des services économiques et l'influence des politiques. Ainsi il ressort que :

Pour l'Université paysanne

Développer des thématiques sur **la gestion des entreprises** : **(i)** la formalisation des entreprises ; **(ii)** les techniques managériale et entrepreneuriale ; **(iii)** la contractualisation ; **(iv)** l'assurance, l'approche chaîne de valeur ; **(v)** les normes de qualité ; **(vi)** la certification ; **(vii)** la protection intellectuelle et la labellisation ; **(viii)** les stratégies commerciales collectives

Pour le Cadre OP-Recherche

Promouvoir avec les institutions régionales compétentes une recherche participative pour la stabilisation de certains produits transformés comme le lait de soja et la réduction des coûts et l'allègement des procédures pour le développement d'IG et de marque commerciale

Pour le Forum des affaires

Développer des actions visant à promouvoir la contractualisation, le développement et la mise en place d'organisations interprofessionnelles et des plateformes multi acteurs basées sur une concertation structurée des acteurs

Pour le Plaidoyer, le développement d'actions de plaidoyer pour :

- promouvoir un cadre réglementaire et institutionnel favorable à la promotion de la contractualisation ;

- La négociation sur les APE ;
- Le suivi de l'application du TEC ;
- Le développement des mesures des défenses commerciales pour protéger les filières et les marchés de la sous-région ;
- Le riz et le lait ont été identifiés comme des produits stratégiques pour le quels le ROPPA et les autres acteurs vont développer des stratégies de plaidoyer.

4. Recommandations

Les participants, présents à l'atelier recommandent au ROPPA :

- La mise en place d'un processus pour la contractualisation ;
- La promotion du consommateur local à travers le développement des chaînes de valeur et la promotion de systèmes alimentaires territorialisés ;
- La labellisation de certains cadres de concertation.



12. Vue de la salle

B. La Déclaration d'Accra

"Soutenir la valorisation des initiatives des OP et des acteurs en aval des filières pour le développement participatif et inclusif des Chaînes de Valeur et la promotion de systèmes alimentaires territorialisés"

Le Réseau des organisations paysannes et des producteurs d'Afrique de l'Ouest (ROPPA) a réuni à Accra du 4 au 6 décembre 2015 ses partenaires engagés avec lui dans un processus de capitalisation qu'il porte avec d'autres réseaux d'OP, APSS et RBM, et soutenu par un consortium de partenaires (UEMOA, CEDEAO, Hub Rural, FIDA, DDC, AFDI, CTA, CFSI, GRET, Inter-réseaux, Fondation de France). Le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) et la Fondation de France ont pu à cette occasion apporter les enseignements qu'ils ont pu tirer de la capitalisation des 130 initiatives soutenues depuis 2009 dans le cadre du Programme Agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO).

C'est un échantillon de 48 initiatives, choisies pour leurs caractères innovants et portées par des organisations paysannes et/ou par des associations, qui a été passé en revue. Cet échantillon qui concerne la production agricole, la transformation et la commercialisation des produits agro-alimentaires, a présenté un vaste aperçu géographique et thématique de la diversité des actions et de la créativité des acteurs locaux.

Les participants ont appréhendé les réponses importantes que les acteurs locaux à leurs échelles, apportent aux défis auxquels sont adressés les politiques agricoles régionales, notamment les questions de la souveraineté alimentaire, la pauvreté et l'emploi que les exploitations familiales et les différents acteurs des systèmes alimentaires de la région vont devoir relever. Dans notre région, les exploitations familiales et les acteurs des systèmes alimentaires locaux vont devoir en 2050 nourrir convenablement une population de près de 400 millions de personnes, gérer durablement une bonne part des ressources naturelles de leurs territoires et apporter un travail et des revenus décents à près de 60% de la population active qui les habitent. Pourtant, à l'issue de l'examen de ce large échantillon, le mouvement paysan ouest-africain est plus que jamais convaincu qu'il pourra relever ces défis redoutables à condition qu'il puisse bénéficier d'un environnement favorable, notamment en terme d'investissements publics, d'infrastructures marchandes, de développement d'opportunités de marchés pour les productions des exploitations familiales, de mesures incitatives...

En ce qui les concerne, le ROPPA et ses partenaires, ils s'efforceront, d'une part, d'accompagner les exploitations familiales et d'autre part, de renforcer le dialogue et la concertation avec les partenaires publics responsables (aux niveaux régional, continental et international) de la mise en place d'un environnement (politique, économique, institutionnel et structurel) qui leur soit véritablement favorable.

Dans ce processus de capitalisation et son orientation future, l'étape d'Accra a eu une importance particulière. Au terme de cette étape, les participants ont décidé :

- D'engager un processus global et ambitieux pour soutenir les stratégies de changement d'échelle des initiatives des OP et des acteurs en aval des filières, pour ceux qui le souhaitent et qui ont démontré qu'elles en avaient le potentiel, soit en prenant une nouvelle dimension grâce à l'appui de partenaires techniques et/ou financiers compétents, soit en se répliquant en de multiples initiatives d'échelle plus réduite. Dans les deux cas, le ROPPA et ses partenaires des processus de capitalisation s'efforceront

d'accompagner et, dans la mesure de leurs moyens, les porteurs d'initiatives dans leurs actions de production, de transformation et de commercialisation des produits agricoles et alimentaires. Ces accompagnements et appuis ont été l'objet d'échanges approfondis.

- De renforcer la concertation entre les différents acteurs impliqués dans ces processus de capitalisation et promouvoir la construction de partenariats multi-acteurs, c'est-à-dire soit des interprofessions, dans le cadre de filières agricoles et alimentaires à vocation économique, soit des plateformes partenariales au cœur de systèmes alimentaires territorialisés, gouvernés par des collectivités territoriales et orientés vers le développement durable et inclusif.
- De renforcer la méthodologie de gestion et d'exploitation des capitalisations de manière à tirer de celles-ci, tout leur potentiel pour alimenter le ROPPA dans l'accomplissement efficace des missions qu'il s'est donné dans 4 espaces prioritaires : en terme de formation, dans le cadre de l'« Université paysanne » ; en terme de progrès techniques, dans le cadre de l'« accord Organisations paysannes/Recherche » ; en terme de développement économique, dans le cadre du « Forum des Affaires » ; et en terme de plaidoyer, dans le cadre des campagnes d'opinion ou d'interpellation des responsables gouvernementaux ou intergouvernementaux.
- Les participants recommandent au ROPPA de mettre en œuvre dès son prochain programme de travail annuel, une décentralisation et une labellisation des actions menées dans trois de ces quatre cadres, à savoir l'université paysanne, la recherche participative et le forum des affaires.
- Ils ont partagé des informations sur des initiatives développées par d'autres acteurs régionaux (CORAF, FARA, FAO...) concernant la capitalisation et la valorisation des initiatives des acteurs pour le développement des chaînes de valeur ou des systèmes alimentaires territorialisés, et exhortent le ROPPA à engager un dialogue avec ceux-ci en vue de créer des synergies d'action avec leur processus de capitalisation.
- Les participants après des échanges sur trois thématiques qu'ils considèrent comme majeures (la contractualisation comme levier du changement d'échelle ; les mesures gouvernementales, clés du « consommer local » ; les politiques commerciales, levier ou frein du développement des agricultures familiales, des systèmes alimentaires locaux et du développement territorial) se proposent de renouveler le dialogue avec les institutions régionales (CEDEAO, UEMOA, CILSS, CORAF, FARA) et certains partenaires au développement impliqués dans le développement des achats institutionnels (PAM, CRS...) en vue de promouvoir des outils et mesures de politiques avérés, liés à ces thématiques pour le développement des chaînes de valeur et des systèmes alimentaires territorialisés.

L'atelier interpelle fortement le ROPPA à :

- Mettre en concertation avec les autres réseaux d'acteurs de la région, une stratégie offensive visant d'une part, à promouvoir dans les différents pays, la consommation des produits issus des exploitations familiales et d'autre part, l'opérationnalisation des fonds régionaux de développement agricole pour soutenir une transformation des exploitations familiales en vue d'améliorer la mise à l'échelle et induire l'offre et la compétitivité des produits de la région.
- Assurer une mise en œuvre de politiques commerciales favorables à la mise à l'échelle des initiatives. Pour ce faire, les producteurs à travers leurs réseaux, s'engagent à se mobiliser plus efficacement dans les négociations des APE, de l'OMC et le processus de mise en œuvre du TEC.

Fait à Accra, le 6 décembre 2015

Annexe 1 : Les trois institutions organisatrices de l'atelier

■ Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest (Roppa)



Depuis sa création en 2000, le Roppa a su favoriser une participation efficace des Organisations Paysannes dans l'élaboration et la mise en place des politiques agricoles. Ce qui a permis d'obtenir des politiques sectorielles orientées vers la souveraineté alimentaire et favorables au développement des exploitations familiales. Le Roppa a développé également de nombreux partenariats ayant permis de soutenir des initiatives des OP dans la production et la valorisation des produits agricoles. Dans sa stratégie de renforcement du pouvoir de marché des OP, le Roppa a opté entre autres voies, de soutenir la capitalisation de ces initiatives en vue de tirer des éléments de renforcement des capacités des OP, de leur consolidation et leur extension.

www.roppa.info

■ Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI)



Créé en 1960, le CFSI regroupe 20 organisations agissant pour la solidarité internationale. Les membres du CFSI s'unissent pour affronter ensemble et avec leurs partenaires des pays du Sud les enjeux du futur : (i) la justice sociale pour réduire la pauvreté et les inégalités croissantes ; (ii) l'économie au service de l'Homme et non pas l'inverse ; (iii) le partage équitable et la gestion durable des ressources naturelles de la planète. Convaincu du rôle moteur des organisations de la société civile, le CFSI appuie des projets menés par des associations partenaires de ses membres dans différents pays. Ce sont ces organisations locales qui trouvent des solutions pour influencer sur les politiques et améliorer la situation des plus pauvres. Le CFSI leur propose des partenariats et un soutien pour s'organiser, renforcer leurs compétences, gagner en autonomie et être les acteurs de leur propre développement. En 2014, le CFSI a soutenu 120 projets en Afrique, Amérique latine et Asie.

www.cfsi.asso.fr

■ Fondation de France



Depuis sa création en 1969, la Fondation de France est au service de tous les philanthropes, capable d'accueillir les projets les plus variés, de toutes envergures. En 2012, elle abrite 700 fonds et fondations sous son égide. La Fondation de France soutient des projets concrets et innovants qui répondent aux besoins des personnes face aux problèmes posés par l'évolution rapide de la société dans trois domaines : l'aide aux personnes vulnérables, le développement de la connaissance et l'environnement. A l'international, elle a mis en place des programmes dans divers domaines : agriculture familiale en Afrique de l'Ouest, femmes et Sida, insertion économique des jeunes au Maghreb. Elle intervient également depuis plus de 20 ans en situation de post-urgence après des catastrophes, comme en Haïti après le séisme du 12 janvier 2010.

www.fondationdefrance.org

Nom	Prénom	organisation	fonction	pays	Mail

Annexe 3 : Les termes de références de l'atelier



ATELIER REGIONAL DE PARTAGE ET D'EXPLOITATION DES PRODUITS DE CAPITALISATION/REUNION DU COMITE D'ORIENTATION ET DE SUIVI (COS) DU

Accra, Ghana du 04 au 07 décembre 2015

Termes de Référence

27 novembre 2015

Soutenu par



Table des matières

1.	CONTEXTE ET JUSTIFICATION	65
2.	OBJECTIFS DE L'ATELIER	68
2.1.	Objectif principal :	68
2.2.	Objectifs spécifiques	68
3.	RESULTATS ET PRODUITS DE L'ATELIER	68
3.1.	Résultats attendus	68
3.2.	Produits attendus	69
4.	DEROULEMENT DE L'ATELIER	69
5.	LES PARTICIPANTS	69
6.	DATE ET LIEU	69
7.	AGENDA PROVISoire	70

CONTEXTE ET JUSTIFICATION

Enjeu et changement de cap pour la documentation et la valorisation des initiatives avérées des Organisations Paysannes (OP)

L'action des OP en Afrique de l'Ouest est marquée par de nombreuses innovations qui ont apporté des solutions avérées à des défis liés à leurs métiers de producteurs, à la valorisation de leurs productions, la gestion des ressources naturelles productives...

Dans le contexte actuel de l'agriculture ouest africaine marqué par un renforcement du tissu associatif paysan, des progrès importants dans la diffusion des TIC en milieu rural d'une part et d'autre part d'un besoin de reconstruction du système de vulgarisation et de conseil agricole, la capitalisation et la valorisation de ces innovations recouvre plus que jamais un enjeu important.

Ces dernières années on note un intérêt croissant des acteurs à bien connaître les innovations avérées des OP en vue d'y arrimer leurs interventions et/ou d'en tirer des enseignements pour affiner leurs stratégies. Cette dynamique indique de la part des acteurs du développement une reconnaissance de la pertinence et de la contribution des innovations des OP dans l'élaboration de solutions aux défis liés à l'agriculture, le marché des produits agricoles, la gestion des ressources naturelles etc. Elle concrétise également la volonté des acteurs de développement à promouvoir des stratégies d'intervention s'appuyant sur des savoirs et savoirs faire des paysans. Ainsi, la capitalisation n'a plus seulement un but informatif. Elle est fondée sur des perspectives plus opérationnelles de natures diverses (politiques, économiques, sociale, écologique...).

C'est dans cette vision que s'inscrivent les appuis et initiatives de nombreux projets/programmes et des institutions régionales (CEDEAO, UEMOA, CORAF, CILSS) et partenaires (CCAF, CTA, FAO...) visant à accompagner la capitalisation des expériences des OP et/ou des acteurs en aval des filières, en vue de soutenir le développement d'outils et instruments appropriés pour la mise des politiques et stratégies de développement agricole et rural.

Depuis 2011, le ROPPA s'est également inscrit dans ce processus de changement de cap en lançant avec ses plateformes nationales membres et l'appui de certains partenaires, une réflexion sur la capitalisation.

Depuis 2013, les promoteurs du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) ont adopté une nouvelle stratégie visant à assurer une meilleure appropriation du processus de capitalisation dudit programme par les OP en Afrique de l'Ouest et une efficacité de leurs initiatives de valorisation des capitalisations. Ainsi, ils ont bien voulu créer des articulations entre les initiatives du programme Pafao avec d'une part les demandes et besoins des OP et d'autre part avec le processus de capitalisation lancé par les réseaux d'OP et leurs partenaires en Afrique de l'ouest.

Une volonté des réseaux d'OP et leurs partenaires à promouvoir collectivement la capitalisation et la valorisation des innovations des OP et des acteurs en aval en Afrique de l'Ouest

Sur initiative du ROPPA, plusieurs structures (APESS, RBM, CORET, AFDI, GRET, CTA, IR), ont engagé depuis 2013 une collaboration pour mettre en œuvre un processus participatif et inclusif pour la capitalisation des innovations des OP qui, prévoit des lancements périodiques d'appels à capitalisation et des rencontres de partage et d'exploitation des produits de capitalisation. L'objectif est de construire progressivement une démarche consensuelle, favorisant des synergies entre les parties

prenantes, une mutualisation de leurs ressources et de leur expertise, pour assurer une plus grande efficacité et un impact plus grand des processus de capitalisation et de valorisation des innovations des OP et des acteurs en aval de la filière mis en œuvre dans la région.

Ce processus est soutenu et complété par les initiatives mises en œuvre dans le cadre du Programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao). Les structures promotrices du programme Pafao sont véritablement engagées dans une approche de développement de synergie avec la dynamique de capitalisation impulsé par les réseaux des organisations paysannes et leurs partenaires. Cela porte notamment la gouvernance globale du programme Pafao, le choix des thématiques des appels à capitalisation dans le cadre du programme Pafao, l'organisation des ateliers de partages et d'exploitations des produits des capitalisations...

La mise en place d'un processus continu d'accompagnement, des réflexions et de concertation pour soutenir le déroulement du processus de capitalisation et de valorisation

L'appui et l'accompagnement des OP et des acteurs en aval des filières pour conduire la capitalisation et la valorisation de leurs innovations constituent des éléments fondamentaux de la démarche de capitalisation mise en œuvre par les réseaux d'OP et leurs partenaires.

Le soutien aux OP et acteurs en aval des filières pour la capitalisation de leurs innovations a commencé par l'organisation d'un atelier d'information, d'échanges et de formation sur la capitalisation. Cette session a permis de partager la vision, les objectifs et la feuille de route adoptés par les réseaux et leurs partenaires et la démarche de capitalisation adoptée.

Dans la phase opérationnelle de mise en œuvre des processus de capitalisation les OP et les acteurs en aval des filières ont été respectivement accompagnés par les plateformes nationales des pays concernés (Mali, Bénin, Sénégal, Togo) et les partenaires au processus (GRET, Inter-réseaux).

Des missions d'appui du secrétariat exécutif avec la participation d'une personne ressource et des représentants des équipes techniques des plateformes nationales ont été organisées auprès de l'ensemble des organisations paysannes après l'élaboration et la diffusion des premiers draft des produits de capitalisation. Ces missions ont permis d'organiser des rencontres d'analyse critique de leurs produits de capitalisation, tenant compte des observations et analyses des membres du comité de pilotage, et engager un processus d'approfondissement.

Dans le cadre du programme Pafao, les réunions du comité d'orientation et de suivi (COS) et plusieurs concertations ont permis de d'organiser ou réajuster l'orientation et la stratégie des appels à capitalisation, l'organisation des ateliers de partage et des foras de discussion, l'approche d'appui pour le passage à l'échelle...

Vers un approfondissement et une diversification des actions de soutien à l'exploitation et la valorisation des produits de capitalisation

Le programme Pafao développe depuis 2013, ceci en collaboration avec le ROPPA, de nombreuses initiatives visant à contribuer à une meilleure valorisation des produits de capitalisation des innovations des OP.

Ainsi, les promoteurs du programme Pafao et le ROPPA ont convenu d'organiser conjointement chaque année, un atelier de partage des produits de capitalisation des innovations des OP et des acteurs en aval des filières. Le premier atelier a été ainsi organisé à Dakar en 2013. Cet atelier a permis

d'apprécier la pertinence d'un tel espace qui, contribue à une diffusion et une large appropriation des produits de capitalisation.

Le programme Pafao a également lancé en 2015 un appel à projets visant le soutien des stratégies de passage à l'échelle des initiatives avérées des OP et des acteurs en aval des filières qui ont fait l'objet de capitalisation. Il s'agit d'une voie supplémentaire pour soutenir la valorisation des produits de capitalisation en Afrique de l'ouest.

Cette nouvelle orientation sera approfondie dans le cadre de l'atelier de partage prévu en décembre 2015 à Accra à travers une séquence de réflexion visant à identifier les conditions nécessaires pour assurer une efficacité du soutien aux stratégies de passage à l'échelle des initiatives des OP et des autres acteurs des filières, Il s'agira de tirer des enseignements et des conclusions qui permettront un meilleur ciblage du prochain appel à projets pour soutenir les stratégies de passage à l'échelle prévu en 2017.

Le 2nd atelier de partage a été organisé en décembre 2014 à Cotonou. Il avait été précédé, en octobre 2014, par un séminaire, coorganisé à Paris dans le cadre de l'année internationale de l'agriculture familiale, par le Roppa, la Fondation de France et le CFSI. L'atelier de Cotonou a permis d'introduire, en plus de la séquence de présentation des produits de capitalisation qui a un but informatif, une nouvelle dimension consistant à l'exploitation thématique de ces produits. Il s'agit d'en tirer des éléments et enseignements pour servir d'input aux différents chantiers/activités des OP et acteurs en aval des filières (dialogue politique avec les décideurs, dialogue avec les institutions de recherche...).

Cette nouvelle perspective des ateliers annuels de partage sera approfondie lors de la 3^{ème} session prévue du 04 au 07 décembre 2015 à Accra, au Ghana. A cet effet plusieurs mesures sont retenues :

- ❖ L'organisation de l'atelier sur la base de produits de capitalisation pertinents et en nombre suffisant, permettant de tirer pour chacune des thématiques retenues, des éléments et enseignements significatifs et représentatifs de la situation et préoccupation générale des acteurs concernés.
- ❖ L'implication d'autres acteurs intervenant dans ces thématiques et qui sont des partenaires potentiels des organisations promotrices des initiatives capitalisées. Il s'agit d'assurer une mise en relation entre les acteurs en vue de favoriser le développement de partenariats commerciaux, l'amélioration de la qualité et de l'accès à des services d'appui et d'accompagnement (financiers et non financiers)...
- ❖ Les catégories d'acteurs pressenties sont (i) les acteurs de la transformation agroalimentaire qui veulent développer des partenariats d'approvisionnement ; (ii) les institutions de recherche voulant bien s'engager sur des processus de recherche action avec les OP et acteurs en aval des filières sur la base de préoccupations transversales identifiées dans le cadre de l'atelier de partage et d'exploitation ; (iii) les institutions de financement...
- ❖ Le partage des résultats des foras électroniques organiser par le CFSI et le ROPPA en lien avec les thématiques des capitalisations pour nourrir les travaux d'exploitations et de valorisation de ces capitalisations.

Ce processus de capitalisation porté par le ROPPA et les autres OP (APSS et RBM) est soutenu par le CFSI, la Fondation de France, le CTA, le FIDA, l'UEMOA, la CEDEAO et le Hub Rural.

Les présents TDR présentent les objectifs et le déroulement de cet atelier.

OBJECTIFS DE L'ATELIER

Objectif principal :

L'atelier vise à contribuer à une meilleure diffusion et valorisation des produits de capitalisation en vue de contribuer au renforcement des capacités stratégiques des OP et des acteurs en aval des filières, améliorer les services développés par les différents acteurs au profit des exploitations familiales et favoriser des prises de décisions sur les instruments et outils de mise en œuvre des politiques, basées sur des faits.

Il s'agira également de définir des stratégies de partenariats et/ou de collaboration entre les OP et acteurs en aval des filières promotrices des initiatives et les partenaires (institutions de recherche, acteurs de la transformation agroalimentaire, institution de financement...).

Enfin, l'atelier permettra également de définir des orientations d'une part pour mieux soutenir le passage à l'échelle des initiatives des OP et acteurs en aval des filières et d'autre part pour assurer une bonne continuation des processus de capitalisation.

Objectifs spécifiques

Pour ce faire, les objectifs spécifiques ci-après sont visés :

- Présenter et échanger sur les produits de capitalisation.
- Organiser des séquences d'analyse et d'exploitation thématique en vue d'en tirer des besoins et demandes pour le développement de partenariats ou collaborations avec d'autres acteurs, prestataires de services ou partenaires techniques et financiers potentiels.
- Identifier des pistes pour le renforcement du soutien aux stratégies de passage à l'échelle des initiatives des OP et des acteurs en aval des filières.
- Organiser des mises en relation entre les OP et les acteurs en aval des filières avec des partenaires potentiels.
- Organiser une réunion du comité d'orientation et de suivi (COS) du programme Pafao.

RESULTATS ET PRODUITS DE L'ATELIER

Résultats attendus

Les principaux résultats attendus à l'issue de cet atelier sont :

- les participants ont une meilleure connaissance des produits des capitalisations et des stratégies et outils mis en œuvre pour en assurer une large diffusion.
- des éléments pour définir des stratégies d'accompagnement et d'appui des OP et des acteurs en aval des filières dans la recherche de solutions à certains problèmes transversaux sont identifiés.
- les promoteurs du programme Pafao disposent d'éléments pertinents permettant de renforcer le soutien dudit programme aux stratégies des OP, et des autres acteurs des filières en lien avec l'agriculture familiale, pour le passage à l'échelle de leurs initiatives.
- des propositions sont élaborées par les membres du comité d'orientation et de suivi (COS) pour la suite du programme Pafao

Produits attendus

Les principaux produits attendus de cet atelier de partage sont :

- Les produits de capitalisation thématiques
- Le rapport de l'atelier

DEROULEMENT DE L'ATELIER

L'atelier sera organisé sur la base des capitalisations réalisées dans le cadre du programme Pafao et du processus porté par les réseaux d'OP et leurs partenaires.

Les travaux se dérouleront en 4 séquences :

- Première séquence : qui porte sur le partage des produits de capitalisation. Les communications seront faites sur la base d'un canevas préparé par les organisateurs.
- Seconde séquence : relative à l'organisation de travaux de groupes pour l'exploitation thématique des produits de capitalisation en vue d'identifier des demandes, besoins et préoccupations transversales des acteurs nécessitant le développement de partenariats et/ou collaboration avec des partenaires potentiels.
- Troisième séquence : consistant à une réflexion prospective sous forme de 2 tables rondes thématiques et d'un atelier sur les conditions nécessaires pour la réussite du soutien aux stratégies de mise à l'échelle des innovations.
- Quatrième séquence : portant sur la mise en relation entre les OP promotrices des initiatives et des partenaires potentiels.

Les travaux seront animés par les membres des équipes techniques du CFSI et du ROPPA. . Des personnes ressources seront sollicitées pour les soutenir dans l'animation des travaux et la synthèse des conclusions et résultats de l'atelier.

LES PARTICIPANTS

L'atelier regroupera environ 60 personnes comprenant :

- Des OP, des acteurs en aval des filières porteurs des initiatives et des organisations d'appui ;
- Des membres du comité d'orientation et de suivi (COS) du programme Pafao ; et du comité de pilotage du processus porté par le ROPPA et ses partenaires.
- Des personnes ressources.
- Des institutions et structures partenaires (institutions de recherche, institutions de financement, acteurs de la transformation agroalimentaire..).

DATE ET LIEU

L'atelier aura lieu du 04 au 07 décembre 2015 à Accra, au Ghana.

AGENDA PROVISOIRE

Jours	Séquences	Contenu	Facilitateurs –
Jour 1	Séquence n°1 : Introduction et présentation capitalisation	- Introduction : Etat d'avancement du processus de capitalisation	ROPPA (Personne Ressource en charge du Processus)
		Présentations « flash » d'une trentaine d'expériences de capitalisation (5 minutes/capitalisation)	OP disponibles / à cibler en tenant compte de la nature de la thématique
Jour 2	Séquence n° 2 : Exploitation des produits de capitalisations	Journée : travaux de groupe thématique sur l'analyse approfondie des produits de capitalisation pour l'alimentation des cadres de valorisation du ROPPA et la préparation de la suite du volet Changement d'échelle du PAFAO Soirée : réunion restreinte COS du programme Pafao	Modérateur de l'atelier et Intervenants/communications : rapporteurs des groupes de travail.
Jour 3	Séquence n° 3 : Réflexion sur la mise à échelle	Matin : organisation de 2 tables-rondes sur les conditions nécessaires et/ou favorables à la mise à échelle (Achats institutionnels et mesures favorisant le « consommer local ») Après-midi : atelier : Comment les politiques commerciales peuvent permettre aux expériences paysannes de changer d'échelle. Il est proposé à l'ensemble des participants de participer à cet atelier d'une ½ journée, coordonné par le CFSI avec la participation du 'Roppa, de l'Apes et du Gret. Rappel : RBM est excusé car pris par d'autres engagements.	Facilitateurs des tables rondes : Communicateur/intervenants des tables rondes : Discussion/approfondissement des tables rondes : Facilitateur de l'atelier de l'après-midi : Pascal Erard Intervenants : Cécile Broutin (Gret) ; Hindou Amadou (Apes) + ... Discussion/approfondissement : débat avec les participants
	Séquence n° 4 : Mise en relation des acteurs	Fin de journée : Mise en relation les OP et les acteurs de la transformation alimentaire et secteur privé, et les OP et la recherche pour aboutir à des accords et/ou des feuilles de route;	Facilitateur de la séquence 4 : ROPPA (Personne Ressource en charge du Processus)
Jour 4	Séquence n° 5 : réunions restreintes	- Organisation des réunions restreintes des comités de pilotage du processus de capitalisation du ROPPA, et de l'étude lait. Elaboration d'une feuille de route pour la mise à échelle	Facilitateur copil capi 'Roppa : ROPPA (Equipe Technique & Personne Ressource) Facilitateur copil étude Lait : Pascal Erard

