

Les agricultures familiales innovent

25 fiches innovations

| marchés urbains

| financement

| gestion des ressources naturelles

**Vers une plateforme de capitalisation
des innovations locales et paysannes**



Dans le cadre de l'Année Internationale de l'Agriculture Familiale :



Octobre 2014

Sommaire

Introduction	5
Mode d'emploi des fiches innovations	6
Bénin : des paniers paysans pour nourrir les villes.....	7
Bénin : Valorisation de la Jacinthe d'eau en fertilisant pour le maraîchage	11
Bénin : structuration de la filière soja pour nourrir les villes	14
Burkina Faso : des denrées plus diversifiées dans les greniers de sécurité alimentaire.....	17
Burkina Faso : un conseil à l'exploitation familiale pour faciliter l'adoption de bonnes pratiques..	21
Burkina Faso : une filière fonio « prêt à l'emploi » pour les ménages urbains.....	25
Burkina Faso : les marchés locaux du Karité aux mains des groupes de femmes.....	29
Guatemala : la planification participative pour sécuriser les droits fonciers des paysans indigènes	33
Guinée : un riz étuvé de qualité pour satisfaire la demande intérieure	37
Mali : soutien à l'entrepreneuriat féminin pour le maraîchage et la transformation.....	42
Mali : un centre de prestation de services aux irrigants pour pérenniser les aménagements hydro-agricoles	46
Mali : intrants biologiques, semences locales et paniers de légumes pour renforcer l'autonomie des producteurs.....	51
Mauritanie : transformation de la patate douce pour améliorer les revenus des familles paysannes	54
Mongolie : le maraîchage sous serres solaires pour mieux nourrir les villes.....	58
Myanmar : le conseil à l'exploitation familiale au service du développement agricole	63

Niger : stratégie de coopératives pour sauver la filière rizicole	67
Niger : structuration d'un réseau de collecte de lait local autour de la capitale	71
Niger : stratégies d'organisations paysannes pour faciliter l'accès des producteurs au crédit	75
Pérou : les paysans andains à la conquête des marchés urbains	79
Sénégal : des mini-laiteries coopératives à la reconquête des marchés urbains.....	83
Sénégal : participation d'une fédération d'organisations paysannes au capital d'une banque publique	87
Sénégal : diversification des filières céréalières pour approvisionner les marchés urbains	90
Sénégal : des produits laitiers de la zone sylvo-pastorale valorisés dans les zones urbaines.....	94
Tanzanie : des marchés ruraux de semi-gros pour faciliter la commercialisation des productions vivrières.....	98
Togo : un modèle entrepreneurial original pour un partage équitable de la valeur ajoutée	102

Introduction

Dans le cadre de l'Année internationale de l'agriculture familiale (AIAF), la Fondation de France, le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), le Groupe Initiative (GI) et Inter-réseaux développement rural (IR) ont mené un travail collaboratif pour la mise en lumière de capitalisations d'innovations locales et paysannes.

Cette démarche avait pour but le partage de connaissances, pour valoriser des solutions innovantes mises en œuvre au bénéfice des agricultures familiales du Sud, pour répondre à leurs défis quotidiens, notamment la sécurité alimentaire, le changement climatique, la pauvreté rurale, l'appauvrissement des sols et des écosystèmes, l'accès au crédit, au marché, et à l'accompagnement.

Ce travail a été centré volontairement sur trois thèmes : l'accès au marché, la gestion des ressources naturelles et le financement. Pour appréhender, dans un délai court, l'importance des innovations déjà capitalisées, nous nous sommes intéressés à des initiatives soutenues en Afrique, en Amérique Latine et en Asie du Sud-Est par des membres de nos réseaux. A partir de là, le travail a consisté à élaborer des fiches de synthèse qui relatent des expériences à différents niveaux des filières agroalimentaires.

Les innovations documentées dans le cadre de cette initiative ne répondent pas à la fameuse maxime "*La science découvre, l'industrie applique et l'homme suit*". Nous considérons au contraire que la grande majorité des innovations émanent des acteurs de terrain et des agriculteurs. Si une innovation réussit, c'est qu'elle répond à un besoin local. Dans ce processus, nous avons privilégié des innovations institutionnelles, techniques, organisationnelles, managériales et financières toutes comprises comme des processus sociaux larges. Elles répondent à certains critères : intégrer une approche multi-acteurs (organisations paysannes, ONG, institutions de micro-finance, entreprise privée, collectivité...) et collective, être axées sur de nouveaux marchés créateurs de valeur, expérimenter de nouveaux modèles économiques et de gestion du risque et enfin avoir des impacts positifs sur les communautés et l'environnement.

Les initiatives présentées ici ne répondent pas à la fameuse maxime « *La science découvre, l'industrie applique et l'homme suit* ». En effet, on peut estimer qu'innover, c'est contribuer à changer les pratiques des producteurs et des consommateurs. Si une innovation réussit, c'est qu'elle répond à un besoin local, notamment ici la reconquête des marchés urbains par les produits de l'agriculture familiale. Dans ce processus, nous avons étendu la recherche à des innovations aussi bien institutionnelles, que techniques, *organisationnelles*, managériales ou financières, et basées sur les interactions sociales. Les innovations sont donc ici comprises comme des processus sociaux larges.

De telles innovations contribuent, à leur échelle, à dessiner de nouveaux systèmes de connaissances et d'innovations agricoles, qui accompagnent le développement des agricultures familiales.

Ce travail mené entre juin et octobre 2014 au sein de trois organisations (CFSI, GI, IR), démontre que les acteurs du développement rural au Sud mobilisés autour des agricultures familiales sont novateurs. La mobilisation d'autres énergies permettrait de valoriser tout ce travail d'inventions, de développement d'innovations de volonté de les faire grandir en regard des défis qui attendent des exploitations familiales.

En parallèle de cette initiative, les organisations mobilisées ont commencé à réfléchir à l'élargissement d'un cadre d'échange incluant des chercheurs, les organisations paysannes des ONG, des fondations et d'autres types d'acteurs. Il contribuera à la poursuite de la mise en avant d'innovations issues des agricultures familiales du Sud. Un tel élargissement permettrait de procéder à l'analyse approfondie d'innovations sélectionnées collectivement, afin d'en identifier, entre autres, les facteurs de réussites, l'impact dans la durée, et les conditions de validité nécessaires à une possible réplique ou dissémination.

Mode d'emploi des fiches innovations

Les fiches innovations recueillies dans ce document proviennent de capitalisations de projets menées par :

- le Programme Agriculture Familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO) coordonné par la Fondation de France et le CFSI,
- les membres et partenaires du Groupe Initiative,
- les membres et partenaires d'Inter-réseaux.

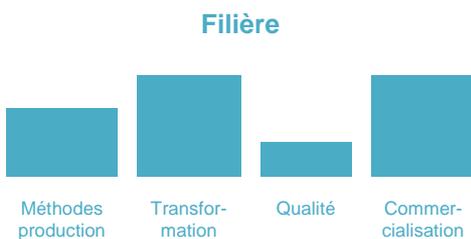
Chaque fiche innovation décrit de manière synthétique, le contexte dans lequel les innovations ont été développées, les types de changement apportés par les innovations, les principaux résultats, les types d'innovations, leur description et leurs acteurs, les défis, le changement d'échelle et enfin les principaux enseignements à en tirer.

Dans l'en-tête, figurent des diagrammes de couleur symbolisant :

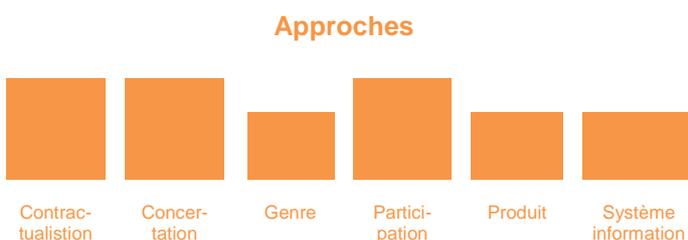
- les axes thématiques couverts par les innovations : marché urbain, ressources naturelles, financements :



- les maillons et stades de la filière impliqués : production, transformation, commercialisation... :



- les approches permettant aux innovations de se développer : contractualisation, concertation, genre, participation, technique, formation... :





Bénin : des paniers paysans pour nourrir les villes



L'agriculture périurbaine occupe une place importante au Bénin. Une ONG béninoise, active dans le domaine de l'agroécologie, a créé une association qui contractualise un partenariat direct entre les consommateurs et les agriculteurs, situés à proximité de la métropole urbaine formée par Cotonou et Abomey-Calavi.

Localisation : Bénin, Cotonou, Abomey-Calavi

Mots clefs : AMAP, SPG

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

L'agriculture urbaine et périurbaine occupent une place non négligeable à Cotonou, capitale économique du Bénin. La production maraîchère, en particulier, y est très développée. Or, la multiplicité des intermédiaires entre producteurs prive ces derniers d'un revenu équitable et génère des prix élevés à la consommation. En conséquence, les consommateurs urbains se tournent vers des produits importés souvent moins chers pouvant être de moindre qualité.

Dans ce contexte en 2008, en pleine flambée des prix alimentaires, Hortitechs et la ferme du Bien-Etre créent la première AMAP du Bénin (Association pour le maintien de l'agriculture paysanne). Ensemble, ils proposent un nouveau mode de commercialisation mettant directement en contact les agriculteurs situés à proximité de la métropole et les consommateurs urbains, évitant ainsi les intermédiaires. Les contrats de vente directe entre les maraîchers pratiquant l'agroécologie et les consommateurs s'inspirent de l'expérience des AMAPs françaises.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Le contrat, via un préfinancement de la campagne de maraîchage, sécurise l'environnement économique du producteur. Ce dernier dispose ainsi d'une visibilité annuelle et d'une faible incertitude de marché, puisque les prix d'achat sont garantis et sont supérieurs aux prix de marché. Cette approche renverse ainsi l'image traditionnelle du producteur disposant d'un faible pouvoir de négociation, dans une chaîne alimentaire composée de nombreux intermédiaires captant l'essentiel de la valeur ajoutée au détriment de l'amont. Ce modèle économique plus équitable permet une meilleure valorisation des produits frais proposés.

Les consommateurs urbains ont quant à eux accès à des fruits et légumes « labellisés » biologiques, dont ils connaissent le producteur. Le mode de production biologique répond à une demande croissante des consommateurs urbains béninois soucieux de leur santé et de la protection de l'environnement. Il évite le recours à des pesticides et autres herbicides coûteux et dangereux aussi pour les producteurs.

Grâce à des formations et à des partenariats avec la recherche agronomique, les maraîchers ont ainsi adopté des techniques alternatives de lutte contre les ravageurs et de fertilisation (*push-pull*, culture de légumineuses,

etc.). Un système de certification, associant producteurs et consommateurs¹ (SPG), est actuellement en cours de mise en œuvre attestant le caractère biologique des produits écoulés.

De plus d'après une récente étude, les légumes de l'AMAP sont moins chers que ceux proposés sur les principaux marchés de Cotonou et qui eux ne sont pas cultivés en mode biologique.

Principaux résultats

- 350 familles de consommateurs sont affiliées à l'AMAP à Cotonou, Porto Novo, Abomey-Calavi et Cocomè, dont 1/3 d'expatriés
- 42 agriculteurs, dont 15 femmes, ont pu préfinancer leur production et augmenter leurs recettes de 10 à 20 %
- 50 postes d'ouvriers agricoles et 6 emplois créés dans la distribution
- Chaque mois, près de 10 tonnes de légumes et fruits sont commercialisées dans 3 points de distribution urbaine

Types d'innovation principaux :

Organisationnel :	- contractualisation directe producteurs / consommateurs - système de certification participative des produits biologiques en cours de mise en œuvre, associant producteurs et consommateurs
Institutionnel :	- partenariat entre l'AMAP et l'institut de la recherche agronomique
Social :	- implication active des consommateurs dans la chaîne alimentaire
Financière :	- préfinancement annuel de la campagne de maraîchage par les consommateurs

Description des processus vecteurs d'innovations

En 2008, un formateur en horticulture de l'ONG Hortitechs s'est initié à l'agriculture biologique et aux circuits courts de commercialisation en France, lors d'un stage organisé par le Réseau Bénin de l'enseignement agricole français. Il y découvre alors le fonctionnement des AMAPs. La stratégie du Réseau Bénin de l'enseignement agricole français étant de se rapprocher des organisations de producteurs, des partenariats entre lycées agricoles des deux pays ont facilité des voyages d'étude pour les formateurs, les apprenants et les agriculteurs. Grâce aux échanges d'expériences et de connaissances une communauté de pratiques sur l'agroécologie et le maraîchage urbain a ainsi émergé entre béninois et français.

Si à l'origine, les AMAPs se constituent à la demande des consommateurs qui sollicitent un partenariat auprès d'un agriculteur local afin de maintenir son activité, dans le cas du Bénin, ce sont les maraîchers et l'ONG Hortitechs qui ont proposé la mise en place d'une AMAP, en vue de commercialiser des produits biologiques à des prix raisonnables pour les consommateurs, tout en assurant une rémunération équitable des producteurs tout en évitant les intermédiaires.

Ce circuit court de commercialisation repose sur un engagement réciproque entre producteurs et consommateurs, formalisé par un contrat renouvelable d'une durée d'un an. Tandis que les maraîchers peuvent financer plus facilement leur production et s'assurent un débouché stable et régulier, les consommateurs s'engagent à préfinancer la production en connaissant à l'avance la provenance et les conditions de production, tout en bénéficiant, comme le prouve une récente enquête, de produits biologiques à des prix très compétitifs. Par ailleurs, le système participatif de garantie du mode de production biologique constitue un dispositif innovant grâce à l'implication des consommateurs.

¹ Système participatif de garantie

Pour diversifier leurs paniers de produits, les maraîchers ont noué des relations avec l'Union des groupements de producteurs de Toffo (UGPAT), afin de proposer un approvisionnement de fruits. S'adaptant aux besoins des consommateurs, l'UGPAT vend également à l'AMAP des produits transformés, notamment des confitures et des jus de fruits locaux (ananas, papaye, goyave, citron, etc.).

Trois formats de paniers sont proposés chaque semaine aux consommateurs « amapiens » : 5 kg à 2 500 FCFA, 7 kg à 5 000 FCFA et 14 kg pour 9 500 FCFA.

Victime de son succès, l'AMAP-Bénin a vite atteint ses limites face à une demande qu'elle ne pouvait satisfaire puisque les 42 agriculteurs de l'association manquaient de terres pour approvisionner les 350 familles de consommateurs. Les consommateurs partenaires de l'AMAP ont alors manifesté leur solidarité et se sont cotisés pour que les producteurs puissent acheter des terres collectivement.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Hortitechs	ONG	Fondateur de l'AMAP	Promeut les circuits alimentaires de proximité à travers les partenariats locaux solidaires
Producteurs	Producteurs	Fournit les produits à l'AMAP	Adoptent des pratiques agricoles durables
Chambre d'agriculture du Bénin	Organisme de développement agricole	Appui technique aux maraîchers	
Réseau Bénin de l'enseignement agricole français	Coopération internationale du ministère de l'agriculture français	Opérateur de développement Soutien financier	Organise des parcours de formation diplômante pour les stagiaires français et béninois (projet PAMIP)
PCM/INRAB	Institut de recherche	Appui à la production biologique	Lutte biologique contre les ravageurs Gestion de la fertilité des sols
Helvétas Inter-swiss Coopération Bénin	ONG	Appui à la certification participative	Apporte un appui financier, technique et méthodologique sur le processus de certification.
Consommateurs béninois	Individus	Client partenaire des producteurs	Préfinancement de la production agricole Acquisition de terres pour le maraîchage Participation à la mise en œuvre du SPG
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien aux innovations locales et paysannes	

Défis

Le système de l'AMAP béninoise fonctionne bien et doit faire face à une forte demande urbaine. L'augmentation de l'offre alimentaire est tributaire des facteurs de production disponibles, l'accès au foncier constituant un frein important à son essor. Parallèlement, la formation des futurs agriculteurs au maraîchage biologique et au circuit de distribution contractuel et concerté de type AMAP revêt un caractère stratégique, d'où le projet d'établir un centre de formation. Enfin, la maîtrise du système participatif garanti est essentielle pour assurer la qualité bio des produits.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Producteurs volontaires pour adopter des pratiques agroécologiques (après des problèmes de santé causés par les pesticides)	Insécurité foncière pour les terres de maraîchage
Forte demande des consommateurs urbains	Insuffisance des points de distribution
Formations des producteurs dispensées par le projet PAMIP	Absence de centre de formation pour les jeunes et futurs maraîchers

Changement d'échelle

L'AMAP béninoise illustre le transfert d'une innovation organisationnelle concernant la mise en marché de denrées alimentaire dans le cadre d'un système alimentaire territorialisé. Cette innovation s'est diffusée à travers le monde depuis les premiers *teikei*, japonais, jusqu'aux AMAPs françaises en passant par les *Community Supported Agriculture* (CSA) dans les pays anglo-saxons. Cette adoption du modèle français s'en distingue toutefois par un pilotage plus orienté depuis l'amont. Généralement présenté comme un marché de niche, l'AMAP béninoise cherche à rendre accessible au plus grand nombre les denrées alimentaire produites sur le territoire.

Principaux enseignements

Ce système organisé de paniers de fruits et légumes permet de revaloriser le métier de producteurs dans un pays où il est généralement synonyme de déclassé social. L'AMAP constitue un vivier potentiel d'emplois contribuant à freiner l'exode rural dans certaines zones. Au-delà de l'échange de denrées alimentaire, l'AMAP a innové en mettant en place un fermage de type participatif, les consommateurs se portant acquéreurs de terres destinées au maraîchage. Enfin, cette expérience propose un nouveau système d'innovation et connaissance agricoles où prennent part des acteurs professionnels, institutionnels et associatifs, en particulier avec les consommateurs impliqués dans le SPG.

Projet porté par :



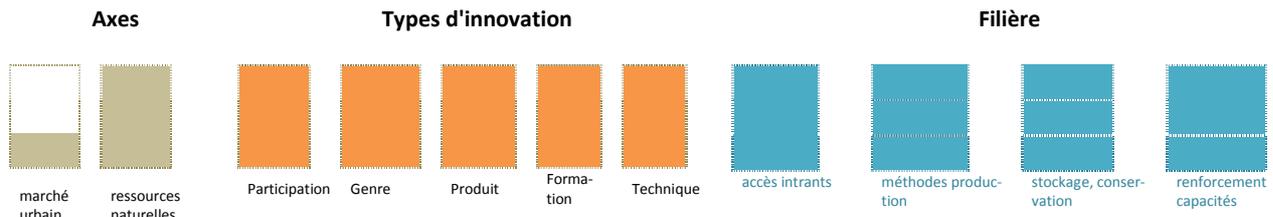
En partenariat avec :



Contacts : Edgar Maxime DEGUENON ; Tél : (229) 97 88 11 31, Email : deguenonedgard@yahoo.fr

Crédits photos : Edgar Maxime DEGUENON

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Bénin : Valorisation de la Jacinthe d'eau en fertilisant pour le maraîchage



Au Bénin, la formation à la valorisation de la jacinthe d'eau en compost a rencontré l'engouement et la forte mobilisation des maraîchers de Sô-Ava. La transformation de cette espèce invasive en fertilisant naturel commercialisable, dynamise l'économie locale tout en améliorant les rendements agricoles.

Localisation : Bénin, commune de Sô-Ava
Mots clefs : compost, jacinthe

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Espèce exotique envahissante, la jacinthe d'eau douce est considérée comme un réel fléau environnemental. La plante, très prolifique, est désignée par les populations locales de la commune de Sô-Ava comme l'espèce végétale aquatique la plus problématique aux plans environnemental et socio-économique. Sa forte présence sur le lac Nokoué une bonne partie de l'année empêche le développement et la reproduction des espèces halieutiques alors que la pêche est la première source de revenus des populations locales. Par ailleurs, elle handicape le transport fluvial nécessaire pour l'écoulement des produits agricoles. Enfin la jacinthe a un impact négatif sur le changement climatique car elle émet du méthane dans le milieu naturel. Face à ce constat, l'ONG ACED, en partenariat avec GEVALOR, a considéré ce problème comme une opportunité pour valoriser la jacinthe d'eau à travers le compostage et la vannerie. Une telle intervention a permis à la fois de lutter contre l'espèce invasive tout en procurant un revenu aux populations.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Intéressés par la production de compost, les maraîchers ont intensifié l'arrachage de la jacinthe sur le lac, ce qui contribue à réduire son emprise et ses effets négatifs. Cela améliore nettement les conditions de navigation et pourra avoir à terme un effet sur la reconstitution des stocks halieutiques.

La production et l'utilisation du compost à base de jacinthe, a connu une appropriation et une réplique au-delà des attentes du projet. De fait, les maraîchers produisent d'abord du compost pour leurs propres cultures : cet amendement organique de qualité leur a permis d'obtenir de meilleurs rendements et d'abandonner l'usage des intrants chimiques. De plus, les suivis sur le terrain ont permis de constater que les groupements de maraîchers ont étendu leurs superficies en raison de la disponibilité du fertilisant et d'autres producteurs non impliqués à l'origine ont adopté ce compost, s'inscrivant dans une dynamique d'agriculture biologique. Les maraîchers souhaitent développer la production de compost dans la perspective de le vendre, des débouchés viables ayant été identifiés.

En outre l'ACED et GEVALOR développent une méthodologie d'évaluation des émissions de gaz à effet de serre évitées par le compostage des jacinthes.

Principaux résultats

Deux plateformes de compostage ont été mises en place et 48 maraîchers issus de 6 groupements différents ont été directement formés par le projet. Ces maraîchers « relais » ont ensuite formé leurs pairs afin de faciliter la diffusion des connaissances acquises et une appropriation effective du processus de compostage, portant le nombre de maraîchers formés à 144.

En un peu plus de 6 mois, 588 tonnes de jacinthe ont été ramassées et 346 tonnes de compost ont été fabriquées et utilisées dans les champs.

Types d'innovation principaux :

- technologique : fabrication de compost à partir de la jacinthe d'eau
- marché : valorisation de nouveaux produits issus de la jacinthe d'eau
- pédagogique : formation des maraîchers par les pairs

Description des processus vecteurs d'innovations

L'ONG ACED a impliqué les populations locales dans la conduite des activités utilisant la jacinthe d'eau. D'abord en promouvant la fabrication, l'utilisation et la vente de compost. Ensuite, en appuyant les groupements de femmes dans l'activité de transformation de cette plante invasive en produits vanniers.

L'activité de transformation de la jacinthe d'eau à base de compost est une innovation à double finalité : elle participe à la préservation de l'environnement et permet d'améliorer la productivité des surfaces agricoles utilisées pour le maraîchage.

Historiquement, les producteurs de Sô-Ava avaient déjà connaissance des propriétés fertilisante de la jacinthe d'eau, qui est localement plus disponible que les déjections animales. Ils la ramassaient, la séchaient au soleil et l'étaient entre les billons. Mais le compost issu de cette plante s'avère intéressant pour la potasse qu'il contient. De plus, le compost améliore la texture, la porosité et le pH du sol (disponibilité du phosphore).

La formation par les pairs des maraîchers aux techniques de compostage de la jacinthe eau a facilité la diffusion des connaissances et l'appropriation du processus, au-delà du périmètre du projet. A la suite de la formation, ACED a équipé les groupements maraîchers qui en faisaient la demande (motospombe, gants, fourches, brouettes, bottes...). Dans le but d'étudier la commercialisation, un business-plan a été élaboré. Il s'avère que le sac de 50 kg de compost vendu autour du prix de 1500 FCFA (2,28 €) serait non seulement plus compétitif que les engrais chimiques, mais également plus que le compost issu de déchets ménagers et vendu aux producteurs périurbains de Cotonou, lui assurant des débouchés certains dans le futur. La communication autour du compost à partir de la jacinthe d'eau a été assurée par une émission de radio locale.

En parallèle, 50 femmes ont été formées à la fabrication d'objets d'artisans à partir des tiges de jacinthe d'eau. Les vannières réalisent des produits appréciés pour leur résistance et leur esthétique, qui sont vendus principalement à Ganvié, village touristique.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Secteur Communal	Organisme	Promotion agricole	Coordination et médiation entre ACED et

pour le Développement Agricole	public		producteurs bénéficiaires
Groupements de producteurs agricoles	Associatif	Bénéficiaires	Mise en œuvre des activités (compostage) sur le terrain
ACED	ONG	Mise en place du projet	Formation des producteurs, fourniture du matériel
GEVALOR	ONG	Appui, conseils	Mesures scientifiques, appui général au projet
FFEM PPI	Partenaires financiers	Soutien financier	

Défis

Les cultures maraîchères demandent beaucoup de compost (environ 10 tonnes par hectare) pour garantir une productivité à l'hectare optimale. La plupart de ces cultures ayant également des cycles courts, la demande de compost est relativement élevée et la production devra suivre la demande. Les débouchés possibles auprès des cultivateurs de Cotonou nécessitent qu'un accent soit mis sur l'amélioration de la qualité et la disponibilité du produit ainsi que sur la mise en place d'un système de distribution efficace (stockage, points de vente).

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Population enthousiaste	Assurer une productivité suffisante
Coût peu élevé des activités de transformation	Mettre en place un système de distribution
Fertilisant compétitif	Gestion du ramassage selon les périodes d'étiage du lac
Existence de débouchés	Développement d'une nouvelle méthodologie d'évaluation des émissions de gaz à effet de serre évitées

Changement d'échelle

La transformation et la commercialisation du compost n'ayant été mis en place qu'au début de l'année 2014, un changement d'échelle n'est pas encore apparu. Toutefois, il a été constaté que d'autres producteurs qui ne sont pas directement impliqués dans les activités de ce projet, ont déjà adopté le composte à base de jacinthe d'eau.

Principaux enseignements

Comme les producteurs locaux avaient historiquement connaissance du caractère fertilisant de la jacinthe d'eau, la fabrication de compost s'inscrit dans un contexte d'adoption favorable. A partir du problème écologique majeur que représente l'invasion du lac Nokoué par cette plante, l'adoption du compostage a trouvé naturellement sa place car il contribue à résoudre le problème et parce qu'il s'agit d'une technologie accessible et bon marché pour les producteurs agricoles.

Projet porté par :



En partenariat avec :



Contacts : f.photoataced-benin.org et jocelyne.delarueatgevalor.org - Crédit photo : Aced

Liens : www.aced-benin.org/fr/content/projec www.gevalor.org - Auteur de la fiche : Samuel Féret, Anaïs Lledo



Bénin : structuration de la filière soja pour nourrir les villes



En seulement deux ans, les producteurs et transformateurs de soja de la région béninoise de l'Atlantique sont parvenus à satisfaire les besoins en protéines de plus de 5 000 personnes. La consommation de fromage et de goussi de soja se développe parmi la population, grâce aux efforts des acteurs directs et des partenaires techniques et financiers pour la promotion de la filière.

Localisation : Bénin,

Mots clefs : soja, fromage et goussi de soja

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Dans le cadre d'un plan de relance du secteur agricole, l'État béninois a massivement investi dans la culture du coton. Or, dans le Sud du Bénin, région qui abrite les plus grands centres urbains du pays (Cotonou, Ouidah), les conditions climatiques ne sont pas favorables à la culture cotonnière. A l'inverse, le soja, légumineuse aux qualités nutritionnelles et agronomiques remarquables, y pousse naturellement très bien, alors que la population de la région souffre d'un déficit structurel en protéines.

Le manque de capacités techniques, les problèmes d'accès au crédit, de stockage et l'absence d'organisations collectives freinent le développement de la filière. Actuellement, les transformateurs sont obligés de s'approvisionner dans d'autres régions du pays, ou en soja importé, ce qui entraîne un surcoût financé par les consommateurs. Le soja est un aliment de base dans la cuisine béninoise et pour satisfaire la demande locale, les unités de transformation ont besoin d'être approvisionnées en plus grande quantité. Le soja constitue donc un marché intéressant pour les producteurs comme pour les transformateurs.

Pour faire face à ce défi de sécurité alimentaire et nutritionnelle, l'Union régionale des producteurs de l'Atlantique et du Littoral (URP-AL) s'est engagée en 2011 avec AgriTerra dans un projet visant à améliorer et sécuriser la production de soja, en structurant la filière de la production à la commercialisation.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

400 producteurs réunis en groupements vendent le soja aux transformateurs. La Coopérative de transformation, d'approvisionnement et d'écoulement de soja (CTAE) est une unité de transformation qui produit de l'huile et du goussi de soja (soja en granules) pour l'alimentation humaine et les tourteaux de soja pour le bétail. Cette unité valorise les produits, puis les revendent aux marchés institutionnels, mais également aux commerçants (détaillants et grossistes).

La production a augmenté en qualité et en quantité. Cinq producteurs semenciers se sont formés. Leur production sécurise progressivement l'approvisionnement en intrants. Les 400 producteurs impliqués ont amélioré les

rendements et revitalisé les sols, grâce à la mise en place d'itinéraires techniques de production plus adaptés, à une gestion intégrée de la fertilité des sols et à l'introduction d'inocula, qui augmente la capacité de la plante à fixer l'azote. Ainsi le soja qui est semé entre mi-juillet jusqu'à fin août selon les zones agroécologiques, se fait sur billons ou après essouchage du sol en cas de semis direct. Etant une légumineuse, le soja n'a pas besoins d'apport d'engrais azoté.

Les groupements de transformatrices se sont formés à de nouvelles techniques. Ils proposent désormais plusieurs produits dérivés du soja : grain, fromage, farine, goussi, huile et tourteaux pour le bétail. La consommation de fromage de soja est très prisée par les consommateurs urbains.

Grâce à l'appui au montage de demande de crédits et aux formations en marketing, les groupements ont investi pour donner plus de visibilité aux produits. Ils ont cependant encore du chemin à parcourir pour améliorer leurs capacités en gestion d'entreprise, ainsi que leur marketing.

Principaux résultats

En 2011, la production de soja des producteurs appuyés représentait 2,5 % de la production du département ; en 2013, elle en représentait 19 %. L'augmentation de la production du département sur ces deux ans est d'ailleurs à 90 % le fait des producteurs soutenus. Mais la production n'est pas encore suffisante pour satisfaire la demande locale.

La vente groupée permet d'améliorer le prix de vente des producteurs. La marge bénéficiaire des producteurs est passée de 41 000 FCFA/hectare en 2012 à 56 375 FCFA/hectare en 2013 soit une augmentation de 15,78 %. Les producteurs ont augmenté leurs revenus de 12 %.

Types d'innovation principaux :

- | | |
|-------------------|---|
| Organisationnel : | - concertation pour la structuration d'une filière soja à travers des plateformes multi acteurs
- ventes groupées de soja graine |
| Produit : | - élaboration de fromage et de goussi de soja |
| Financière : | - fonds de garantie |

Description des processus vecteurs d'innovations

L'innovation principale est ici d'ordre organisationnel. La concertation entre les différents acteurs de la filière soja au sein d'espaces d'échange et de négociation a fait émerger des solutions face aux difficultés rencontrées par chacun des maillons de la chaîne de valeur.

Au niveau de chaque commune concernée, les producteurs, transformateurs, techniciens de l'État, collecteurs et commerçants ont constitué des plateformes multi-acteurs, dotées d'une charte. Ils se rencontrent à intervalles réguliers pour diagnostiquer les difficultés et définir les collaborations possibles. Ensemble, ils ont dégagé quatre priorités : l'amélioration de la production en qualité et en quantité, l'accès au crédit, la transformation et la commercialisation groupée.

Sur le long terme, chacun parvient ainsi à exprimer ses besoins et ses exigences. C'est aussi le lieu idéal pour évoquer la difficile question de la répartition de la valeur ajoutée. Les commerçants cherchent à faire baisser les prix payés aux producteurs, mais l'alliance entre producteurs et transformateurs et la transparence de chacun sur ses coûts rétablit un certain équilibre. L'URP-AL a par ailleurs mis en place un fonds de garantie dans une banque (FECECAM Bénin), qui fait office de caution pour les prêts des différents groupements. Il est géré par les responsables des plateformes et l'institution financière qui a été choisie de façon collégiale. Une convention assure et régit ce partenariat grâce auquel les producteurs peuvent emprunter au total trois fois la somme déposée (5 millions de FCFA, soit environ 7 600 euros).

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
URPAL	OP		
FUPRO	Fédération d'OP	Concertation avec les acteurs de la filière soja	
AgriTerra	ONG	Concertation avec les acteurs de la filière soja	
FEFECAM	Banque	Cogestion du fonds de garantie collectif	
Faculté des sciences agronomiques	Institut de recherche	Promotion des inocula	
IDID	ONG	Formation aux EF	Amélioration des itinéraires techniques
Germe	ONG	Conseil aux EF	
IFDC	ONG	Appui et développement des entreprises agricoles	
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien aux innovations locales et paysannes	

Défis

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Forte demande urbaine de graines de soja	Mauvaise qualité des semences de soja
Chaîne de valeur structurée	Production inférieure à la demande
Réseau de partenaires solide	Faible capacité entrepreneuriale des acteurs

Changement d'échelle

A moyen terme, ces plateformes ont vocation à devenir des Pôles d'entreprises agricoles (PEA) régis par des conventions de collaboration. Un premier pôle d'entreprise agricole rassemble déjà une dizaine de groupements de producteurs, la CTAE, des producteurs de semences et des commerçants. Ce PEA est structuré par des liens d'affaires dont l'importance va croissante. Par ailleurs, le projet mené par l'URP-AL en partenariat avec AgriTerra rentre dans un cadre plus large de concertation entre acteurs des filières maïs et soja à l'échelle nationale. Il est mené avec la FUPRO (Fédération des Unions de Producteurs du Bénin), qui regroupe des unions territoriales et par filière, dans le Mono-Couffo, le Zou-Collines, l'Atlantique-Littoral et l'Atacora-Donga.

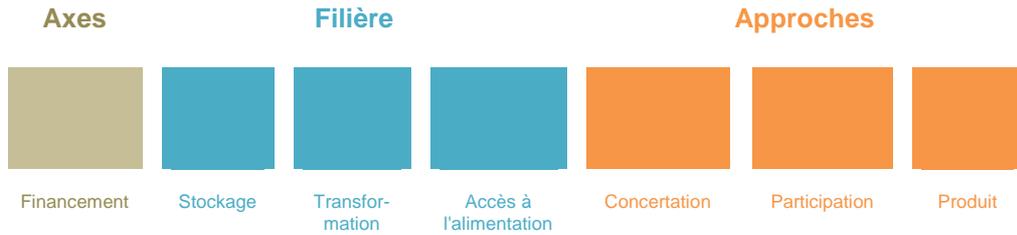
Principaux enseignements

Grâce à la concertation et aux différentes innovations suscitées à chaque étape de la chaîne de valeur, les acteurs impliqués ont notablement amélioré les performances de la filière soja et gagné des parts de marché.

Projet porté par :**En partenariat avec :**

Contact : URP-AL ; BP :136 Allada ; Bernard DEDJELENOU Coordonnateur URP-AL BP
E-mail : upsrefonde@yahoo.fr E-mail : gantekan@yahoo.fr - Crédit photo : URP-AL

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Burkina Faso : des denrées plus diversifiées dans les greniers de sécurité alimentaire



Dans plusieurs régions du Burkina Faso, et en particulier dans le Nord, la Fédération Nationale des Groupements Naam (FNGN) a développé un dispositif pour améliorer la sécurité alimentaire des populations. Les greniers de sécurité alimentaire contribuent à rendre accessible une diversité de produits céréaliers auprès des populations rurales.

Pays et localisation : Burkina Faso

Mots clefs : OP, GSA, sécurité alimentaire, financement rural, nutrition.

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Suite aux pénuries alimentaires provoquées par les sécheresses dans les années 70, des banques de céréales ont été mises en place pour lutter contre l'insécurité alimentaire dans les zones rurales déficientes, lesquelles sont soumises à des conditions climatiques difficiles. Ces banques de céréales consistaient en un achat de céréales au prix de marché au moment de la récolte, un stockage, puis une revente à un prix inférieur au marché en période de soudure. Dans les années 70-80, des milliers de banques de céréales ont été créées, mais la majorité d'entre elles ont cessé leur activité dans les années 90 suite à des problèmes de gestion et de malversations. Basées sur un système de donation de la part des bailleurs, les banques de céréales ne sont pas parvenues à améliorer la sécurité alimentaire de populations rurales plus nombreuses. Suite à une évaluation externe des banques de céréales de la FNGN réalisée au début des années 2000, un programme de redéfinition du dispositif des banques de céréales a été lancé avec le soutien de la coopération et de l'ONG belge SOS Faim, transformant ce dernier en un réseau de greniers de sécurité alimentaire (RGSA). La zone de couverture de ce dernier est étendue à 9 des 13 régions du pays, soit 66 départements et 400 villages. En 2008, il était attendu que le RGSA puisse fournir plus de 15 000 tonnes de produits alimentaires diversifiés auprès de 746 000 personnes.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Depuis 2002, plus de 22 000 tonnes de produits alimentaires ont été stockées et vendues par les GSA dans 400 villages. Les GSA ont amélioré la sécurité alimentaire des populations en commercialisant en moyenne plus de 3 500 tonnes de produits par an à un coût inférieur à ceux pratiqués par les commerçants. La vente des produits se fait à un niveau de détail qu'on ne trouve pas ailleurs auprès des commerçants ruraux : un acheteur qui ne peut acheter que 250 grammes de mil peut l'acquérir auprès du GSA. Cette particularité est une alternative à la vente au détail à crédit. Enfin, la gamme des produits stockés s'est élargie pour mieux répondre aux besoins nutritionnels des populations : de

3 types de céréales au départ, les GSA proposent maintenant jusqu'à 30 produits différents (légumineuses, ligneux, légumes, épices...).

Principaux résultats (campagne 2012-2013)

- 393 GSA (11 500 tonnes) et 30 magasins de stockage (7 900 tonnes)
- 5 230 tonne de céréales vendues
- Près de 30 produits alimentaires différents commercialisés
- 680 000 bénéficiaires directs et indirects dans 400 villages

Description du processus porteur d'innovations

Les banques de céréales ont changé de nom en 2002 et sont devenues les greniers de sécurité alimentaire (GSA). Contrairement aux banques de céréales dont le stock était constitué en nature (maïs, mil, sorgho), les GSA ont recours à un fonds de roulement remboursable en fin de campagne auprès d'une unité d'appui (UA). Les GSA sont gérés par un comité de gestion (Coges) placé au niveau d'un quartier ou d'un village, qui entretiennent des relations étroites avec les unions Naam de la FNGN.

Un comité d'octroi est chargé d'évaluer les demandes des GSA selon plusieurs critères : apport d'une garantie de 5 %, conditions de stockage satisfaisantes, capacité de gestion, diversification alimentaire, éthique du GSA... Un taux d'intérêt de 9 % est appliqué au montant accordé aux Coges afin de couvrir une partie des frais de fonctionnement de l'UA.

Le fonds de roulement sert à acheter des céréales et autres denrées alimentaires auprès des producteurs locaux et des commerçants sur la base d'une estimation des besoins, par transfert des zones excédentaires vers les zones déficitaires. Les achats réalisés par les GSA procurent aussi des débouchés intéressants pour les producteurs agricoles, leur permettant d'avoir des revenus plus élevés et de soutenir globalement le développement de l'agriculture familiale. La majorité des achats sont réalisés en début de campagne quand les prix sont censés être au plus bas.

Néanmoins, les évolutions erratiques des prix constatées à plusieurs reprises interrogent le cycle classique d'approvisionnement post-récolte et complexifient la programmation des achats par les Coges. Un système d'information des marchés et des prévisions de production développé par l'UA, avec l'appui des animateurs de terrain, permet aux Coges de rechercher les meilleures opérations d'achat de produits possibles entre Coges, producteurs et commerçants. A ce titre par exemple, des bourses d'échanges sont organisées.

Le prix de vente aux consommateurs est fixé en assemblée générale sur la base de deux critères : les prix doivent être inférieurs à ceux pratiqués sur le marché (prix sociaux) et ils doivent permettre de dégager une petite marge nécessaire à la pérennité de l'activité du GSA et au remboursement à l'UA du fonds de roulement.

Types d'innovation principaux :

- Financière :
- vente à un petit niveau de détail des produits qui facilite l'accès des ménages les plus pauvres aux GSA
 - prix social des denrées alimentaires vendues par les GSA
 - autonomisation progressive (UA, COGES)

- Marché : - diversité des denrées alimentaires vendues dans les GSA
 - régulation des prix des céréales dans la zone d'intervention des GSA
- Organisationnelle : - gouvernance participative multi-niveaux des GSA (Coges, Unions, UA)

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Union Naam	OP	Représente les paysans	Appui, conseil, renforcement des capacités des GSA, coordination et gestion du dispositif RGSA, dispense des formations
Coges	Comité de gestion du GSA	Responsable de l'approvisionnement du GSA	Vente aux consommateurs, gestion du FDR, formation par les pairs...
Union Africaine		Appui et conseil	
FNGN	ONG		Renforcement des capacités des GSA, dispense des formations
FBSA	Coopération belge	Partenaire financier	Appui financier
SOS Faim	ONG	Partenaire technique et financier Appui stratégique	Appui et conseil à distance et sur le terrain (renforcement organisationnel et institutionnel)

Défis

Les activités du réseau des GSA rentrent en partie dans les domaines de la micro-finance et du financement agricole rural. L'activité du réseau ne se limitant pas au financement, le réseau des GSA ne peut facilement se conformer aux lois et règles qui régissent ce domaine au Burkina Faso. Si la volonté de tendre vers l'institutionnalisation est partagée par les principaux acteurs du réseau des GSA, la question de la forme que celle-ci devait prendre n'était pas évidente. Face à la nécessité pour le réseau de protéger ses acquis, une analyse menée par un cabinet spécialisé en matière fiscale et juridique a été initiée fin 2012 afin d'identifier l'ensemble des dispositions légales qui permettrait au réseau des GSA de fonctionner sous une forme juridique garantissant la protection du capital, la pérennisation des activités du réseau et le respect de ses valeurs.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Ancrage local des Naam dans la gestion des villages ayant un GSA	Comportement erratique des prix
Processus de transformation du RGSA en coopérative avec CA (Viim Baoré)	Enjeux liés au passage du statut de programme (RGSA) à celui de coopérative (gouvernance, adhésion, etc.)
	Diversification des sources de revenus de la coopérative

Changement d'échelle

Au niveau régional, l'unité d'appui du réseau des GSA formalise des échanges d'information avec les services de l'administration décentralisée sur ses stratégies d'intervention, ainsi qu'avec le comité permanent pour la sécurité alimentaire de la région Nord. Les autorités locales et régionales reconnaissent l'utilité économique et sociale des GSA. Le réseau des GSA fait partie de la *task force* de la Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest (Cedeao) chargée de la réflexion sur la gestion des stocks de sécurité alimentaire dans la sous-région, ce qui témoigne de sa reconnaissance institutionnelle.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

La concertation et la participation de l'ensemble des acteurs forment la clé de voûte du dispositif d'appui au réseau des GSA. Les instruments financiers mobilisés comme le fonds de roulement a permis de consolider et de pérenniser les GSA comme programme efficace de lutte contre la pauvreté et contre l'insécurité alimentaire.

Projet porté par :



En partenariat avec :

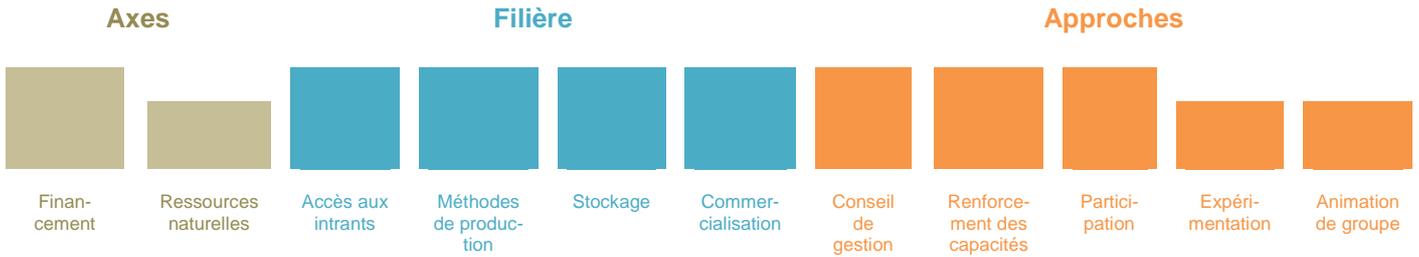


Contact : Fédération nationale des groupements Naam - FNGN
01 BP 100 Ouahigouya 01 – Burkina Faso
Tel. 226 - 40 55 04 11
Email: info@fngnbf.org - <http://fngnbf.org/fngn/>

Crédit photo : Jean-Louis Brocart – SOS FAÏM

Liens : <http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-divers.htm>
<http://www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/article/conference-debat-inter-reseaux-28>

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Burkina Faso : un conseil à l'exploitation familiale pour faciliter l'adoption de bonnes pratiques



L'association Agriculteurs français et développement international de la région Pays de la Loire (Afdi PdL) et la Fédération nationale des groupements Naam (FNGN) collaborent depuis 1979 autour de projets de développement rural au Burkina Faso. En 1992, les deux organisations unissent leurs efforts en créant au sein de la FNGN une unité d'appui agro-économique (UAAE) qui intègre un conseil de gestion en 1995, rebaptisé plus tard Conseil à l'exploitation familiale (CEF) afin de renforcer les capacités technico-économiques de ses adhérents.

Pays et localisation : Burkina Faso

Mots clefs : CEF, animation, conseil de groupe

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

En 1988, la FNGN bénéficie d'un financement de son partenaire français Afdi PdL pour construire un barrage dans la commune de Koumbri. La réalisation de cette infrastructure favorise le démarrage d'activités de maraîchage au profit d'une vingtaine de producteurs issus des villages de Ninigui, Mènè et Watinoma. Cette activité s'étend progressivement et touche, en 1994, une centaine de producteurs, majoritairement des maraîchers mixtes connectés aux marchés (pomme de terre, haricot vert, céréales), dont la taille d'exploitation n'excède pas 2 ha. Mais ces derniers se trouvent assez vite confrontés à la mévente de certains produits comme le chou et l'oignon. En outre, ils sont pénalisés par une faible maîtrise des techniques de production maraîchère et des coûts de production. La connaissance précise de ces derniers coûts étant un critère préalable à la négociation du prix de vente des produits, la FNGN et Afdi PdL engagent une réflexion commune qui aboutit à la mise en place du service du CEF.

Quels types de changements sont apportés par les innovations ?

Le conseil de gestion se met en place avec deux agronomes et deux assistants en gestion. Pour lancer l'activité de conseil, une formation en techniques de gestion administrative et financière d'un périmètre maraîcher est organisée en 1995 au profit de 60 producteurs. Si ce succès a conduit à l'extension des périmètres couverts, les conseillers peinent à assurer un suivi rapproché plus intense auprès des adhérents, et nombreux sont ceux qui s'en détournent. Pour améliorer le dispositif, le nombre de zones est revu à la baisse, ce qui contribue à améliorer l'offre de service. Au début des années 2000, la FNGN et Afdi PdL mettent l'accent sur des cultures focus, sur la mise en réseau du conseil aux paysans avec d'autres OP du pays, et remplace le concept de conseil de gestion par celui de CEF. A partir de là, le rôle du conseiller va évoluer et le dispositif va intégrer des animateurs endo-

gènes, moyen pour toucher plus de monde. Si le nombre d'adhérents a décliné suite à l'extension des périmètres d'intervention, il a augmenté ensuite grâce à l'introduction des animations de groupe, pour atteindre en 2013 656 adhérents producteurs dans 19 unions et 28 sites. L'application de la décision d'attribuer un portefeuille de 70 producteurs au minimum par conseiller contribue à accroître le nombre d'adhérents. A noter que le dispositif repose sur 7 conseillers confirmés et 1 ingénieur agroéconomiste. Un cadre d'orientation du CEF composé de producteurs adhérents devient l'organe professionnel discutant des orientations de l'activité. Les adhérents et les animateurs sont également chargés de collecter dans leur zone, deux fois par mois, le prix des denrées agricoles.

Principaux résultats

- Le CEF touche directement plus de 660 producteurs dans 19 unions et 28 sites
- 1 500 personnes dont 60 % de femmes ont bénéficié d'animations de groupe. 25 sujets ont été abordés en 2013
- Plus d'une centaine d'adhérents accèdent régulièrement aux crédits plus facilement auprès des institutions de micro-finance
- Des groupements maraîchers obtiennent des contrats importants (Finul Côte d'Ivoire) pour la campagne grâce à l'activité du CEF

Description du processus porteur d'innovations

Le CEF est un service d'appui aux membres de la FNGN qui est intégré à son unité d'appui agro-économique, aux côtés de la formation, de la sensibilisation, l'accès au crédit, l'approvisionnement en intrants, la recherche action et la vulgarisation d'innovations, l'alphabétisation et l'appui à la structuration des organisations à la base. La FNGN a développé une activité recherche action en milieu paysan, qui s'intéresse aussi bien aux cultures maraîchères qu'hivernales. Elle consiste en des tests développés par l'UAAE mais aussi dans le cadre du protocole d'accord signé entre la FNGN et l'institut national de recherche agronomique (INERA) portant sur les variétés de pomme de terre, les itinéraires culturaux, les amendements organiques... Parmi les innovations adoptées, citons la fertilisation en maraîchage et la gestion de l'eau d'irrigation, suite à des expérimentations menées par les paysans.

En plus de ces essais, la cellule assure l'exécution, dans le cadre du protocole d'accord entre la FNGN et l'INERA, des tests en milieu paysan qui concernent surtout les cultures hivernales. La démarche suivie consiste à partir des problèmes que rencontrent les producteurs sur leurs exploitations et de rechercher auprès des institutions de recherche, des technologies prêtes à être vulgarisées. Les activités menées sous forme d'essais ont concerné pour cette campagne la production de semences de mil en milieu paysan et la vulgarisation de variétés précoces. L'adaptation aux changements climatiques sous-tend les essais et leurs vulgarisations.

La FNGN pratique le conseil technico-économique dans une démarche de conseil de groupe et individuels. Cette démarche de groupe consiste en l'organisation de restitutions collectives, de visites d'échanges entre producteurs d'un même site ou inter site et d'animations thématiques.

Les outils utilisés dans le CEF sont notamment le suivi, l'analyse, la prévision et l'expérimentation technique. Adapter le conseil à chaque paysan est nécessaire pour l'amener à prendre conscience de ses atouts, ses insuffisances et opérer le changement de comportement nécessaire au progrès souhaité. Toutefois, cela exige plus de ressources humaines et financières que la FNGN ne peut mobiliser sur le court ou le moyen terme. **Les visites au sein de l'exploitation agricole et les échanges entre**

paysans occupent une place importante dans les méthodes de conseil de la FNGN, car ils permettent d'accélérer l'adoption par le producteur de bonnes pratiques agricoles.

Types d'innovations principaux :

Institutionnelle :	Protocole d'accord avec un institut de recherche agronomique
Organisationnelle :	Services d'appui aux producteurs gérés par l'OP (intégrant le CEF)
Technologique :	Expérimentations de plein champ conduites par des paysans

Principaux acteurs et outils de gouvernance

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
FNGN	OP	Représente et défend ses adhérents	Recherche de financement, coordination des activités du CEF
Afdi	ONG	Appui et soutien technique	Finance le fonctionnement du CEF
INERA	Institut de recherche agronomique	Partenaire du protocole de recherche action	Tests, transfert technologique
AFD	Bailleur	Gestion de la FISONG	Finance un réseau Gestion

Défis

Au niveau de la FNGN, l'un des défis porte sur la pérennité du CEF. En effet, son financement repose en grande partie sur des bailleurs extérieurs. Pour assurer la durabilité des dispositifs, une mobilisation ciblée des ressources humaines endogènes (paysans relais, paysans animateurs...) peut permettre de réduire le coût du CEF et maintenir les compétences dans le milieu au-delà des projets.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Intégration du CEF à la stratégie de l'OP	Faible niveau d'alphabétisation des paysans
Impact du conseil de groupe et des visites d'exploitations agricoles	Niveau de formation des conseillers et animateurs hétérogène

Changement d'échelle

Pour promouvoir le CEF, l'Etat devrait également accompagner l'adaptation de l'offre de conseil aux besoins des producteurs, l'adaptation des outils au niveau de la maîtrise possible des producteurs, la diversification des sources de financement du CEF, le renforcement des compétences et la valorisation des conseillers et animateurs.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

Le conseil de gestion est inspiré des outils et méthodes utilisés par les centres de gestion français dans les années 70. Si l'approche du CEF est moins restrictive comparée au conseil de gestion, c'est qu'elle revendique une approche globale s'inscrivant dans un processus de renforcement des capacités des producteurs à maîtriser le développement de leurs activités. La maîtrise du conseil agricole par les OP peut ainsi être un moyen de prévention et de gestion des risques des producteurs, notamment les aléas climatiques et de marché, afin de pallier, partiellement du moins, l'absence ou l'insuffisance des politiques agricoles à cet égard.

Projet porté par :



En partenariat avec :

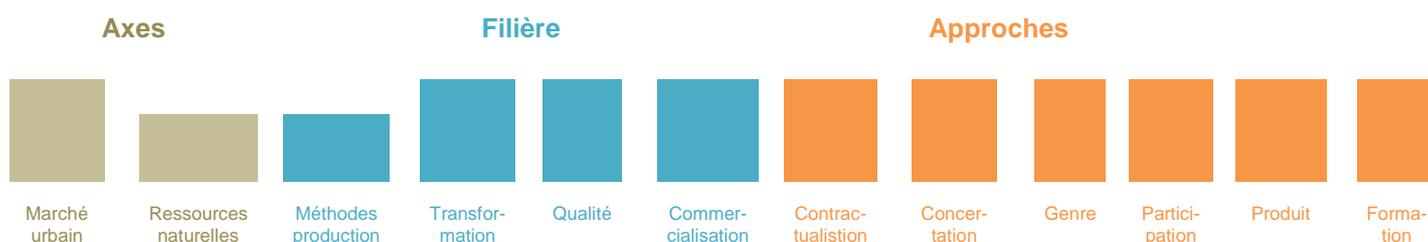


Contact : afdi@pl.chambagri.fr

Fédération nationale des groupements Naam - FNGN
01 BP 100 Ouahigouya 01 – Burkina Faso
Tel. 226 - 40 55 04 11
Email: info@fngnbf.org - <http://fngnbf.org/fngn/>

Crédit photo : APROSSA

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Burkina Faso : une filière fonio « prêt à l'emploi » pour les ménages urbains



Considéré comme la céréale la plus ancienne d'Afrique, le fonio a perdu du terrain dans les emblavements. Les travaux post-récolte étant très exigeants en temps et en main d'œuvre et sa préparation culinaire moins adaptée au mode de vie urbain. Cette céréale a pourtant des qualités agronomiques, nutritionnelles et gustatives. L'ONG APROSSA développe une filière fonio prêt à l'emploi afin de fidéliser une clientèle urbaine sensible aux produits locaux et de qualité.

Localisation : Burkina Faso
Mots clefs : fonio

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Denrée très appréciée aux plans culinaire et diététique, le fonio est une céréale cultivée en Afrique de l'Ouest depuis des siècles. Il présente l'intérêt d'arriver à maturité avant les autres céréales, en août/septembre, quand les greniers sont vides. Le Burkina Faso en a produit environ 30 000 tonnes en 2012. Mais l'urbanisation croissante en Afrique de l'Ouest a un fort impact sur les modes de consommation. Le fonio brut étant très long à préparer (pilage laborieux, lavage minutieux, séchage, cuisson longue), les consommateurs urbains lui préfèrent les produits céréaliers importés moins chers et surtout faciles à préparer (riz, blé et ses produits dérivés : pâtes, semoules). Actuellement on estime que seul le quart de la production de fonio est transformée et vendue sur les marchés urbains. La qualité du fonio transformé est assez variable (risque de présence de sable notamment) et les emballages peu attrayants. APROSSA (Afrique verte - Burkina Faso) accompagne la réorganisation de la filière fonio en s'appuyant sur un partenariat avec Artisans du monde.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Pour les producteurs, le développement de la filière s'est traduit par une amélioration des revenus. Les producteurs augmentent leurs marges grâce à l'absence d'intermédiaire et grâce à la contractualisation avec les transformatrices, avec lesquelles ils s'engagent sur des prix, des volumes, la qualité, les délais de livraison, etc. Le projet permet de travailler simultanément avec les producteurs et les transformatrices, pour dépasser les intérêts individuels et travailler sur le bon fonctionnement de l'ensemble de la filière. En 4 ans, les revenus des transformatrices des Hauts Bassins du Burkina Faso ont augmenté en moyenne de 25 % grâce à la vente de produits à base de fonio prêts à l'emploi.

Des collaborations avec l'Institut de l'environnement et de recherches agricoles et avec un service d'appui-conseil permettent de former des producteurs et de diffuser les semences améliorées ainsi que des techniques

de production agroécologiques. Des groupements de pileuses ont été équipés en mortiers, pilons, tamis et bâches afin d'améliorer leurs conditions de travail.

Parallèlement, les actions de promotion de la consommation de fonio sont menées par les transformatrices, qui développent des liens avec la restauration hors domicile (moins de 15 % des restaurants proposent du fonio) pour atteindre une nouvelle clientèle. La vente en vrac aux restaurateurs contribue à faire baisser le prix du fonio et sa mise au menu d'un restaurant peut faire redécouvrir le goût du fonio à des consommateurs qui s'en étaient éloignés. Les transformatrices ont ainsi passé des contrats avec 45 restaurants entre 2011 et 2014.

Principaux résultats

- Augmentation de la production de fonio (248 producteurs sur près de 200 ha)
- Hausse des ventes de fonio prêt à l'emploi de 20 % en 4 ans
- Revenu mensuel des femmes multiplié par 25 % en 4 ans
- Forte mobilisation des transformatrices pour trouver de nouveaux débouchés (notamment sur les foires)

Types d'innovation principaux :

Marché : - Nouveaux segments de marché avec le fonio prêt à l'emploi

Organisationnel : - Concertation pour la structuration d'une filière du fonio
- Reconnaissance et formalisation d'un maillon de pré-transformation constitué par les femmes des producteurs

Technologique : - Amélioration variétale des semences de fonio

Description des processus vecteurs d'innovations

En 2010, APROSSA a expérimenté une opération pilote d'exportation de fonio transformé vers la France, selon les principes du commerce équitable. L'ONG a sollicité Artisans du Monde pour bénéficier de leur expertise sur le développement d'un réseau de distribution et de diffusion de produits alimentaires et artisanaux. Cet essai n'a pas été poursuivi, car les volumes étaient trop faibles, la logistique compliquée et le préfinancement difficile. APROSSA finalement s'est servi de cette expérience pour développer une filière de commerce équitable Sud/Sud au service de la sécurité alimentaire dans la sous-région sahélienne du Burkina Faso.

La mise en relation des trois principaux maillons de la filière (producteurs, transformateurs et commerçants) constitue l'élément innovant de la démarche. APROSSA organise des ateliers de négociation entre producteurs et transformatrices. Les producteurs ont tendance à augmenter leurs marges du fait de l'absence d'intermédiaire. Grâce à la contractualisation, ils s'accordent avec les transformatrices sur les prix et s'engagent en contrepartie sur les quantités, la qualité, les délais de livraison, etc.

La chaîne de valeurs s'organise ainsi : les producteurs vendent le fonio non décortiqué (fonio paddy) aux pileuses 350 FCFA le kilo ; les pileuses cèdent le fonio pilé (cru et non lavé) aux transformatrices pour 600 FCFA et les transformatrices commercialisent le fonio prêt à l'emploi (lavé, précuit ou non, séché, emballé) pour environ 1 000 FCFA le kilo.

En plus de la qualité recherchée par les consommateurs, le succès de la filière s'appuie sur une gamme diversifiée de produits : le fonio cru (lavé, séché et emballé sans pré-cuisson) pour la préparation de couscous et de bouillie pour enfants (50 % des ventes) ; le fonio précuit (lavé, précuit à la vapeur, séché et emballé) pour le couscous et le djouka, mélangé à l'arachide pilée (30 % des ventes) ; et enfin la farine de fonio pour la préparation du tô (pâte), des crêpes, des gâteaux, du pain et des boissons instantanées (20 % des ventes). Ces produits

existent en formats et tailles variables : sachets de 500 grammes, de 1 kilo et de 5 kilos. Ils sont aussi disponibles en vrac en sacs de 10, 25 et 50 kilos.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Producteurs		Fournit la matière première	Participe aux prises de décision
Pileuses	Transformateur	Assure la première transformation (battage, vannage, pillage, lavage)	Participe aux prises de décision
Transformatrices (RTCF)	Transformateur	Assure la préparation et la commercialisation des produits	Participe aux prises de décision
APROSSA	ONG	Structure la filière fonio prêt à l'emploi	Accompagne les unités de transformation
Artisans du monde	ONG	Soutien et appui à l'ONG	Opérateur du commerce équitable
INERA	Institut de recherche agricole	Appui aux producteurs	Forme les producteurs à l'utilisation de variétés améliorées
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien aux innovations locales et paysannes	

Défis

Le prix du fonio prêt à l'emploi fixé par les transformatrices (1 000 FCFA le kilo environ) représente 2 à 3 fois celui du riz. Afin de le réduire, la vente directe et la mécanisation de certaines étapes de la transformation doivent être privilégiées.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Demande de fonio prêt à l'emploi par les consommateurs urbains	Opérations post-récolte exigeant des machines spécifiques
Diversité de l'offre de produits à base de fonio et des circuits de distribution	Concurrence avec les céréales importées (riz, blé)
Effet levier des principes du commerce équitable Nord-Sud sur la valorisation régionale	

Changement d'échelle

Si le commerce équitable Nord-Sud représente une part marginale des ventes de fonio, il a servi de levier à l'amélioration de la qualité du fonio prêt à l'emploi. Les principes du commerce équitable sont appliqués au marché régional, dans l'objectif de rendre le fonio accessible aux burkinabés (qualité, prix abordable, quantité suffisante). Les résultats positifs de ce premier test ont permis d'élargir la zone de culture du fonio dans la région des Hauts Bassins et de l'étendre à celle des Cascades, le tout sur 750 ha, impliquant 32 groupements composés de 677 membres et 38 unités de transformation composées de 163 transformatrices.

Principaux enseignements

La structuration et le renforcement technique des acteurs permettent une meilleure concertation afin de satisfaire le marché et les consommateurs, améliorent la gouvernance de la filière grâce aux principes du commerce équitable, ceci pour répondre aux exigences de qualité, de transparence et de durabilité. Ces synergies et le partage équitable de la valeur ajoutée contribuent à l'amélioration de la qualité du fonio et à la conquête de nouveaux débouchés. Grâce à une concertation de filière, les acteurs ont collectivement identifié les contraintes qui pesaient sur l'attractivité du fonio et ont apporté des réponses à travers la vulgarisation auprès des producteurs, la professionnalisation des pileuses et une stratégie commerciale adaptée aux consommateurs urbains.

Projet porté par :



En partenariat avec :

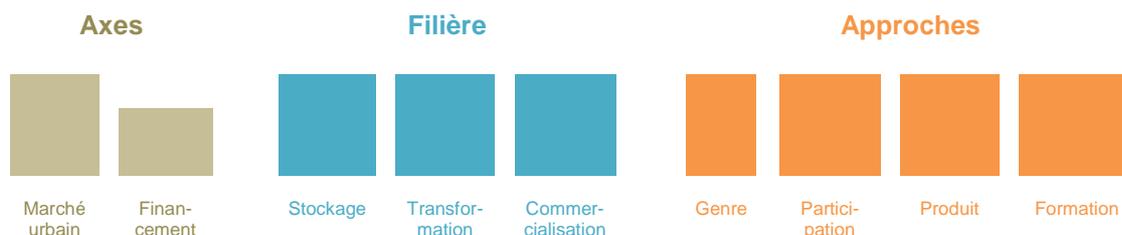


Contact : Philippe de Kassan KI, APROSSA Afrique Verte Burkina - afrique.verte@gmail.com

Crédit photo : Afrique Verte

Lien : <http://www.afriqueverte.org/index.cfm?srub=9>

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Burkina Faso : les marchés locaux du Karité aux mains des groupes de femmes



Issue du seul arbre oléagineux des savanes africaines, la noix de karité est une ressource alimentaire et cosmétique d'importance au Burkina Faso. Première source de matière grasse alimentaire où l'arbre est présent, le beurre de karité est d'abord un produit autoconsommé avant d'être un produit exporté. Les noix de karité sont aussi exportées pour leurs vertus cosmétiques. A la base, des groupements de femmes les transforment en beurre pour la commercialisation. Mais si les femmes constituent la base sociale de la filière, elles ne sont pas les principales bénéficiaires économiques de la transformation et la commercialisation des produits du karité.

Localisation : Burkina Faso
Mots clefs : Karité, femmes

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Les femmes occupent 80 % du marché du karité (environ 480 000 tonnes de noix), majoritairement à destination des consommateurs ruraux et des exportateurs de noix. La collecte des noix de karité pour l'exportation concerne un peu moins de la moitié des ménages agricoles, soit environ 1,5 million de femmes au Burkina dont seulement 35 000 font partie de groupements de transformatrices, à leur tour réunis en unions ou associations au niveau régional. Certaines de ces unions transforment les noix de karité en beurre, pour les vendre à l'exportation sur le marché de la cosmétique. Les acheteurs sont essentiellement des petites entreprises européennes, américaines, japonaises, qui, ensemble, constituent un petit marché si on le compare aux possibilités de production des unions de groupements.

Principalement orientée vers l'exportation, l'activité de transformation de ces groupements ne représente qu'un très faible pourcentage des exportations et du marché global de la noix de karité. Ces femmes ne tirent souvent qu'un revenu complémentaire de cette activité, et ne l'exercent donc qu'en période de difficultés économiques pour la famille, pendant la soudure. Les marchés locaux, ruraux et urbains, expriment cependant une demande permanente en beurre de karité.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

À l'origine, les associations de femmes ne produisaient du beurre que pour l'export, au moment où on leur passait commande, et arrêtaient parfois toute production le reste du temps. Ces associations avaient bénéficié d'appuis techniques et commerciaux de la part des ONG en vue de trouver des

débouchés sur le marché occidental et n'avaient pas de vision pour le marché local. Or, l'export de beurre pour la cosmétique, qui passe par des entreprises européennes ou américaines, ne représente qu'un marché très restreint, estimé entre 500 et 1 000 tonnes de beurre en provenance du Burkina, alors même que le marché national qu'elles peuvent potentiellement conquérir est 10 fois plus gros et que chaque association a une capacité de production annuelle de plusieurs centaines de tonnes. De plus, cette dépendance au marché extérieur n'est pas sans conséquence : une association s'est retrouvée avec des tonnes de beurre invendues parce que l'un de ses clients habituels avait renoncé à la dernière minute à une grosse commande. Cette association s'est dès lors intéressée à investir le marché local, d'autant que les relations commerciales avec l'extérieur sont souvent très asymétriques et ne garantissent en rien une distribution de valeur ajoutée permettant aux productrices de se maintenir et se développer. Désormais, les associations de femmes produisent toute l'année pour vendre leurs produits sur le marché local et sous-régional.

Principaux résultats

- Relance du marché local des produits à base de karité
- Emancipation et professionnalisation des groupes de femmes
- Création d'un point de vente et embauche de 4 vendeurs à plein temps par une Union

Types d'innovation principaux :

- Organisationnel : - relance d'une filière de karité pour le marché domestique
- Sociale : - émancipation des femmes grâce au théâtre-forum
- reconnaissance du rôle économique des femmes
- Financière : - fonds de crédit propre au groupement

Description des processus vecteurs d'innovations

Le Gret a travaillé avec les groupements de femmes à l'amélioration de la qualité des produits cosmétiques en leur facilitant l'accès à des équipements adaptés, précis et fabriqués localement afin d'obtenir à un coût moindre des produits purs et propres. Par la suite, les groupements ont eux-mêmes réinvesti une partie de leur bénéfice pour le maintien et l'achat d'équipements. Le travail a ensuite consisté à adapter au maximum l'offre à la demande, en proposant des formats plus petits, des emballages plus esthétiques, des étiquettes plus complètes en termes d'information, ainsi que de nouveaux produits. Pour ce faire, une enquête réalisée auprès de 200 consommateurs urbains a permis aux groupements et aux unions d'adapter leurs produits en conséquence. Par ailleurs, la capacité des groupements féminins à créer un réseau de distribution structuré a permis une meilleure pénétration des produits sur les marchés urbains.

Au préalable, un travail de réflexion a été mené sur le temps de travail, faisant prendre conscience aux femmes du poids de leurs contraintes domestiques et de leur rôle potentiel d'agent économique. Elles ont sensibilisé leur mari pour qu'ils acceptent de prendre en charge certaines des tâches qu'elles effectuaient pour eux, notamment en recourant à un théâtre forum afin de mieux libérer la parole. Par ailleurs, le plaidoyer de certains hommes des communautés villageoises en faveur du projet a été un tournant décisif pour convaincre d'autres hommes de garantir à leur épouse les moyens nécessaires (temps, logistique de transport, liberté) aux activités de production et de transformation.

Autre initiative intéressante des femmes du groupement de Gnogwarbin, la mise en place d'un fonds de crédit grâce à une partie des bénéfices générés. Le fonds permet de répondre au besoin de financement des activités génératrices de revenus menées par les femmes en parallèle de l'activité « savon ». Elles empruntent ainsi au groupement à un taux d'intérêt de 10%, identique à celui des caisses de microcrédits, qui sert alors à accroître le fonds.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
UPROKA	Union de groupements de productrices		Planification de la production, gestion de la clientèle
Groupements de femmes	OP		Planification de la production, gestion de la clientèle
GRET	ONG	appui technique	Conseil et formation à l'amélioration de la qualité des produits
Fondation Yves Rocher, Fondation de France/CFSI, Min. Aff. Etrangères	Partenaires financiers	Soutien financier	

Défis

Les consommateurs burkinabés consomment majoritairement des huiles importées et ne connaissent pas les vertus nutritionnelles du beurre de karité de qualité alimentaire. Faire connaître et apprécier ces produits par les citoyens pour réhabiliter l'image du beurre de qualité comme produit alimentaire est un enjeu important pour accroître la consommation locale. Une plus grande sensibilisation et un meilleur marketing auprès des consommateurs s'avère ainsi nécessaire.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Produit alimentaire possédant des vertus nutritionnelles	Mutualisation et organisation collective de la filière
Potentiel de valorisation du karité sur le marché domestique sous-exploité	Faible marketing autour des produits de karité destinés à l'alimentation
Professionnalisation des femmes	
Mise en place d'un réseau de distribution urbain par les groupements	

Changement d'échelle

Grâce aux efforts réalisés en termes de transformation et de conditionnement, les groupements ont mis en place un réseau de distribution qui garantit l'accès aux marchés urbains pour leurs produits. Il existe aujourd'hui 28 distributeurs pour les produits cosmétiques du karité et 37 distributeurs pour le beurre de karité, soit 65 distributeurs. Ce réseau a permis à la distribution de changer d'échelle: l'union UPROKA qui n'avait aucun point de vente dans la ville de Ouagadougou au début du projet, en a maintenant une trentaine et a réalisé grâce à eux un chiffre d'affaire de plus d'1 million de FCFA (2 000 euros).

Principaux enseignements

Le principe de départ était d'appuyer les femmes dans les activités de transformation et de conditionnement pour la mise en valeur des amandes afin de créer de nouveaux débouchés générateurs de revenus en incitant à la mutualisation des coûts et l'organisation entre groupements.

Projet porté par :



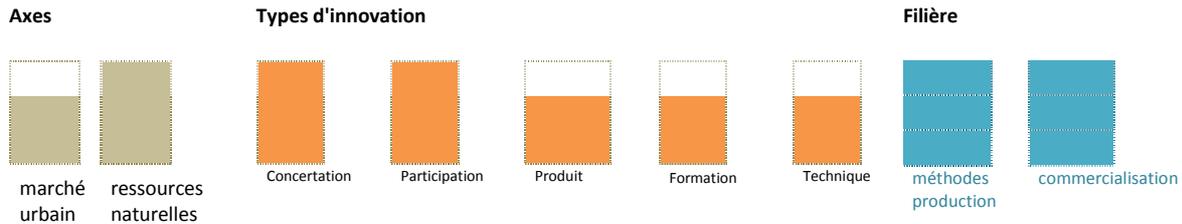
En partenariat avec :

UPROKA

Contacts : francois@gret.org

Crédit photo : Gret

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Guatemala : la planification participative pour sécuriser les droits fonciers des paysans indigènes



Depuis 2006, AVSF et son partenaire, l'ONG de jeunes professionnels indigènes APROBA-SANK, soutient les communautés indigènes de Chisec et Raxruha (Guatemala) qui cherchent à reprendre le contrôle du territoire sur lequel elles vivent depuis maintenant plusieurs décennies. Ensemble elles œuvrent à faire reconnaître juridiquement des terres communautaires destinées à une production agroécologique pour nourrir les populations locales.

Localisation : Guatemala, Chisec et Raxruha
Mots clefs : Participation, droits fonciers

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Les municipalités de Chisec et Raxruha, situées dans le département de Alta Verapaz, se sont constituées suite à des vagues successives de migration de groupes de paysans indigènes Q'eqchi', originaires des grandes plantations de café et des communautés agraires surpeuplées des hautes terres de Las Verapaces.

Ces populations de jeunes migrants, exposées au conflit armé et à la répression sanglante du mouvement guérillero par l'armée dans les années 80, ont été attirées par la promesse de terres et d'opportunités de travail dans les industries extractives (caoutchouc, bois et pétrole). Mais les limites de la frontière agricole ayant été aujourd'hui atteintes, la fertilité des sols s'est dégradée et des forêts ont été détruites. Les paysans les plus pauvres font face à de nombreuses difficultés pour résister à la pression des grands propriétaires sur leurs terres. Sans les ressources nécessaires pour cultiver leurs parcelles, n'ayant accès ni au crédit, ni à l'assistance technique, ils sont tentés de vendre leurs terres à des investisseurs (entreprises et grands propriétaires) de l'élevage et de la culture de la palme africaine, et recherchent souvent d'autres sources de revenus (nouvelles migrations, extraction destructive, activités illicites, etc.).

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Sur la base des actions engagées par les deux ONG partenaires avec les communautés indigènes et les municipalités, des registres cadastraux communautaires ont été établis de manière participative. Ils permettent aux communautés de matérialiser et de visualiser le système traditionnel de répartition des terres, et de l'actualiser facilement si nécessaire. 22 plans de gestion communautaire des ressources naturelles ont notamment été élaborés et suivis au cours des dernières années, afin d'assurer la préservation de ces ressources gérées collectivement et considérées par les familles et leurs autorités comme un élément central de la vitalité et de l'harmonie des territoires Q'eqchi'.

La mise en place des concours agricoles paysans et des champs-écoles a incité les familles à diversifier leur production en adoptant des pratiques agroécologiques. Le développement de cette offre paysanne diversifiée a dynamisé à son tour des marchés locaux en vente directe.

Principaux résultats

- 1 027 parcelles établies sur un cadastre participatif, dans 10 communautés auprès de 475 familles sur 5 202 ha
- Création de 14 registres cadastraux et 22 plans de gestion communautaires des ressources naturelles
- 330 familles vendent leurs produits issus de l'agroécologie sur le marché local, pour une valeur moyenne hebdomadaire de 9 000 €

Types d'innovation principaux :

- Institutionnelle : - sécurisation juridique des droits d'accès et d'utilisation des terres par les communautés indigènes
- Organisationnel : - planification participative des cadastres communautaires
- concours agricoles et champs-écoles sur la production agroécologique
- Technologique : - utilisation d'outils de géolocalisation des parcelles par les communautés indigènes
- Marché : - relance d'un marché alimentaire local

Description des processus vecteurs d'innovations

De 2006 à 2011, AVSF et APROBA-Sank ont accompagné pendant plus de six ans les communautés indigènes concernées, dans la réflexion et le débat pour définir leur territoire à moyen terme. Chaque communauté a ainsi pu élaborer une fresque appelée "dessin vert" ("dibujo verde"), qui représente le territoire tel que souhaité à moyen terme. Les différentes parcelles ont ensuite été mesurées et délimitées au sein de chacune des communautés, ainsi que les aires protégées (forêts, cours d'eau) et les frontières communautaires, grâce à la participation active des membres des communautés indigènes préalablement formés à l'usage du GPS. Cette planification participative a permis de matérialiser le système traditionnel de répartition des terres au sein des communautés et d'accompagner un processus de réflexion avec les communautés impliquées dans la gestion de leur patrimoine collectif et des ressources naturelles se trouvant sur leurs territoires.

Les deux ONG ont organisé une série de réunions avec l'ensemble des familles et autorités communautaires, afin de débattre et d'établir les normes et principes d'administration des terres collectives. Des actions de renforcement de capacités des autorités traditionnelles communautaires ont été menées par la suite afin d'animer la concertation entre les familles de leurs communautés respectives, et de veiller au respect des plans élaborés et de l'application des normes et règlements définis collectivement.

La mise en valeur économique de ces territoires indigènes et l'augmentation des revenus des familles indiennes et paysannes de ces communautés ont été possible grâce à une production agricole diversifiée et de qualité commercialisée localement.

Pour le développement d'une offre paysanne de produits agroécologiques, AVSF et APROBA-Sank ont utilisé deux outils complémentaires. La méthodologie des concours agricoles paysans a été développée dans divers pays de coopération d'AVSF. Elle vise à promouvoir des innovations individuelles ou collectives accompagnées par les techniciens du projet, primées dans le cadre des concours et reconnues par des autorités locales parties prenantes. Le développement des innovations est facilité par la proposition des champs-écoles qui sont mis en place par le partenaire APROBA Sank. Ils permettent l'animation par les techniciens d'expérimentations paysannes, un dialogue et transferts de savoirs faire de paysans à paysan. Les familles disposant d'excédents de production peuvent les vendre localement aux consommateurs ruraux et urbains à faibles revenus, sur les deux marchés paysans hebdomadaires de la municipalité de Chisec.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Communautés indigènes			
APROBA-SANK	ONG	Soutien des communautés indigènes	
Municipalités de Chisec et Raxruha	Autorités locales	Participent aux récompenses des concours	Reconnaissance publique des innovations paysannes
Avocat		Appui juridique	Reconnaissance de la propriété collective des communautés indigènes
AVSF	ONG	Appui et conseil auprès de l'OP	Renforce les capacités de gestion et d'accès au marché
UE, AFD, Fondation Provicimís	Partenaires financiers	Appui financier au projet	

Défis

L'Etat guatémaltèque et son programme national de légalisation des titres de propriété appuyé par la Banque Mondiale, refusent toujours de reconnaître les droits des communautés indigènes à gérer collectivement leurs territoires. D'importants investissements à base de capitaux nationaux et internationaux sur des projets de filières agricoles destinées à l'exportation comme la palme africaine, convoitent également ces terres cultivables. AVSF et APROBA-Sank soutiennent diverses démarches juridico-légales des communautés pour parvenir à la reconnaissance de la propriété collective des communautés indigènes. Un avocat spécialisé dans la défense des droits des peuples mayas appuie l'inscription à leurs noms au cadastre officiel, des terres répertoriées et cartographiées dans le cadre de l'élaboration des cadastres communautaires.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Organisations territoriales indigènes fortes	Refus de l'Etat de reconnaître les cadastres communautaires
Mobilisation d'appuis juridiques en appui aux communautés	Politique d'appui à une agriculture agroindustrielle à grande échelle menace l'accès à la terre pour les familles indigènes

Changement d'échelle

Face à la problématique multiforme de l'accaparement des terres à des fins agricoles ou énergétiques dans d'autres régions, cette expérience combine défense des droits collectifs d'accès à la terre et participation des communautés locales à un projet de gestion durable de leurs ressources naturelles. Elle illustre la défense d'un territoire de communautés indigènes reposant sur l'élaboration de cadastres communautaires élaborés de manière participative. Face à la négation de ce droit par l'Etat, la valorisation économique du territoire par une production agroécologique et par la commercialisation des produits sur les marchés locaux, est un élément déterminant permettant aux familles indigènes et paysannes de se maintenir sur leur territoire tout en donnant plus de poids encore à leurs revendications.

Principaux enseignements

L'objectif de garantir aux communautés indigènes un accès permanent à leurs terres grâce à des droits fonciers sécurisés juridiquement, passe ici par le renforcement de leurs connaissances (savoirs et valeurs), de leur organisation communautaire et de leurs capacités stratégiques et de proposition. La valorisation économique du territoire permet ici de pérenniser dans les faits leurs prétentions et d'appuyer leurs revendications.

Projet porté par :



Contact : l.dietschatavsf.org

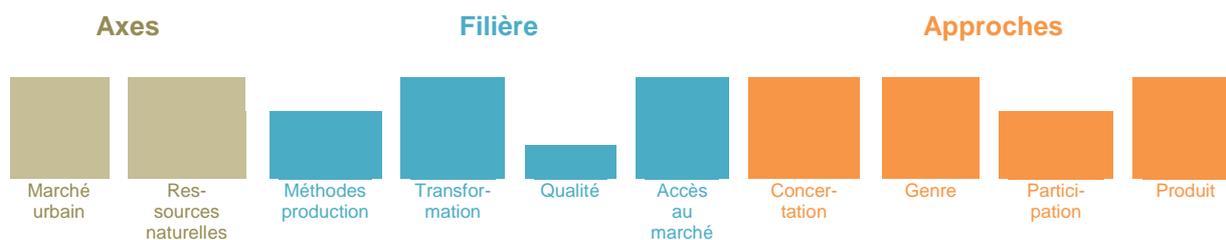
Crédit photo : AVSF

Liens : <http://www.avsf.org/fr/editionruralter>

Auteur de la fiche : Samuel Féret

En partenariat avec :





Guinée : un riz étuvé de qualité pour satisfaire la demande intérieure



Le riz est la base de l'alimentation dans la plupart des régions et grandes villes de Guinée. Si la production de riz ne permet pas d'en couvrir les besoins et s'avère plus chère que le riz importé, les qualités visuelles, gustatives mais aussi nutritionnelles du riz étuvé le rendent toutefois plus attractif auprès des consommateurs guinéens. Pourtant, le pays ne couvre pas ses besoins et doit importer le quart du riz consommé. Ces importations créent peu de valeur ajoutée alors que la filière rizicole locale montre qu'elle est créatrice d'emplois agricoles et agroalimentaires avec une très forte mobilisation de la main d'œuvre féminine.

Localisation : Basse Guinée, Guinée forestière

Mots clefs : riz, filière, étuvage, qualité, label

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées :

La **riziculture guinéenne** repose sur de **petites exploitations familiales** avec une superficie moyenne par exploitant de 1,7 hectare, généralement peu mécanisée et cultivée avec peu d'intrants. La riziculture est basée sur quatre grands sous-systèmes : la riziculture pluviale de coteau, la riziculture de mangrove, la riziculture de plaine et la riziculture de bas-fonds. La Guinée Forestière et la Basse Guinée sont les deux principales régions de production du riz local.

Les écosystèmes de la **Guinée Forestière** sont très favorables à la culture du riz de coteau (pluviale) et de bas fonds (irriguée), mais aussi de plaine pour sa zone Nord-Est. Cette région est la plus grande zone de production rizicole, avec 304 000 hectares mis en valeur, et fournit environ **40 % de la production nationale**. La riziculture pluviale de coteau sur abattis-brûlis et défriche-brûlis est la forme la plus pratiquée. Elle représente près de 90 % des superficies emblavées en riz dans cette région pour des rendements faibles (autour d'1 tonne par hectare). La disponibilité des surfaces en bas-fonds est certes limitée (8 % des surfaces rizicoles) mais la riziculture irriguée permet des rendements supérieurs (autour de 2 tonnes par hectare) et est fortement encouragée par les pouvoirs publics afin d'intensifier la riziculture et de contribuer à l'atteinte de l'autosuffisance alimentaire.

Sur le littoral guinéen, 56 000 hectares de mangrove abritent **22 % de la production nationale**. La mangrove est un écosystème fragile constitué de palétuviers, propice à la culture d'un riz appelé *Bora Malé*², qui est reconnu pour sa typicité et ses qualités organoleptiques. Ce riz cultivé sans intrants

² Bora Malé signifie « riz de boue » en langue soussou de la Basse Guinée.

chimiques résiste bien à la salinité des sols et peut générer des rendements élevés (avec un potentiel pouvant atteindre 3 à 4 tonnes par hectare). Même si du riz non étuvé est produit en Guinée, il est relativement peu commercialisé et l'étuvage, avant décortilage, reste la première opération de transformation.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Le riz local étuvé est plébiscité par les consommateurs guinéens qui le préfèrent au riz importé. Le potentiel de production est important. La technique de transformation par étuvage améliore le rendement de décortilage, la qualité nutritionnelle du riz et les revenus des transformatrices appelées **étuveuses**. La technique traditionnelle d'étuvage du riz dans des marmites en fonte est longue et délicate (forte consommation de bois et risques de brûlures du riz). La diffusion d'un **matériel amélioré** permet de réaliser toutes les opérations de trempage et d'étuvage dans le même fût doté d'un système de cuisson à la vapeur. La qualité du riz est meilleure et la durée d'étuvage plus courte : 200 kilos de riz en une demi-journée contre trois jours avec des marmites traditionnelles. Les **étuveuses se sont professionnalisées** : elles ont appris à utiliser le nouveau matériel, à gérer les stocks et à veiller à la qualité du riz. Progressivement, les **femmes** ont pris conscience de leur intérêt à réaliser des activités collectives et **ont renforcé leurs capacités à prendre la parole en public et à défendre leurs intérêts**. D'abord intégrées aux organisations de producteurs de riz, elles ont réalisé qu'elles avaient des approches différentes face à des problématiques qui leur étaient propres. Les métiers d'étuveuse et de décortiqueur ont été reconnus, débloquent des appuis à la professionnalisation. Des fédérations de riziers, regroupant les unions de ces métiers³, ont maintenant émergé dans les différentes régions de production du riz : Guinée Forestière, Basse Guinée mais aussi Haute Guinée. Elles ont pour objectif d'accompagner et conseiller leurs membres et favoriser une mise en relation avec d'autres acteurs pour l'obtention de marchés.

Principaux résultats :

- Augmentation de l'offre en riz local étuvé auprès des marchés urbains (accroissement des rendements agricoles en Guinée Forestière et des activités de transformation)
- Amélioration des conditions de travail, des revenus et reconnaissance professionnelle des étuveuses
- Structuration de la filière du riz local étuvé soutenue par les pouvoirs publics : reconnaissance des deux fédérations de riziers (regroupant au total 9 unions et 86 groupements d'étuveuses, 3 unions et 10 groupements de décortiqueurs, soit un total de 1 742 personnes membres)

Types d'innovation principaux :

Organisationnel :	- renforcement des capacités des différents maillons de la filière - accords interprofessionnels (prix, qualité, valeur ajoutée) et concertation pour l'émergence progressive d'une interprofession
Social :	- émancipation et professionnalisation des étuveuses - création et gestion d'une marque collective Bora Malé
Technique :	- intensification agroécologique (légumineuses, fertilité des sols...) - modernisation du matériel d'étuvage
Produit :	- guide de bonnes pratiques et charte national pour un riz étuvé de qualité

Description des processus vecteurs d'innovations : l'exemple de la promotion du riz Bora Malé

³ Gérants d'atelier de décortilage en prestation de service, métier exercé par des hommes.

En 2011, une action pilote de promotion du riz Bora Malé a été entamée avec l'appui du Bureau stratégie et développement du ministère de l'Agriculture (BSD/MA), de la Maison guinéenne de l'entrepreneur (MGE) et du Gret. L'action s'est tout d'abord concentrée sur la **structuration de l'aval de la filière en Basse Guinée**. Les acteurs menant des activités de transformation et de commercialisation nécessitent en effet un appui différencié de celui fourni aux organisations paysannes (OP), ces dernières étant plus nombreuses et appuyées depuis longtemps. Des actions ont été menées pour sensibiliser les femmes à la création d'organisations professionnelles de l'étuvage. Les membres de ces dernières ont bénéficié de formations en alphabétisation, autopromotion, gestion et gouvernance associative. Des appuis financiers ont permis d'augmenter les volumes transformés et commercialisés (crédits, équipements et formations techniques associées, infrastructures). Une fédération de riziers a finalement émergé en 2014, majoritairement gouvernée par des femmes qui sont beaucoup plus nombreuses à exercer ces activités.

Les différents acteurs de la filière en Basse Guinée, associés aux acteurs des autres régions productrices, ont également contribué progressivement à l'élaboration d'outils permettant d'assurer un riz étuvé de qualité en Guinée (guide des bonnes pratiques) mais aussi de **s'engager officiellement dans une démarche d'amélioration de la qualité de leur riz** mis sur le marché (charte nationale).

L'idée d'une **labellisation du produit** est apparue comme un moyen efficace de valorisation et de protection du produit, de structuration de la filière et d'aide à la réduction de la pauvreté. Une **marque collective Riz Bora Malé** a été retenue comme première étape pour tester un dispositif interprofessionnel : non seulement elle ne nécessite pas de contrôle officiel, mais elle suscite des synergies entre diverses interventions et acteurs, autour d'une approche territoriale de valorisation des produits transformés locaux.

Principaux acteurs impliqués pour la production d'un riz étuvé de qualité en Guinée

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Unions et groupements de producteurs	Acteur direct de la filière	Fournisseur de la matière première (paddy)	Entretient un écosystème naturel et explore les potentialités d'accroissement de la production du riz
Unions et groupements d'étuveuses	Acteur direct de la filière	Transformateur	Contribue à enrichir la qualité (physique mais aussi nutritionnelle) du riz, et collecte des quantités importantes pour accroître la disponibilité du produit sur les marchés
Unions et groupements de décortiqueurs	Acteur direct de la filière	Transformateur	Travaille en prestation auprès des étuveuses pour achever la transformation du riz (dernière étape)
Groupements de commerçantes	Acteur direct de la filière	Mise en marché	Commercialise le « riz net » ⁴ sur les marchés ruraux et urbains Fait la promotion auprès des consommateurs, assure la visibilité/traçabilité finale du produit
Fédérations faitières régionales : FOPBG et Feri-BG	Acteur direct de la filière	Rôle syndical et promotion de services	Défendent les intérêts des acteurs, favorisent la mise en relation (institutionnelle, clients...), font un accompagnement technique et organisationnel, appuient les acteurs membres à développer leurs activités commerciales
Services techniques de l'état, Institutions de micro finance	Acteurs indirects de la filière	Services publics ou privés	Fournissent un service technique et financier aux acteurs de la filière, marchand ou non
AFD, UE	Bailleurs	Soutien financier	Accompagnent le développement de la filière (subventions)
Gret, MGE	Organisations non gouvernementales	Appui technique, organisationnel et économique	Met à disposition des intrants, équipements et infrastructures subventionnés, dispense des formations et apporte un accompagnement de proximité aux acteurs

⁴ Terme désignant le riz étuvé et décortiqué mis sur le marché.

Défis

Les acteurs de l'aval, professionnels, organisés et de poids croissant dans les négociations, doivent être soutenus pour asseoir une légitimité durable auprès des OP mais aussi des services publics et des bailleurs.

L'atteinte des objectifs de la mise en place de la marque collective du riz de mangrove nécessite la création d'une organisation interprofessionnelle porteuse, pour la gestion de la qualité et de la promotion et protection du produit. Cette organisation doit être représentative des différents corps de métiers de la filière, de manière équitable. La structuration d'une filière s'inscrit sur un pas de temps long et nécessite à ses différents acteurs de se rencontrer régulièrement pour institutionnaliser des règles de fonctionnement. Bien que chaque partie trouve un intérêt à organiser la filière en coordonnant des actions collectives et en mutualisant des moyens, de nombreux accords interprofessionnels restent oraux et doivent être formalisés via une reconnaissance des autorités locales.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Fort potentiel de développement de la production de riz local étuvé	Manque de cohérence entre les acteurs de développement rural (vision et stratégie) et réticence des OP à reconnaître les autres maillons de la filière
Existence de marchés urbains connectés aux zones de production et de transformation du riz	Faible accès au crédit pour financer les investissements en matériels, les efforts de qualité et les fonds de roulement des opérateurs
Volontarisme des pouvoirs publics d'accompagner les acteurs de la filière et l'amélioration de la qualité	Faible traçabilité des produits et risque d'utilisation frauduleuse des origines (en particulier pour le riz Bora Malé)

Changement d'échelle :

Les fédérations de riziers constituent une forme d'organisations durables de représentation des étuveuses et des décortiqueurs pour améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales. Elles peuvent également devenir des interlocuteurs privilégiés de l'Etat afin de constituer des stocks de riz de sécurité régionaux. L'amélioration des relations entre les différents maillons de la filière, la formalisation des accords et la multiplication des espaces de concertation doivent favoriser, à terme, l'émergence d'une interprofession efficace pour la filière riz en Guinée. L'organisation interprofessionnelle porteuse de la marque collective est un premier pas dans cette dynamique interprofessionnelle, autour d'un projet commercial concret, et doit être accompagnée à court et moyen terme pour permettre un changement d'échelle : d'un test commercial pilote à un label durablement promu en Guinée.

Principaux enseignements :

Le soutien de la filière rizicole locale, de la production au marché, a un effet positif sur la sécurité alimentaire des ménages et sur la réduction de la pauvreté par un accroissement des revenus des paysans mais également des autres acteurs, notamment les femmes engagées dans les activités de transformation et de commerce. L'existence d'un marché national et sous-régional important, en raison des qualités nutritives et gustatives du riz local étuvé, offre de nombreuses opportunités et un potentiel de vente très important auprès d'une clientèle diversifiée qui va au-delà du marché de niche, puisque des ménages urbains pauvres le consomment mélangé au riz importé.

Projet porté par :

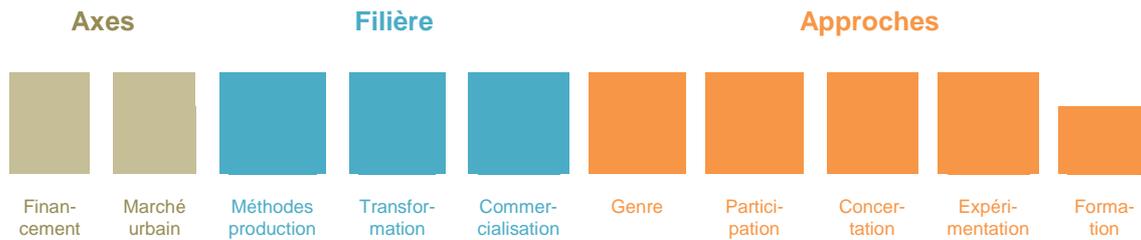


En partenariat avec :



Contacts : broutin@gret.org - Crédits photos : MGE

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Mali : soutien à l'entrepreneuriat féminin pour le maraîchage et la transformation



Le Grdr Kayes a expérimenté un dispositif d'appui technique et financier direct aux femmes de deux intercommunalités, afin de soutenir l'entrepreneuriat, orienté notamment vers le maraîchage, l'élevage de petits ruminants et le petit commerce.

Pays et localisation : Mali, Kayes

Mots clefs : fonds souple, entrepreneuriat, femmes, microprojets

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

La Région de Kayes est un territoire du Nord-Ouest du Mali disposant de nombreux atouts. Elle constitue un axe de communication de première importance entre le Sénégal, la Mauritanie et la Guinée. Les récents travaux de désenclavement permettent un accès plus facile à la capitale. Son potentiel agricole et hydro-électrique est important grâce à ses différents cours d'eau comme le fleuve Sénégal. Augmentant sensiblement la production d'énergie, le barrage de Felou permet, entre autres, l'électrification des villages de la région ainsi que la création de périmètres maraîchers pour les femmes.

L'intercommunalité est un processus de décentralisation en cours dans cette partie du pays. Elle s'explique par la volonté des communes de se fédérer pour endiguer ou juguler les difficultés auxquelles elles font face. On dénombre plus d'une dizaine d'intercommunalités dans la région de Kayes, dont l'ACGK (9 communes) et le CPCD (6 communes). Ces territoires qui partagent des liens socioculturels intenses, sont marqués par une vie associative dynamique animée par des groupements féminins, notamment dans l'activité du maraîchage. Toutefois cette dynamique souffre d'un manque d'accompagnement technique et financier. Le Grdr a proposé d'expérimenter un dispositif d'appui technique et financier d'accompagnement des groupements féminins dans les intercommunalités du Diombougou et du Guidimakha.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Les femmes ont bien accueilli ce dispositif, qui représente une véritable chance de concrétiser des projets qui auraient pu difficilement voir jour autrement. Elles ont ainsi eu accès pour la première fois à une aide directe. En effet, si certains groupements ont investi leur subvention dans une activité commune, au profit de toutes les membres, d'autres ont mis en place un système de « tontine » ou de prêt tournant avec ou sans intérêt.

Que cette activité soit collective ou individuelle, elle a su soutenir les ménages et relancer l'économie locale. Les femmes exercent désormais non seulement une activité génératrice de revenus mais également créatrice d'emplois (en moyenne une personne par micro-entreprise). Dans la pratique, elles sont presque systématiquement accompagnées par des hommes qui, s'ils les aident bénévolement, n'en sont pas moins rémunérés ponctuellement. En outre, les femmes agissent en totale synergie avec les autres acteurs locaux.

Le petit commerce permet l'accès à une offre diversifiée et immédiate aux produits de première nécessité avec la disponibilité des produits sur place. La subvention a renforcé la cohésion au sein des groupements et accru le nombre d'adhésion. La vie associative des groupements s'est ainsi trouvée revivifiée, avec l'organisation de réunions régulières autour de l'avancement de l'activité mise en œuvre. Les associations gagnent également en crédibilité puisqu'elles ont désormais les moyens d'assumer financièrement la réalisation de microprojets.

Principaux résultats

- 29 projets bénéficiaires (sur 60 déposés) en faveur de 580 femmes
- utilisation de la subvention à 60 % de manière individuelle et à 40 % collective
- subvention de 12 500 000 FCFA octroyée (dont 31 % sur des projets d'élevage de petits ruminants)
- émancipation financière des femmes

Description du processus porteur d'innovations

Le dispositif de soutien ciblé sur l'entrepreneuriat féminin s'inspire des fonds souples, un outil financier de proximité déjà utilisé par le Grdr dans une région voisine de Mauritanie. Il vise à faciliter le développement des activités des organisations communautaires de base en cofinçant leurs microprojets. Son objectif est de renforcer les capacités de maîtrise d'ouvrage des organisations communautaires de base.

Le fonds de soutien est suivi par un comité de sélection des projets composé de représentants locaux de la société civile, impliqués dans le développement de la région de Kayes en général et dans les intercommunalités ACGK et CPCD en particulier. Le fonds est sous la responsabilité du Grdr. Il a pour objectif de faciliter l'émergence de leaders associatifs et son appropriation par les bénéficiaires. A partir d'un unique financement global, il permet de financer un grand nombre d'organisations ayant des initiatives souvent trop modestes pour bénéficier de soutien auprès de bailleurs d'ampleur nationale. Les actions financées par le fonds constituent un terrain d'apprentissage, de formation, et de consolidation des compétences des organisations de base : ces dernières apprennent à monter un projet, à l'instruire et à gérer des fonds.

L'appui aux initiatives de base repose sur différents principes :

- 1) répondre à une demande endogène de l'organisation ;
- 2) la demande doit être pertinente, par rapport aux priorités de développement et aux objectifs de l'organisation ;
- 3) l'organisation doit présenter un minimum de viabilité : des objectifs clairs, des leaders compétents et une base impliquée et

4) la méthode est participative, les décisions étant prises par l'organisation.

Le Grdr et le Conseil Régional de Kayes (ARK) appuient l'organisation afin de l'aider à atteindre ses objectifs.

Les subventions octroyées pour cofinancer les microprojets sont destinées à améliorer :

- les moyens et conditions de production (agriculture, élevage, pêche, artisanat, ...), la protection et la restauration des sols, la mobilisation des eaux de surface, ...
- la réalisation des actions liées à la protection et à la conservation des ressources naturelles, à l'accès à l'eau. Le microprojet ne doit pas induire d'impacts négatifs sur l'environnement.
- la réalisation des actions à vocation économique et sociale.
- les microprojets novateurs et les microprojets à vocation inter-villageoise sont privilégiés.

Types d'innovation principaux :

Institutionnelle : Partenariat entre ONG et un groupement intercommunal

Organisationnelle : Concertation locale entre association, collectivités et groupements féminins

Financière : Aide directe à l'entrepreneuriat féminin

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Femmes et groupements féminins	Entrepreneurs	Porteurs de projet	Relance l'économie l'école locale
Grdr (cellule de Kayes)	ONG	Supervise le projet	Crée les conditions du dialogue et de la concertation
ACGK, CPCD, ARK	Collectivités locales	Soutien et appui au projet	Garants de la concertation avec les groupements féminins
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien financier	Financière

Défis

Même si les bénéficiaires sont choisies à l'unanimité et sur des critères objectifs, il n'empêche cependant pas que des rivalités se créent. Cela rend la concertation entre acteurs publics et privés autour des questions de développement économique local d'autant plus délicate que s'il préexiste des tensions au sein des groupements. Le risque de dénaturation du projet existe également selon la manière dont la subvention est utilisée et/ou redistribuée. Les femmes les plus âgées et analphabètes sont accompagnées par des hommes « lettrés » qui deviennent les premiers acteurs de l'activité. Si l'argent est redistribué entre membres de la communauté, alors la subvention n'a pas l'impact escompté. Ceci renforce le besoin de suivi et d'évaluation déjà menés sur les projets soute-

nus. Par ailleurs, le Grdr envisage de renforcer les capacités des femmes par des modules de formation.

Facteurs favorables	Freins à surmonter
Dispositif testé avec succès dans une région voisine	Risque de détournement de la finalité de l'aide au sein de la cellule familiale
Associations intercommunales garantes d'une opération concertée avec les publics cibles	

Changement d'échelle

Les fonds souples, système de financement de proximité, ont déjà fait leurs preuves dans diverses situations en Afrique et ont notamment été mis en œuvre avec succès par le Grdr dans la région du Guidimakha (Mauritanie) pendant plusieurs années. Entre 1995 et 2000, une centaine de petits projets portés par les organisations communautaires de base ont ainsi été cofinancés à hauteur de 40 000 000 UM.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

Le résultat obtenu se résume au soutien technique et financier de vingt-neuf microprojets. Cela a pu être possible grâce au concours des intercommunalités (à travers les membres des bureaux et leurs secrétaires permanents). Mais Même s'il connaît certaines limites - quand les femmes ne sont finalement pas les actrices principales des activités soutenues-, cet appui a permis l'émancipation financière des femmes, une aide à soutenir leur foyer mais également le village ou la commune toute entière en favorisant le développement économique local.

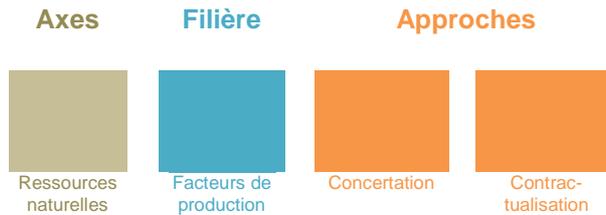
Projet porté par :



En partenariat avec :



Contact : assane.dione@grdr.org – GRDR-Kayes - Crédit photo : Grdr - Auteur de la fiche : Samuel Féret



Mali : un centre de prestation de services aux irrigants pour pérenniser les aménagements hydro-agricoles



La pérennisation des aménagements hydro-agricoles dans un contexte de transfert de gestion, reste un enjeu considérable pour la sécurité alimentaire et le développement économique. Entre démantèlement des dispositifs publics de conseil et projets non durables se limitant encore trop souvent à dispenser quelques rapides formations, les irrigants sont alors bien seuls pour faire face à cet enjeu. Or, les responsabilités à assumer sont nombreuses, complexes, parfois même hors de portée des paysans. L'appui à l'émergence d'acteurs intermédiaires - ou le renforcement d'organisations existantes - comme structures de services est alors une voie intéressante. Pour autant il n'y a pas de modèle unique.

Pays et localisation du projet : Mali

Mots clefs : centre de prestation de services, organisations d'irrigants, organisations paysannes

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées⁵

La gestion de l'Office du Niger (périmètre irrigué gravitairement d'environ 100.000ha) a subi de profonds changements depuis sa création. Aujourd'hui le partage théorique des responsabilités est le suivant : l'Etat est responsable des grandes infrastructures et des réseaux primaires et en délègue la gestion à l'Office du Niger ; l'Office est responsable des réseaux secondaires et prélève une redevance auprès des producteurs pour remplir ce rôle ; les producteurs ont la charge des réseaux tertiaires. C'est dans ce sens que les OERT (organisation pour l'entretien et l'exploitation du réseau tertiaire) ont été créées à partir de 2001 afin de regrouper les exploitants d'un même réseau tertiaire pour qu'ils entretiennent et gèrent leur réseau. Or ces organisations ne s'avèrent pas fonctionnelles, entraînant ainsi la dégradation des réseaux, de faibles performances mais aussi des tensions croissantes.

Au Mali, les premiers centres de prestation de services (CPS) en zone Office du Niger datent de 1995 et ont été mis en place pour sortir les organisations paysannes de situations d'endettement critique à l'époque. Les CPS fournissaient alors des services dans les domaines du conseil de gestion, du conseil juridique et de l'alphabétisation aux organisations paysannes (associations villageoises, groupements pré-coopératifs, groupements de femmes). Cinq CPS se sont ensuite fédérés au sein de la Fédération Faranfasi so en 2001. Faranfasi so compte actuellement plus de 400 organisations paysannes adhérentes.

L'objectif principal du projet ASIrri était d'élaborer, tester et évaluer des services à destination des organisations d'irrigants afin de les renforcer et de contribuer ainsi à la pérennisation des aménagements hydroagricoles. Il s'est agi pour Faranfasi so de développer et de tester de nouveaux services (en appui à la gestion de l'eau et à l'entretien) vers de nouvelles organisations (les OERT) en valori-

⁵ Projet pilote mené de 2008 à 2012 avec un centre de prestation de services appuyant 17 organisations d'irrigants sur plus de 450 ha ; 200 producteurs formés, soit 50 % des membres des OERT.

sant ses démarches habituelles (contractualisation, services payants, services adaptés aux types d'organisations, services contrôlés par des paysans) et ses avantages comparatifs (centre de services paysan, forte insertion sociale, reconnaissance). Le projet pilote a été conduit au niveau du CPS de Molodo.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

La position de l'Office du Niger vis-à-vis de l'initiative ASIrri était initialement ambiguë, entre méfiance et intérêt bienveillant. Mais en insistant sur des démarches de partenariat avec l'Office du Niger, la Chambre d'Agriculture, l'Institut d'Economie Rural et les syndicats, Faranfasi so a lentement réussi à se faire accepter sur cette thématique. Elle s'est créée un espace, une légitimité et est maintenant reconnue comme un nouvel acteur compétent dans le domaine de la gestion de l'eau pour accompagner les organisations d'irrigants à la base. Cette démarche partenariale a été essentielle au projet. Le positionnement de Faranfasi so en tant que maître d'ouvrage du projet est aussi un facteur de réussite.

Faranfasi so a cherché à exploiter les nombreux acquis de projets passés. Elle a ainsi mobilisé des compétences techniques pointues de l'IER notamment pour certaines formations en gestion de l'eau et en entretien. En revanche la médiation sociale qui est le cœur de la démarche restait une prérogative des conseillers et surtout des élus du CPS.

L'hypothèse formulée était que le fait que les appuis aux irrigants soient fournis par une structure paysanne de services – une structure intermédiaire pérenne et reconnue entre organisations d'irrigants et autres parties prenantes – allait faire toute la différence par rapport aux projets passés. Après à peine quatre ans d'expérience pilote cette hypothèse semble avoir été vérifiée sur le terrain !

ASIrri a également bénéficié de la complémentarité, la complicité et la confiance entre l'assistance technique internationale de l'Iram et Faranfasi so, partenaires de longue date.

Principaux résultats

- Acquisition de nouvelles compétences dans le domaine de l'entretien et la gestion de l'eau par Faranfasi so et par les producteurs (200 paysans formés, soit 50% des membres OERT adhérentes) ;
- Existence de 10 manuels méthodologiques présentant la démarche et capitalisation de l'ensemble de la démarche (cf. site internet et plusieurs formations internes et externes organisées par Faranfasi so) ;
- Meilleur entretien des réseaux tertiaires permettant un meilleur accès à l'eau par les paysans ;
- Diminution des conflits relatifs à l'entretien et à la gestion de l'eau entre usagers et avec l'Office du Niger ;
- Activation de la plupart des organisations d'irrigants accompagnées par le CPS ;
- La Fédération Faranfasi so est maintenant reconnue comme un acteur incontournable pour renforcer les organisations d'irrigants à la base.

Description du processus porteur d'innovations :

Le projet a privilégié des approches et services inspirés de la gestion sociale de l'eau. La médiation sociale est au cœur de la démarche et les appuis techniques (formation en hydraulique simple) et financiers (fonds d'investissement pour cofinancer des mini-réhabilitations) viennent en appui à cette médiation sociale.

Le projet a permis de construire de nouvelles relations entre irrigants et "prestataires" de services selon des bases contractuelles (notion de cycle de services et contrat annuel de prestation de service incluant un paiement du service).

La démarche reconnaît la diversité des organisations et accompagne leurs processus de développement selon un cheminement logique. Une typologie des organisations d'irrigants a été établie (selon 4 types : organisations à l'arrêt, en démarrage, en décollage ou performantes), pour lesquelles les services sont adaptés. Les services se complexifient avec le développement des organisations d'irrigants.

Un CPS fournit un pool de compétences : élus pour la médiation sociale, personnes ressources pour des formations pointues, recours aux différents conseillers d'un CPS (conseiller de gestion, conseiller juridique) et à un « conseiller irrigation » qui coordonne l'ensemble des interventions d'appui aux organisations d'irrigants. Un CPS trouve ainsi le juste niveau de professionnalisation en mobilisant des élus paysans, des conseillers salariés et des prestataires externes.

La démarche a donné de l'importance à la qualité des processus : des auto-évaluations et d'évaluations annuelles sont réalisées, le rythme d'intervention est imposé par Faranfasi so et non par le projet, l'Iram fournit l'accompagnement méthodologique.

ASIrri s'est ancré dans le contexte institutionnel pour le faire évoluer et a promu les partenariats localement (implication de la Chambre régionale d'agriculture, de l'Office du Niger, de l'Institut d'économie rurale, des syndicats agricoles).

L'ingénierie du projet était également un facteur favorable d'innovation : complémentarité et confiance entre Iram et Faranfasi so, rythme d'intervention adapté, suivi évaluation constant, place importante accordée à la capitalisation (une composante à part entière du projet avec budget conséquent dédié à la capitalisation et aux échanges croisés entre les interventions au Mali, Cambodge et Haïti).

Types d'innovation principaux :

Innovations institutionnelles:

- élaboration, test et évaluation d'une nouvelle offre de services à destination de nouveaux adhérents du CPS ;
- nouveau partenariat entre la Fédération des centres de prestation de services Faranfasi so, l'Office du Niger et la Chambre régionale d'agriculture de Ségou.

Technique : l'agencement des services (de médiation sociale, de concertation, de formation technique et en gestion et de financement) permet d'accompagner les organisations d'irrigants le long de leur développement selon un cheminement logique.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contributions
Fédération Faranfasi so	Organisation paysanne	Porteurs du projet assurant la co-maîtrise d'ouvrage	Mise en œuvre des services aux OERT par le CPS de Molodo.
Iram	Bureau d'étude associatif		Appui méthodologique et suivi évaluation lors de missions court terme.
Chambre régionale d'agriculture de Ségou	Organisation consulaire	Président du comité annuel de suivi	Suivi régulier du projet et soutien « politique » du projet. Aujourd'hui la CRA milite pour l'extension de l'approche pilote ASIrri sur l'ensemble de la zone Office du Niger. Elle délègue d'ailleurs une partie de ses fonds à Faranfasi so pour étendre la démarche.
Office du Niger	Etablissement public	Membres du comité annuel de suivi Membre du comité local de	Au départ attitude ambiguë, entre méfiance et intérêt bienveillant. Finalement convaincue de

		planification trimestrielle	l'intérêt de l'approche. Collaborations sur le terrain pour certaines formations, pour des diagnostics hydrauliques, pour la réalisation de mini-réhabilitations. Echanges très réguliers entre Faranfasi so et l'Office du Niger.
IER	Etablissement public	Membres du comité annuel de suivi Prestataire pour la réalisation de formations techniques	Prestataire pour la réalisation de formations techniques.
Syndicats agricoles	Organisations paysannes	Membres du comité annuel de suivi	Suivi régulier du projet et soutien « politique » du projet.
AFD	Agence de développement	Bailleur	Soutien financier

Défis

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
La Chambre régionale d'agriculture de Ségou est dorénavant porteuse de l'initiative et milite pour son extension à l'ensemble de la zone Office du Niger.	Difficulté de changement d'échelle et risque d'altération de la qualité de la démarche d'accompagnement des organisations d'irrigants.
Bienveillance de l'Office du Niger qui reconnaît dorénavant les compétences de Faranfasi so dans le domaine de l'appui aux organisations d'irrigants.	Coût du service à clarifier afin d'assoir le modèle économique et que ce nouveau service contribue à améliorer l'équilibre économique des centres de services.
Capitalisation : vidéo, manuels méthodologiques, site internet et capitalisation / internalisation de la démarche par les élus et conseillers de Faranfasi so.	

Changement d'échelle

La question du changement d'échelle se pose à plusieurs niveaux :

- Etendre la zone d'intervention : la démarche pilote ASIrri a été testée par un CPS auprès de 17 organisations d'irrigants couvrant environ 450ha. Il convient maintenant de couvrir un plus grand nombre d'organisations pour l'ensemble de la zone Office du Niger ; c'est prévu à partir de 2014.
- Passer au niveau supérieur : Les organisations d'irrigants à la base sont sensées se fédérer en unions puis fédérations aux niveaux supérieurs. Des appuis vers ces niveaux supérieurs seront également nécessaires pour accompagner cette structuration.
- Faire le lien vers les instances paritaires dans lesquelles les paysans sont actuellement trop peu représentés : les comités paritaires de partiteurs (CPP non fonctionnels), les Comités Paritaires de Gestion du Fond d'Entretien du réseau secondaire (CPGFE) et de Gestion des Terres (CPGT).

Par ailleurs, le projet ASIrri a également été conduit au Cambodge par le GRET et en Haïti par AVSF. Cette intervention dans trois pays a permis de mutualiser les expériences et de les capitaliser (une composante à part entière pour la capitalisation).

Principaux enseignements

Une gestion paysanne de l'irrigation à la base est possible si les organisations d'irrigants sont correctement accompagnées. La présence d'un acteur intermédiaire est nécessaire entre les organisations d'irrigants et l'Etat pour accompagner ces organisations, dans le cas précis du Mali un centre de prestation de services avec une gouvernance paysanne. L'expérience conduite simultanément au Mali, Cambodge et en Haïti souligne qu'il n'existe pas de modèle institutionnel unique de centre de services ; au contraire il faut l'adapter au cas par cas (centre paysan, centre privé, gouvernance mixte, centre internalisé à une OP ou centre ad-hoc...). Les organisations d'irrigants peuvent contribuer au coût du service mais il est à ce stade illusoire de rechercher un autofinancement à 100% du service par les usagers ; il faut rechercher un « petit équilibre ».

Projet porté par :



En partenariat avec :

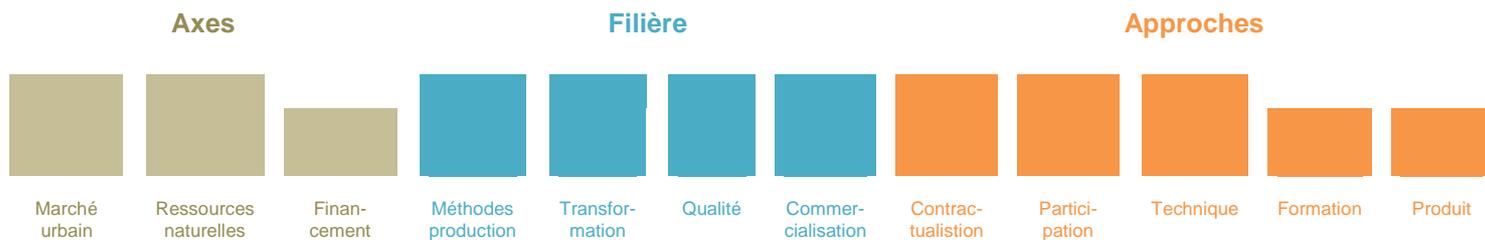


Contact : IRAM iram@iram-fr.org ou c.rigourd@iram-fr.org

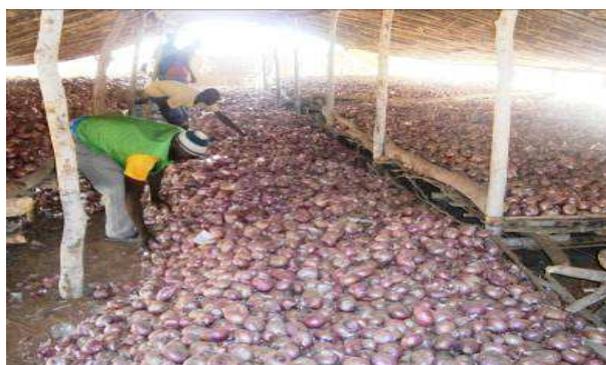
Crédit photo : Iram / Farañfasi so

Auteur de la fiche : Christophe Rigourd

Liens électroniques : www.innovations-irrigants.com



Mali : intrants biologiques, semences locales et paniers de légumes pour renforcer l'autonomie des producteurs



Au Mali, le Réseau des Horticulteurs de Kayes (RHK), promeut des alternatives aux intrants chimiques et aux semences fermières d'oignon pour réduire le coût de production des légumes. Il met également en place des « contrats-paniers » de légumes, de volaille et de lait qui limitent les intermédiaires et favorisent les liens directs entre les producteurs et des consommateurs urbains à la recherche de produits de qualité.

Localisation : Mali, Kayes

Mots clefs : agroécologie tropicale, contrats-paniers

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Le maraîchage occupe plus de 80 % des femmes actives vivant près d'un point d'eau dans la région de Kayes. En réaction à la crise alimentaire et à la hausse exceptionnelle du coût des intrants chimiques en 2008, le RHK s'est lancé dans la production d'intrants biologiques locaux. Avec son partenaire le Grdr, le RHK mise sur la réduction drastique du coût des intrants (engrais et des semences), sans perdre sur la qualité. Grâce aux semences locales et aux techniques d'agroécologie tropicale, les producteurs horticoles de la région de Kayes limitent leur dépendance aux firmes productrices d'intrants et reconquièrent leur autonomie. Face à certains problèmes de commercialisation des produits, le RHK met en place un système de contrats-paniers inspiré de l'expérience de l'AMAP du Bénin.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Auparavant, toute la production d'oignons arrivait sur le marché en février-mars à des prix très bas (200 FCFA le kilo). Le reste de l'année, des oignons importés des Pays-Bas et vendus environ 600 FCFA le kilo occupaient le marché. Le RHK a aujourd'hui amorcé la régulation du marché grâce à deux stratégies. Il a installé un champ école de culture d'oignons à partir de bulbilles dans une importante zone de production. Des stages d'apprentissage y sont organisés pour maîtriser le conditionnement, le semis, et la récolte des bulbilles. Ces derniers seront ensuite plantés en septembre pour arriver sur le marché en décembre lorsque le prix est avantageux. Le procédé présente l'avantage de n'occasionner aucun surcoût. Par ailleurs, 3 prototypes de cases de conservation communautaire d'oignons ont été construits dans 3 villages. Fabriquées en bambous et facilement reproductibles, elles sont aérées et ont une capacité de stockage de 20 à 25 tonnes. Les pertes par pourriture sont de l'ordre de 20 % sur 6 mois contre 30 % dans les cases de conservation classiques fermées. Ce qui fait la différence, c'est l'approvisionnement régulier des consommateurs sur l'année. Avec les nouvelles techniques de production agroécologiques et la conservation de bulbilles, l'oignon arrive deux mois plus tôt sur le marché et est mieux valorisé toute l'année.

Principaux résultats

- Oignon malien présent sur le marché local sur 9 mois au lieu de 2-3 mois
- Amélioration des rendements grâce aux techniques agroécologiques
- Baisse des charges de campagne des maraîchers de 30 à 40 %
- Nombre d'organisations membres du RHK en hausse de 30 % entre 2009 et 2011

Types d'innovation principaux :

- Organisationnel : - OP impliquée à la fois dans l'agroécologie et la commercialisation
 - mise en place de contrats-paniers
 - partenariat avec des entreprises privées (lieux de distribution, fourniture d'intrants...)
- Pédagogique : - visites d'étude au Bénin
 - formation des maraîchers, formation de formateurs
 - émissions de radio sur l'utilisation des intrants
- Technique : - réalisation de fosses à compost
 - multiplication participative des semences maraîchères

Description des processus vecteurs d'innovations

Trois processus ont été porteurs d'innovations. D'abord, l'accès aux semences d'oignon : les semences hybrides F1 vendues par des firmes étrangères obligeaient les maraîchers à un renouvellement coûteux. Grâce à des formations à la production biologique de semences et à l'implication de la recherche agronomique et du service semencier national, les organisations membres du RHK ont repris en main le marché des semences d'oignon de la variété « Violet de Galmi ». Cette alliance stratégique avec les services semenciers d'Etat production des semences d'oignon, la complicité avec la recherche agronomique et le service semencier national ont permis la quasi-autonomie des maraîchers de Kayes. Qui connaît la place de l'oignon dans l'alimentation urbaine et dans l'amélioration des revenus des femmes rurales comprendra aisément le rôle des OP.

Le RHK a parallèlement coordonné la promotion de l'agroécologie tropicale. Lors d'un précédent projet, des producteurs maraîchers des 7 cercles de la région s'y sont formés. Parmi eux, le RHK a formé deux « formateurs endogènes ». Les producteurs ayant entendu parler d'agroécologie les sollicitent directement. Entre 2011 et 2014, 2 800 personnes de la région se sont ainsi formées en agroécologie tropicale, essentiellement des femmes qui exploitent des périmètres collectifs. Les formateurs ont par exemple réalisé des fosses à compost à titre pédagogique et, dès la première année, les paysans en ont réalisé, de manière spontanée, 64 autres. C'est l'innovation du projet que les producteurs se sont le mieux appropriée. Le RHK et le Grdr produisent aussi des émissions de radio pour sensibiliser sur les dangers de l'utilisation des intrants chimiques et pour vulgariser les techniques de fumure organique et de biopesticides (neem, piment, ail, gingembre...).

À la périphérie de Kayes, RHK en partenariat avec le Grdr, a mis en place une organisation directe entre producteurs et consommateurs pour mieux valoriser les produits agropastoraux locaux. Il s'est inspiré de l'expérience d'Hortitechs au Bénin qu'il a visité, et le Grdr a aussi rapporté des expériences similaires menées en France. Le RHK souhaitait réduire le nombre d'intermédiaires, pour accroître la valeur ajoutée des producteurs. Si le RHK a diffusé l'expérience béninoise au Mali, il l'a adapté en ciblant les classes moyennes de la région de Kayes, en particulier les fonctionnaires et les employés de compagnies minières.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
RHK	OP	Représente et fédère les paysans	Formations à l'agroécologie tropicale et à la sélection de semences
Grdr	ONG	Appui à l'OP	Mise en œuvre du contrat panier ; animation du dispositif : sensibilisation, mise en relation appui/suivi et conseil
Services semenciers de l'Etat	Service public		Formation à la sélection de semences
Toguna	Entreprise privée	Fournisseur de compost	

Défis

L'accès à un crédit adapté pour les producteurs est un défi important pour RHK. De même, l'autonomie financière de l'OP est cruciale : il dépend à 80 % de subventions, les 20 % restants étant le bénéfice de la vente d'intrants et les cotisations. Ceci suppose une stratégie pour la prise en charge autonome de ses activités dans les années à venir.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Adoption des techniques d'agroécologie par les maraîchers	Accès au crédit pour les producteurs
Partenariat avec des services d'Etat	Autonomie financière de l'OP
Marché incitatif auprès des employés de compagnies minières	Difficultés de collecte de la fumure animale pour le compost

Changement d'échelle

Sur la question des semences maraîchères, le RHK rentre en concurrence avec de grandes firmes étrangères. Il a besoin d'alliances stratégiques pour faire le poids dans les négociations juridiques et commerciales, notamment sur les droits de propriété intellectuelle qui requièrent une certaine expertise. Le RHK a noué des partenariats stratégiques avec des décideurs publics et privés avec lesquels il partage des intérêts.

Principaux enseignements

Le RHK s'est impliqué sur deux chantiers où il a identifié des besoins pour les producteurs : le renforcement du pouvoir de négociation de l'OP dans la maîtrise des semences et la commercialisation, ainsi que dans le développement des techniques d'agroécologie tropicale. Si elle est dans son rôle d'OP de défense des intérêts des producteurs et de mobilisation face à certaines menaces à la souveraineté alimentaire comme dans le cas des semences, elle fait également la promotion de méthodes de production agroécologiques accessibles et reproductibles pour les exploitations familiales, ce qui n'est pas le rôle premier d'une OP.

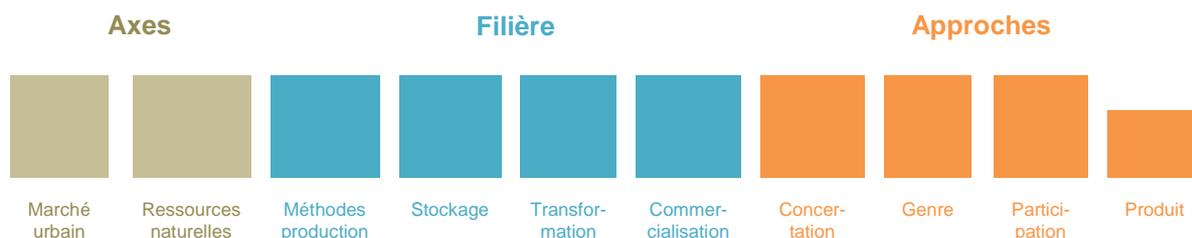
Projet porté par :



En partenariat avec :



Contact : mariam.maguira@grdr.org – Grdr-Mali - Crédit photo : Grdr - Auteur de la fiche : Samuel Féret



Mauritanie : transformation de la patate douce pour améliorer les revenus des familles paysannes



Depuis 2011, le Grdr travaille avec l'ONG AMAD sur un projet de transformation de la patate douce et de structuration de sa filière afin de sécuriser les débouchés aux producteurs, encourager l'autonomie des femmes productrices et contribuer à la sécurité alimentaire.

Pays et localisation : Mauritanie, Gorgol

Mots clefs : patate douce, filière, transformation, Valeur ajoutée,

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Situé au sud de la Mauritanie, le Gorgol est l'une des régions les plus pauvres du pays. Grâce à l'irrigation et à l'aménagement des terres, les agriculteurs cultivent en grande quantité la patate douce toute l'année, notamment dans les communes de Lexeiba et de Foug Gleita. Mais l'enclavement, les difficultés de stockage et l'absence de transformation entraînent des pertes de plus de 50 % des produits post-récolte et les revenus générés par l'activité ne permettent pas d'assurer la sécurité alimentaire des familles de producteurs.

Seuls 3 % de la récolte est consommée par la famille du producteur, le reste est vendu au niveau des marchés urbains. La majorité des producteurs visent le marché urbain de Nouakchott, situé à 465 kilomètres, car perçu comme étant plus rémunérateur. Les producteurs les plus organisés louent un camion pour aller vendre dans la capitale, mais la plupart font appel au transport en commun, ou bien à des grossistes. Dans ce cas, ces derniers s'accaparent de l'essentiel de la valeur ajoutée. L'enjeu est donc de mieux répartir cette valeur ajoutée avantageusement aux producteurs par la transformation de la matière première.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Auparavant, la patate douce ne se conservait pas plus de deux semaines, ce qui occasionnait des pertes de l'ordre de 50 % de la production. Le taux de perte est aujourd'hui inférieur à 10 %. Alors que les prix étaient divisés par deux entre septembre et janvier, ils sont désormais plus stables sur l'année et les producteurs peuvent garder des produits transformés pour leur famille afin de traverser plus sereinement la période de soudure. Ils consomment aujourd'hui plus de 10 % de leur production. Les producteurs recevaient en 2011 seulement 10 % de la valeur ajoutée globale de la filière et 70 % de cette valeur était concentrée entre les mains des grossistes et des transporteurs. La mise en place d'un cadre de concertation entre acteurs de filière et d'un système de vente groupée de

produits transformés ou brut directement aux détaillants et aux commerçants a permis de rééquilibrer le partage de la valeur ajoutée (50 % et 50 %), et ainsi les producteurs tirent des revenus plus décents de l'agriculture familiale

Les familles disposent d'un meilleur revenu, tout en approvisionnant mieux les villes environnantes, amenant le tubercule local à se substituer à une partie des importations de patate douce du Mali et du Sénégal. D'autre part, les transformatrices disposent désormais d'un revenu propre, ce qui est source d'autonomie, mais aussi de reconnaissance sociale car elles contribuent financièrement à l'amélioration des conditions de vie de la famille.

Principaux résultats

- Hausse du revenu des familles de producteurs de 68 %
- Hausse de 30% de la consommation de la patate douce et dérivés dans la zone du projet
- Amélioration des conditions de vie des familles
- Professionnalisation des producteurs et des transformatrices
- Offre de produits dérivés de la patate douce (confiture, gomme, couscous, céramine, granulés et aliments pour animaux)
- Amélioration de la fertilité des sols

Description du processus porteur d'innovations

La recherche d'une valorisation optimale de la patate douce à chaque étape de la filière constitue l'élément innovant de ce projet. Elle passe par des techniques de production plus adaptées et plus respectueuses de l'environnement, des processus de transformation plus élaborés, et une stratégie de commercialisation qui optimise les coûts, associée à une démarche de communication adaptée. Elle est soutenue par une meilleure structuration de la filière et par la création d'espace de dialogue entre acteurs locaux de la filière. La connexion entre les pôles de production et les marchés ruraux et urbains via le système de commercialisation mis en place permet aux producteurs et aux transformatrices de vendre directement aux commerçants et aux détaillants de huit points de ventes différents dont quatre en milieu urbain (Kaédi, Boutilimit) ou semi-urbain (Lexeiba et Foug Gleita. Unique dans le Gorgol, ce système fonctionne grâce à un cadre de concertation qui rassemble les producteurs impliqués et les femmes qui transforment la patate douce ainsi que les autres acteurs de la filière (les commerçants, les détaillants, les élus..).

Lors d'ateliers thématiques et de journées de commercialisation et de promotion des produits locaux, les producteurs et les consommateurs ont été sensibilisés à la valeur nutritive de la patate douce. Les producteurs ont également amélioré la qualité de leurs produits depuis qu'ils utilisent des points de stockage équipés de moustiquaires. Les transformatrices ont acquis des équipements de meilleure qualité et se sont formées à de nouvelles techniques de transformation, de conditionnement et d'emballage. Elles ont ainsi amélioré la qualité et accru la diversité de leurs produits. Ces transformations limitent les pertes au minimum et ajoutent de la valeur au produit. Le couscous de patate douce est par exemple très apprécié comme substitut aux céréales en période de soudure et contribue à la sécurité alimentaire.

Les techniques culturales sont améliorées grâce au renforcement de capacité (formation et expérimentation en itinéraires techniques de production adéquates, voyages d'échanges entre les acteurs de la filière du Bassin Fleuve Sénégal) au profit de 180 producteurs bénéficiaires directs du projet) et d'environ 2000 producteurs (bénéficiaires indirects les autres membres des coopératives) de techniques au profit des producteurs. Les sous-produits sont valorisés à travers une activité d'embouche ovine à base de fanes de patates.

Ce sont les hommes qui cultivent la patate douce à grande échelle, mais ce sont traditionnellement les femmes qui la transforment et vendent sur le marché. Ces dernières ont plus de responsabilités

dans la gestion du Groupement d'intérêt économique (GIE) de la patate douce. Elles sont formées aux techniques de transformation des cossettes de patates douces en farine, et sont en contact avec des femmes du sud de la région maîtrisant déjà la confection de couscous de patate et sollicitant un appui technique pour améliorer leur savoir faire et se doter de matériels adéquats pour mettre en place une micro unité de transformation et ce commercialisation des produits dérivés de patate le font aussi.

Types d'innovation principaux :

- Organisationnel : - Concertation interprofessionnelle et création d'un GIE
- Pédagogique : - formations et visites d'études
- Technique : - Nouveaux produits transformés porteurs de valeur ajoutée
- Nouveaux équipements de conservation et stockage de patates douces

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Amad	ONG	Formation, animation	Amélioration des itinéraires culturels
Grdr	ONG	Supervision du projet Accompagnement des acteurs de la filière	Structuration de la filière,
GIE patate douce	GIE	Gestion de la filière	
AMPG	Pouvoirs locaux	Soutien la promotion de la patate douce, plaidoyer	
La collectivité de Fouggeita et Lexeiba	élus	Mobilisation des producteurs Mise à disposition d'un ouvrage municipale pour local de transformation aux femmes	

Défis

La régulation de l'offre de patate douce est un défi crucial. En période de récolte, plusieurs régions productrices sont en concurrence sur les mêmes marchés. Lorsque l'offre inonde le marché, les prix baissent de manière drastique. Les pertes post-récolte étant très importantes, la construction de fosses de conservation a été engagée. Leur mode de gestion a été fixé par un cadre de concertation regroupant tous les producteurs de la zone du projet. Enfin, il reste encore pour les transformatrices à faire connaître les produits dérivés de la patate douce et à acquérir des équipements mieux adaptés pour accroître leur productivité dans la région.

Facteurs favorables	Freins à surmonter
Forte demande de patate douce brute et clientèle solvable en ville	Absence de régulation de l'offre
Coopération avec les pouvoirs locaux	Faiblesse des outils de stockage
Conditions pédoclimatiques pour la production	

Changement d'échelle

Cette expérience de développement socio-économique doit être consolidée sur une période plus longue. En outre, la baisse tendancielle de la pluviométrie en Mauritanie depuis quelques années fait peser un risque important sur l'activité agricole dans le Gorgol, et ce, malgré l'adoption de nouvelles techniques agro écologiques de gestion de l'eau et de fertilité du sol.

Principaux enseignements

Cette expérience de reconquête de la valeur ajoutée par les familles de producteurs, témoigne d'un processus réussi d'échange et de transfert de connaissances au sein d'une communauté connaissant la patate douce : au sein de la filière entre producteurs et transformateurs, mais également entre producteurs et transformateurs de régions différentes afin d'adapter des techniques et des procédés au contexte local.

Projet porté par :



En partenariat avec :

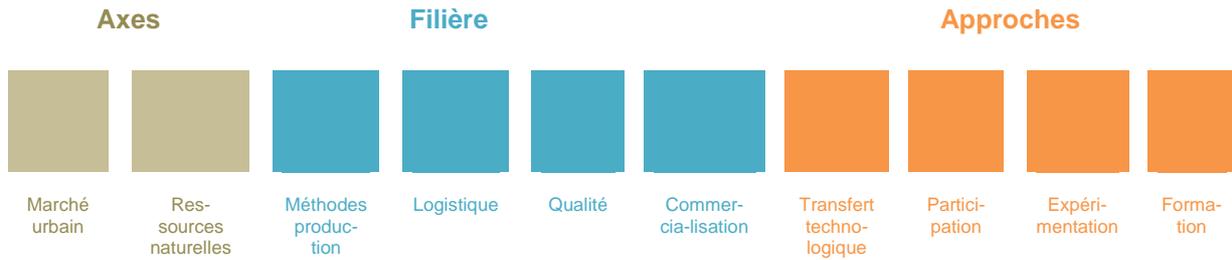


Contact : abou.bass@grdr.org – Grdr-Gorgol

Lien : <http://www.grdr.org/Projet-de-valorisation-des,980.html>

Crédit photo : Grdr

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Mongolie : le maraîchage sous serres solaires pour mieux nourrir les villes



Si le maraîchage sous serres solaires réussit en Mongolie, c'est parce qu'il répond à une demande locale croissante en légumes frais et sains et contribue à la création d'activités alternatives pour les populations sédentarisées. La mise au point et le transfert de cet outil de production, participe au développement d'un maraîchage familial périurbain et de filières de proximité qui répondent à une demande urbaine croissante.

Pays et localisation du projet⁶ : Mongolie, capitale Oulan-Bator, petits centres urbains en province

Mots clefs : technologie appropriée, serres solaires, filière maraîchère locale courte, sécurité alimentaire, nutrition

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

La Mongolie est un vaste pays de steppes, déserts et taïga, au climat froid et rigoureux mais ensoleillé. Presque la moitié de ses habitants vivent dans la capitale Oulan-Bator. Le secteur agricole est prédominé par l'élevage.

La Mongolie est une société en pleine mutation. Sa sédentarisation oblige à repenser les activités économiques. Le maraîchage est une opportunité mais les moyens et les connaissances sont faibles. Ce secteur en pleine croissance reste limité et concerne principalement de grandes exploitations de plein-champ et quelques parcs de serres autour de la capitale et dans le Nord du pays. Avec des températures négatives sur 8 mois de l'année, les conditions agro-climatiques limitent le potentiel de production.

La transition vers des modes de vie plus urbains s'accompagne d'une évolution des régimes alimentaires. La demande en légumes est croissante, mais la production locale est faible. Sur les marchés urbains locaux, les légumes frais sont rares et chers et souvent de médiocre qualité, en raison du manque d'infrastructures de stockage et des conditions de transport difficiles, La Mongolie importe 47% des légumes qu'elle consomme, essentiellement de Chine.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

La serre solaire passive est une technologie qui permet une intensification agricole durable. La serre solaire passive développée par le GERES permet de doubler (jusqu'à 9 mois de culture) la saison culturale comparée aux serres tunnels plastiques disponibles sur le marché. Elle évite les risques de gel en milieu de saison de culture et résiste aux vents violents. Les jardiniers et maraîchers peuvent produire précocement et sur la durée, plants, légumes fruits et feuilles, avec une technologie simple et

⁶ Le GERES a développé une approche similaire en Inde du Nord, Afghanistan et Tadjikistan.

sans chauffage d'appoint. Le potentiel de la serre est également démultiplié par le repiquage précoce des plants en plein-champ. La taille de la serre s'adapte à l'objectif de production. Dans les zones périurbaines de la capitale, les surfaces de culture se limitent à une serre de petite taille (30 m²) avec un potager extérieur (60m² en moyenne) pour s'adapter à des terrains individuels exigus, des conditions d'accès à l'eau difficiles et des compétences souvent naissantes en maraîchage. Cette production familiale se tourne principalement vers l'autoconsommation, avec vente du surplus (production annuelle sous serre entre 100-150 kg). Des groupes de producteurs, quant à eux, mettent en commun leur production individuelle ou exploitent en collectif (quelques familles le plus souvent) des surfaces plus grandes (serre jusqu'à 75 m² et plein-champ très variable). Dans ce dernier cas, l'exploitation intègre des outils complémentaires selon la stratégie collective de production : infrastructure de stockage et outils de transformation. Dans la province de l'Arkhangai, respectivement 90% et 85% des acheteurs locaux (épiceries, restaurants, institutions) souhaitent augmenter leur approvisionnement local et sont prêt à payer plus cher des légumes biologiques. Les producteurs s'organisent alors pour mettre en place des filières courtes avec l'appui du projet. Le maraîchage local avec l'utilisation des serres solaires, individuel ou collectif, offre ainsi une opportunité d'activité complémentaire ou d'emploi principal pour ces familles tout au long de l'année.

Principaux résultats

- Période de production au moins doublée grâce à l'utilisation de serres solaires passives
- Production de légumes locaux, consommation familiale et vente en filière courte : développement d'un système alimentaire local, plus diversifié et résilient
- 312 maraichers, 178 jardins périurbains et 42 groupes de producteurs
- 224 serres construites depuis 2010 sous ce projet (presque 1,000 serres diffusées par l'ensemble des ONGs présentes)
- Emplois créés (80 équivalent temps-plein)

Description du processus porteur d'innovations

Initiée en 2010, une phase de R&D a permis la mise au point d'un modèle de serre solaire passive adaptée au contexte local (matériaux locaux, compétences de construction, climat), simple et facile d'utilisation. Le concept (emmagasiner la chaleur grâce à la masse thermique (murs) et l'isolation puis la restituer la nuit pour maintenir un climat propice à la culture), connu depuis longtemps, était pourtant quasiment inexistant en Mongolie, malgré des conditions particulièrement favorables (froid et ensoleillement). La phase pilote menée dans la zone périurbaine de la capitale s'est appuyée sur un processus de recherche-action mêlant ressources académiques (sites de recherche et de démonstration en pleine zone cible) et participation des agriculteurs. Des tests techniques et agronomiques ont été réalisés pour mettre au point les pratiques culturales adaptées (températures, calendrier cultural, gestion technique de la serre), et proposer des choix de production correspondant à la demande locale, afin d'éviter les échecs.

L'appropriation rapide de l'outil et la motivation des producteurs a permis de passer en moins d'un an à une diffusion plus large. La diffusion s'appuie sur des sites de démonstration dans de nouvelles zones et la formation des producteurs sur la construction, gestion et maintenance de la serre. Le transfert s'accompagne d'un soutien à la demande grâce à une sensibilisation nutritionnelle, à travers des cours de cuisine dispensés par des formateurs du projet (incorporation des légumes dans un régime alimentaire viande/laitage/farine) pour les familles, cuisiniers de cantines scolaires, hôpitaux et restaurants...

En parallèle, des groupes de producteurs ont été créés et soutenus via un appui organisationnel, technique et financier, primordial pour assurer la réussite des premières années de production et limiter les abandons. L'étude des potentialités du marché local, réalisée par le GERES avec les producteurs, a permis d'identifier les principaux débouchés et de définir les stratégies de vente adaptées. Les maraîchers sont alors mis en relation avec les acheteurs locaux.

Types d'innovation principaux :

Technologique :	installation de serres solaires passives Intensification écologique des cultures sous serre Vulgarisation technique en mongol
Organisationnel :	Groupes de producteurs, gestion collective des outils de production et du travail Filière maraîchère de proximité
Pédagogique :	Accompagnement de la transition alimentaire Appropriation locale par la formation des acteurs locaux
Socio-économique :	Opportunités d'emplois dans le secteur agricole pour des populations sédentarisées

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Jardiniers	Individuels	Production familiale pour l'autoconsommation/vente surplus Promotion d'un régime alimentaire avec plus de légumes	Investissement financier capital initial et en main d'œuvre (construction de la serre)
Groupements maraîchers	Groupes/ Coopératives	Produisent, transforment et vendent, Promotion d'une production locale de qualité	Investissement financier capital initial et en main d'œuvre (construction de la serre)
Acheteurs locaux	Consommateurs, détaillants, institutions, restauration	Achètent la production maraîchère et revendent/distribuent	Engagement/contractualisation pour un approvisionnement local Promotion nutrition (institutions)
Ressources locales	ONGs locales, individuels	Conseil technique (construction, conduite production, nutrition), Appui organisationnel pour les groupes	Ressources humaines locales
GERES	ONG	R&D, transfert technologique et diffusion de l'information Appui technique production et structuration de la filière	Soutien financier Formations personnes/organisations ressources
UE, Fondation Louis Dreyfus, Monaco, SCCF	Partenaires financiers	Soutien financier	

Défis

Plusieurs années seront nécessaires pour que les outils de production et les pratiques soient maîtrisés. L'échange entre pairs étant fortement limité par les distances, l'accès à des services de conseil agricole représente le principal défi pour pérenniser ces premiers résultats encourageants. Le mar-

ché local, auparavant quasi-inexistant, voit évoluer les pratiques des consommateurs et des producteurs. Les premiers devront confirmer leur engagement sur la durée par des contrats d'approvisionnement, et les seconds démontrer leur compétitivité par une meilleure organisation de la production et de la mise en marché et une offre de qualité.

Facteurs favorables	Freins à surmonter
Demande croissante pour une production maraîchère locale	Viabilité économique à moyen-terme du modèle
Technologie adaptée et appropriation locale	Coût initial d'investissement Diffusion d'un outil « auto-construit »
Politique gouvernementale de promotion du maraîchage	Manque de ressources institutionnelles (financières, humaines, techniques)
Compétitivité qualité	Régularité de la production
Difficulté logistiques et rigueur du climat qui favorisent des circuits de proximité	
Compétitivité qualité	
Méfiance à l'égard des légumes importés contenant des pesticides	

Changement d'échelle

Les serres solaires passives sont reconnues comme un outil-clé du développement agricole mongol à la fois par le privé et le gouvernement qui affiche une politique dans ce domaine tournée vers la réduction de la dépendance aux importations, notamment chinoises. Plusieurs projets portés par des organisations internationales et nationales ont amorcé la diffusion de cette technologie depuis le début des années 2010. Deux approches complémentaires peuvent être encouragées : des serres de taille familiale pour les populations périurbaines et le développement de petites exploitations maraîchères commerciales en centres provinciaux et zone périurbaine de la capitale. Dans ce deuxième cas, un mécanisme de diffusion spécifique doit être formulé au préalable incluant la formation de services de développement agricole locaux et l'accès à des services de crédits. Les conditions de leurs viabilités économiques doivent être mieux définies sur le moyen-terme. Cette dynamique devrait aussi se concrétiser par une intégration dans les recommandations de la future stratégie agricole et une appropriation par le milieu académique.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

Alors que de nombreux projets de maraîchage lancés dans les années 1990-2000 ont connu un succès limité, les projets actuels répondent à une demande de la société mongole qui a évolué : volonté d'autosuffisance et manque de confiance dans la qualité des produits importés, prise de conscience des carences du régime alimentaire, engagement des populations sédentarisés pauvres dans des activités économiques alternatives à l'élevage. En Mongolie, le développement du maraîchage familial est à envisager comme une opportunité économique et un moyen de promouvoir une meilleure nutrition, plutôt que sous l'angle exclusif de la sécurité alimentaire. Le transfert technologique s'inscrit toutefois dans un processus d'échange des connaissances entre acteurs et utilisateurs. La durée du transfert doit s'adapter aux attentes de la société et acteurs/partenaires locaux souhaitant accélérer le processus et le temps nécessaire pour la maturation de l'outil.

Projet porté par :

En partenariat avec :

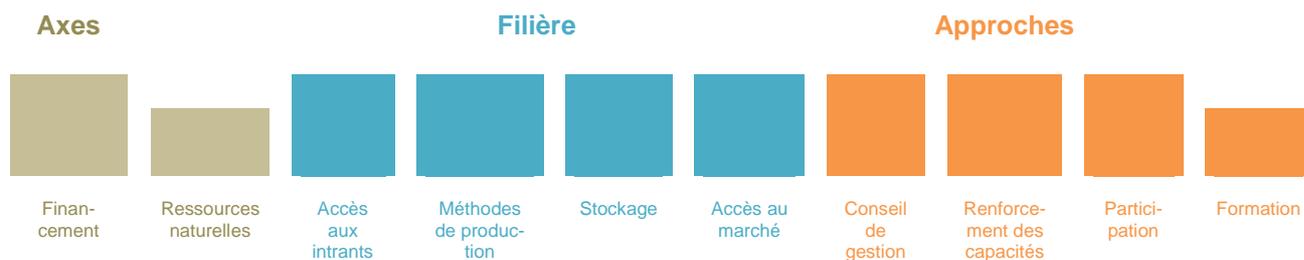


Contact : GERES Mongolie – Ulaanbaatar : Camille NEGRE, Chargé de mission Mongolie – c.negre@geres.eu ; Anne Randall, Référente GERES Asie centrale Tadjikistan - Mongolie - a.randall@geres.eu

Crédit photo : GERES

Liens : <http://www.geres.eu/fr/diffusion-de-serres-solaires-passives-pour-le-maraichage-en-mongolie#descriptif-de-l-action>

Auteurs de la fiche : Anne Randall, Camille Nègre



Myanmar : le conseil à l'exploitation familiale au service du développement agricole



Au Myanmar la structuration de la profession agricole en est encore à ses balbutiements, mais le Gret l'accompagne grâce au Conseil à l'Exploitation Familiale (CEF). Cette méthode est également utilisée pour développer des services financiers de crédit-bail et de crédit-stockage dans le Delta de l'Irrawaddy, de même qu'elle est utile aux paysans pour monter leur dossier de demande de crédit.

Pays et localisation : Myanmar

Mots clefs : Conseil à l'exploitation familiale (CEF), aide à la décision

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Au Myanmar, la moitié du PIB repose sur l'agriculture et particulièrement sur la production de riz. Il occupe environ 60 % des surfaces cultivées et représente 97 % de la production céréalière. Le pays figure parmi les plus pauvres de l'Asie du Sud-Est, un tiers de sa population vivant sous le seuil de pauvreté. Malgré l'ouverture relative du pays et certaines réformes, les conditions de vie des ménages ruraux restent préoccupantes. Les agriculteurs familiaux disposent de peu de services pour leur permettre de développer leur activité. En matière de conseil agricole, hormis quelques expériences localisées d'ONG, le gouvernement fournit un conseil technique très diffus et fortement marqué par une approche prescriptive et descendante. **Le Gret et son partenaire local CORAD, ont introduit le Conseil à l'Exploitation Familiale (CEF) pour accompagner le développement agricole avec la participation volontaire des ménages ruraux.** Ce service dont le nom local est Malasaka, a démarré dans le Delta de l'Ayeyarwady en 2011, avant d'être étendu dans deux autres régions différenciées du Myanmar (Zone sèche près de Monywa et Etat autonome du Chin). Le CEF a été conçu en complémentarité avec d'autres services (financiers, conseil technique, commercialisation) mis en place dans ces régions. Le CEF s'adresse à tous les ménages ruraux volontaires et désireux d'améliorer le pilotage de leurs activités génératrices de revenus, à travers l'agriculture, l'élevage, la pêche, la transformation etc.

Quels types de changements sont apportés par les innovations ?

Le CEF est une démarche de conseil agricole basée sur une approche globale des réalités socio-économiques des ménages ruraux. Il vise à permettre aux paysans, aux niveaux individuel et collectif, d'identifier des voies d'amélioration de leur exploitation agricole. Il leur permet d'exprimer leurs besoins, par exemple en trésorerie dans le cas d'une petite production marchande, grâce à un apprentissage et à

l'adoption d'outils de gestion simples adaptés aux conditions des bénéficiaires. Le CEF repose sur le dialogue entre un conseiller et la famille paysanne. Ce dialogue permet de faire émerger des solutions, des choix qui viennent de l'analyse mais aussi de l'apport technique du conseiller et de la mise en réseau avec d'autres acteurs (paysans et fournisseurs de services). Néanmoins, la décision reste toujours celle du paysan, ce qui mène à des changements pas à pas, limitant l'exposition au risque causée par un changement trop brusque.

Le projet a contribué à l'émergence et à la structuration d'acteurs de la société civile, sur des thématiques d'accès aux services agricoles, sociaux et économiques en milieu rural : renforcement des ONG locales, structuration et formation des organisations communautaires de base, mise en réseau des acteurs (visites d'échanges, gazette agricole). Le CEF a contribué à améliorer la sécurité alimentaire des ménages ruraux au travers notamment d'une diversification des productions ou de stratégies de stockage et la gouvernance locale dans les zones rurales du Myanmar. Il a permis de faire émerger et de renforcer une offre de services appropriée : formations techniques répondant aux besoins exprimés, système d'information sur les prix, stockage collectif, lien au marché et commercialisation, services financiers....

Principaux résultats

- Le CEF touche directement 250 familles dans trois régions
- Le CEF est actuellement en cours de dissémination par les membres directs du Malasaka. Cette dissémination s'opère selon deux modalités :
 - Des réunions au niveau villageois pour sensibiliser davantage de paysans aux démarches de réflexion liées au CEF
 - La dissémination plus approfondie de paysan à paysan de la démarche CEF (outils de gestion simples, analyses, dialogue)
- Au terme du projet financé par l'Afd, le Gret vise à sensibiliser plus de 6000 ménages agricoles à la démarche CEF dans une centaine de villages répartis sur les trois régions. Cette couverture large doit permettre de passer à une phase de mise à l'échelle et d'essaimage à travers différents partenariats.

Description du processus porteur d'innovations

La dimension innovante du CEF/Malasaka s'entend dans le contexte birman et d'Asie du Sud-Est où cette approche est absente des dispositifs de conseil, à la différence de l'Afrique de l'Ouest et de Madagascar. Au cours de formations dispensées par les conseillers, les membres du Malasaka ont appris à maîtriser les outils de base du CEF, notamment : la frise historique décrivant les dates clés de la vie du foyer et de ses activités, la carte d'exploitation, l'inventaire des biens et activités, le calendrier d'activité, le plan de trésorerie, le journal de caisse et l'analyse de marge brute. Par exemple, grâce au plan de trésorerie qui permet d'anticiper les dépenses et les entrées d'argent, des ménages ruraux peuvent améliorer leur recours au crédit grâce une meilleure estimation de leurs besoins en trésorerie pour le cycle de culture.

L'entrée individuelle du service et le fait que, dans un premier temps, la démarche de conseil ne bénéficie qu'à un nombre restreint de paysans, soulèvent inévitablement des interrogations quant à l'efficacité du service. Mais, parce qu'il est dans de nombreux cas partiellement relayé par un réseau de paysans relais, parce qu'il est très souvent mis en œuvre dans le cadre de groupes, parce qu'il initie des dynamiques collectives et parce qu'il est un facteur de progression de la qualité des autres services, **le CEF touche en réalité beaucoup plus de ménages ruraux que les adhérents individuellement accompagnés par les conseillers.**

Avec le CEF, le dialogue conseiller/paysan vise à amener ce dernier à prendre lui-même ses décisions à partir de l'analyse de sa situation et de ses perspectives (en lien avec les outils de gestion). Le conseiller encourage également le producteur à développer son réseau de relations avec ses pairs sur des questions collectives et avec d'autres fournisseurs de services en fonctions des besoins identifiés. La visite régulière du conseiller Malasaka auprès des ménages ruraux permet de répondre aux questions de ces derniers et de transmettre des informations. Un exemple intéressant est celui de quelques producteurs de tomates dans la région centrale du Myanmar, qui après avoir individuellement fait part de leur difficulté d'accès au marché ont été mis en relation par l'intermédiaire du conseiller. Une fois réunis, ces producteurs ont pu s'entendre pour organiser une commercialisation groupée et faire en sorte qu'un acheteur leur soit fidèle.

Principaux types de changements :

- Au niveau individuel :
 - réduction de certaines dépenses du budget familial jugées superflues
 - adoption de nouvelles pratiques techniques ou variétés adaptées au contexte
 - meilleure gestion du temps de travail, partage des prises de décision avec d'autres membres de la famille (femmes, enfants en âge de travailler)
 - stratégie de stockage pour bénéficier des prix les plus rémunérateurs dans l'année, réflexion quant à l'usage des crédits
- Au niveau collectif :
 - Organisation des paysans en groupements de producteurs induite par le CEF, ce qui est une démarche nouvelle au Myanmar du fait du contexte politique du pays
 - Développement d'un réseau de paysans permettant de partager les intérêts du CEF auprès de nouveaux membres
 - Utilisation des outils CEF pour d'autres services aux agriculteurs (conseil agricole technique, services financiers, information sur les marchés)

Principaux acteurs et outils de gouvernance

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Gret	ONG	Appui technique (Delta zone sèche et Chin) ; suivi des conseillers	Recherche de financements
Chin Organisation on Rural and Agricultural Development (CORAD)	ONG	Coordination et suivi des activités (Chin) Suivi des conseillers	Mobilisation des groupements paysans
Afd, Danida, Fonds multi-bailleurs LIFT	Bailleurs	Soutien financier du projet PASLAM, suivi du projet	Finance la mise en place du service

Défis

Si la pertinence du service de CEF fait consensus, un enjeu majeur consiste néanmoins à rassurer les acteurs qui demain devront s'engager pour la diffusion de ce service. La rationalisation des coûts par une mise à l'échelle, la démonstration des changements permis par le CEF dans la gestion des exploitations et la mise en évidence de son effet positif sur les services connexes sont primordiaux. Des actions de communication spécifiques et des efforts de pédagogie sont indispensables. Ils auront d'autant plus d'effets qu'ils seront portés par la profession agricole elle-même. Un enjeu induit est donc **l'émergence de leaders paysans capables de mener des actions de plaidoyer en faveur de ce service** encore nouveau en Birmanie mais déjà largement sollicité par les producteurs.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Fort intérêt des paysans impliqués, volontaires pour partager l'approche auprès d'autres paysans	Temps et ressources nécessaires à la formation des conseillers
Levée des obstacles légaux à l'organisation des paysans	Approche dominante au ministère en contradiction avec le CEF
Bon niveau d'alphabétisation des campagnes	

Changement d'échelle

Parallèlement à une phase initiale pendant laquelle des bailleurs étrangers se sont mobilisés, il sera nécessaire que la démarche puisse progressivement s'inscrire dans une stratégie nationale de développement agricole et que l'Etat s'engage à terme, à une prise en charge au moins partielle des coûts du dispositif. Car une part importante des activités liées au CEF relève d'une mission de service public. Dans cette perspective, le Gret construit un partenariat avec l'université d'agriculture de Yezin afin de former les étudiants à l'approche CEF et de les impliquer par des stages dans l'étude de ses impacts.

D'une manière générale et dans une perspective de pérennisation du service, plusieurs réflexions doivent être initiées consistant à définir les futures responsabilités respectives (opérationnelles et financières) de l'Etat, des Organisations de Producteurs, et des paysans bénéficiaires du service de conseil.

Un des défis majeurs pour la mise à l'échelle réside dans la création d'un réseau de conseillers bien formés et capables de maîtriser l'approche CEF. En effet, cette approche est très différente de l'approche dominante au Myanmar qui consiste à considérer le paysan comme un exécutant d'une orientation décidée au ministère. Le conseiller doit donc désapprendre son métier afin d'être à l'écoute des paysans pour rentrer dans un réel dialogue constructif.

Principaux enseignements

Le caractère innovant du CEF est la rupture qu'il induit avec les approches classiques de la vulgarisation « descendante » des connaissances depuis le conseiller jusqu'à l'agriculteur. La mise en place de ce service au sein d'un projet ou d'une organisation paysanne permet également de faire remonter une information précise et pré-analysée sur les contraintes des paysans, et ainsi d'orienter les actions des ONG et des autres opérateurs du développement vers leur prise en compte. Par exemple, le Gret a développé des services financiers de crédit-bail et de crédit-stockage dans le Delta de l'Irrawaddy à partir de l'analyse des contraintes agricoles et des cycles de trésorerie des paysans impliqués dans le CEF. Après une légère adaptation, les outils du CEF (budget de trésorerie) se sont également avérés utiles dans les dossiers de demande de crédit.

Projet porté par :



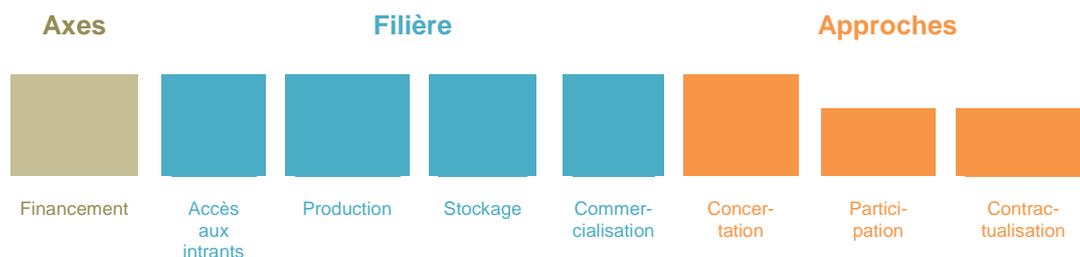
En partenariat avec :

CORAD

Contacts : Laurence Tommasino, représentante du Gret au Myanmar et responsable du projet PASLAM, tommasinoATgret.org - Louis Pautrizel, chargé de programme - pautrizelATgret.org - Crédits photos : Gret

Liens : <http://www.gret.org/les-pays/representations/myanmar/>

Auteur de la fiche : Samuel Féret, Louis Pautrizel



Niger : stratégie de coopératives pour sauver la filière rizicole



La Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (FUCOPRI), a créé un mécanisme lié d'approvisionnement en intrants, via le crédit bancaire, et de commercialisation groupée, en partenariat avec les services de l'État. Depuis son intervention en 2003 auprès des pouvoirs publics du pays, la FUCOPRI profite d'un prix d'achat garanti sur une partie de sa production de riz paddy,

Localisation : Niger

Mots clefs : riz paddy, financement, OP

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Le riz joue un rôle important dans la lutte contre la pauvreté au Niger. Par rapport au sorgho et au mil, sa culture améliore les revenus et la sécurité alimentaire des familles qui le cultivent et sa demande croît à mesure qu'augmente la population urbaine. Si le pays était auto-suffisant dans les années 70, il ne couvre aujourd'hui que 20 à 30 % de ses besoins en riz. Il y est cultivé principalement dans les aménagements hydro-agricoles (AHA) de la vallée du fleuve Niger dans l'ouest du pays (plus de 60 % de la production nationale). Ces aménagements ont été construits dans les années 70, à la suite des grandes sécheresses du début de la décennie, avec pour vocation le développement de la monoculture du riz paddy.

Les plans d'ajustement structurel imposés par les institutions internationales, conduisent l'Etat à abandonner son soutien au développement des cultures irriguées : suppression du monopole de commercialisation du paddy, libéralisation du commerce des intrants, liquidation de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Ces mesures auront des répercussions sur le fonctionnement des coopératives agricoles. Toutefois en 1996 est créé une loi portant régime des coopératives rurales, qui va permettre l'éclosion au de nombreux groupements et coopératives. C'est ainsi, qu'entre décembre 1997 et novembre 1998, les 37 coopératives constituant la FUCOPRI sont agréées dans le cadre de la nouvelle loi. En 2012, la FUCOPRI représentait 25 000 producteurs.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Le principal obstacle au développement de la culture rizicole dans les AHA est l'accès au crédit et aux intrants. La FUCOPRI va en faciliter l'accès pour ses membres à travers des conventions avec des banques ou des commandes groupées. En 2010 (2 campagnes), 80,3 % des besoins en engrais des coopératives (soit 3 894 tonnes) ont été couverts par le mécanisme de crédit bancaire. Fin 2013, le

montant des dépôts à terme mobilisés par les coopératives s'élevait à 58 millions de FCFA (88 420 Euros).

Depuis 2003, la FUCOPRI profite d'un prix d'achat garanti, à chaque campagne, d'une partie de sa production de paddy, à un prix négocié qui tient compte, à la fois, des coûts d'exploitation, et également des cours mondiaux du riz. Environ 20 % du paddy produit par la FUCOPRI (soit entre 6000 et 7000 tonnes) est commercialisé collectivement à chaque campagne. Ce mode de commercialisation permet aux producteurs de payer leurs charges en nature, sous forme de paddy, qui est livré à l'OPVN (office chargé du stockage public). Lorsque l'OPVN procède au paiement de la livraison, la FUCOPRI prélève une commission (1 FCFA/kg commercialisé) avant de payer les coopératives. Depuis 2008, la FUCOPRI a intégré, à côté de ce mécanisme de commercialisation groupée, une composante « financement des intrants » pour ses coopératives répondant à un certain nombre de critères de bonne gestion. Cet accès aux intrants est rendu possible via un crédit bancaire négocié avec une banque commerciale.

Principaux résultats

- Baisse du coût de l'électricité sur les aménagements hydro-agricoles à hauteur de 30 %;
- Baisse du prix du sac d'engrais au producteur auprès de l'organisme public chargé de la commercialisation des intrants ;
- Prise en compte de la production nationale de riz dans le dispositif de constitution du stock national de sécurité alimentaire à travers l'achat du paddy par l'OPVN ;
- Invitation de la FUCOPRI à de multiples discussions tant nationales qu'internationales sur des questions relatives à la filière riz.

Types d'innovation principaux :

Organisationnelle : - concertation en amont entre unions sur les plans de campagne

Financière : - commandes groupées d'intrants

Institutionnelle : - négociation de l'opération « sauvetage de la filière riz » avec le chef de l'Etat

Description des processus vecteurs d'innovations

Dans un contexte difficile, les leaders de la FUCOPRI ont négocié directement avec le Président de la République du Niger les conditions d'une opération (« *Sauvetage de la filière riz* ») qui doit permettre l'achat, à prix garanti (et négocié à chaque campagne agricole), du paddy par l'État. L'OPVN (office public) est chargé d'assurer le financement de la commercialisation du riz (grâce à une dotation annuelle du gouvernement), et le RINI est chargé de la transformation.

De 2001 à mi 2005, la FUCOPRI se structure et assume la coordination des services rendus aux coopératives grâce au travail et à l'engagement des élus. Le premier salarié, une secrétaire-caissière, est embauché en 2004. Le premier cadre (le directeur) est embauché en 2005. Ce personnel est payé au départ sur les ressources propres de la Fédération. En effet, depuis 2003, la FUCOPRI est en mesure de prélever des fonds sur des opérations de commercialisation groupée de paddy. L'année 2003 correspond à la date de « dépôt de bilan » de la société RINI qui cesse toute activité pour cause de manque de moyens financiers. Cette faillite a entraîné un important problème de débouchés pour les producteurs puisque la société assurait jusque-là l'achat du paddy, sa transformation industrielle et la commercialisation du riz blanc.

C'est ainsi que depuis 2003, à chaque campagne agricole (deux par an), la FUCOPRI peut vendre environ un cinquième de sa production à l'État, à prix garanti, via un mécanisme qui permet à la Fédération de prélever une commission (1F/kilogramme commercialisé) et donc de se doter de ressources propres.

Depuis 2003, la FUCOPRI améliore sa méthode de commercialisation groupée : mission dans les 9 unions pour évaluer les quantités commercialisables ; atelier pour consolider les données ; négociation du prix d'achat avec l'OPVN et des modalités de paiement, préparation du contrat avec l'OPVN ; deuxième atelier avec toutes les coopératives pour restituer les résultats de la négociation et valider le prix convenu. Ce type de partenariat financier avec l'OPVN permet de sécuriser les négociations avec les banques partenaires.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
FUCOPRI	OP	Fédère les coopératives	
OPVN	Office agricole	Gère les stocks de céréales de sécurité alimentaire	Achète le riz paddy aux coopératives
Etat Nigérien		Garantit un prix minimum du riz	A négocié directement avec la FUCOPRI
CPS		Appui technique aux coopératives	Améliorer les performances techniques, économiques et financières des coopératives et de leurs membres
AgriTerra, CCFD, SOS Faim	ONGs	Accompagnement et soutien de la FUCOPRI	

Défis

Les coopératives ont encore un long chemin à parcourir pour améliorer leur gestion et arriver à l'établissement d'états financiers audités (ce n'est le cas dans aucune des 37 coopératives actuellement). Dans certaines coopératives, il existe de fortes résistances à l'introduction de pratiques comptables et financières orthodoxes et transparentes. Des enjeux politiques et financiers importants sont en jeu pour quelques leaders et notables locaux. Or ces pratiques sont indispensables au rétablissement de la confiance et de la crédibilité du secteur agricole auprès des bailleurs et des banques. Par ailleurs, l'amélioration de la qualité et du mode de production du riz paddy est un défi en perspective, afin de répondre à la demande des ménages urbains.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Volontarisme du chef de l'Etat	Résistances à l'adoption d'une comptabilité transparente dans les coopératives
Politique agricole nationale procurant un prix garanti sur le du riz paddy	

Changement d'échelle

Dans un pays qui compte officiellement 5,5 millions de personnes en état d'insécurité alimentaire, les riziculteurs sont relativement épargnés, même s'ils sont aussi affectés par des crises alimentaires. Grâce aux aménagements hydro-agricoles réalisés dans la vallée du fleuve Niger dans les années 70, leurs champs sont irrigués et les cultures de riz sont moins exposées au stress hydrique. Les investissements réalisés dans les infrastructures rurales et la mise en place d'un prix minimal garanti du riz paddy, soulignent l'importance d'un contexte politique et institutionnel favorable pour qu'une forme de cogestion entre pouvoirs publics et OP puisse s'exprimer, au Niger comme dans d'autres pays de la région.

Principaux enseignements

La FUCOPRI s'est fait connaître en organisant des opérations commerciales intéressantes pour ses membres. Ses actions ont abouti en 2003 à remobiliser l'OPVN sur les achats du paddy des coopératives rizicoles sur instruction du Président de la République. La réussite de la négociation avec les pouvoirs publics a permis à la FUCOPRI d'entrer dans une dynamique positive et de renforcer ainsi sa professionnalisation, sa légitimité auprès des producteurs à la base, et sa crédibilité vis-à-vis des acteurs institutionnels nigériens publics et privés, ainsi que des partenaires internationaux. Les initiatives de la FUCOPRI, sur les plans politique et économique, en faveur de ses membres témoignent du chemin parcouru par les riziculteurs et de leurs capacités d'adaptation, dans un contexte de forte dégradation des conditions d'exercice de l'activité agricole au Niger.

Projet porté par :



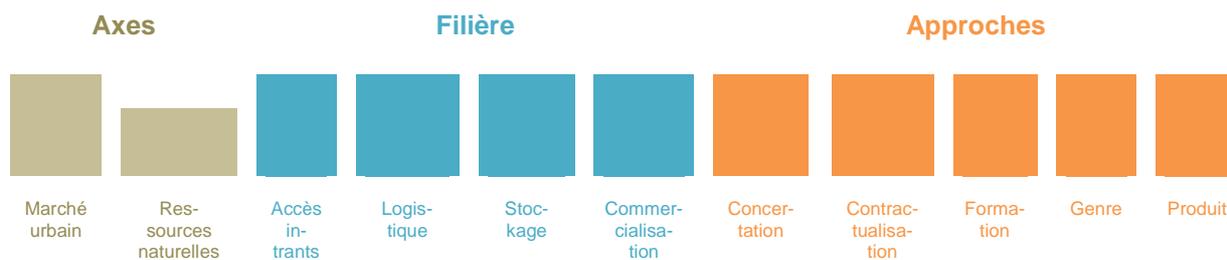
En partenariat avec :



Contact : www.fucopri.org - Crédit photo : FUCOPRI

Lien : <http://www.sosfaim.org/lu/nos-actions/niger/fucopri-federation-des-unions-et-cooperatives-des-producteurs-de-riz/>

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Niger : structuration d'un réseau de collecte de lait local autour de la capitale



L'industrie laitière de Niamey est aujourd'hui fortement dépendante des importations de poudre de lait. Le lait produit localement a longtemps été ignoré par l'industrie locale : qualité sanitaire trop inégale, atomisation de la production, coûts de collecte élevés. Les consommateurs nigériens ne se satisfont pas de cette situation, car le lait commercialisé est jugé de moindre qualité gustative et nutritive, en comparaison avec du lait local. Le projet Nariindu appuie le développement d'une filière locale en structurant un réseau de collecte autour de Niamey, pour répondre à la demande de la capitale Niamey en lait local de qualité.

Pays et localisation du projet : Niger, Niamey

Mots clefs : Lait local, collecte

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Niamey dispose d'un secteur de transformation laitière dynamique en raison d'une forte consommation locale. Elle compte trois unités de transformation laitière de type industriel, et plusieurs autres unités de type semi-industriel ou artisanal (y compris de type mini laiteries). Or la filière lait, telle qu'elle est structurée actuellement, n'est pas viable : importation de lait de pays lointains, prix du lait en poudre volatils, vulnérabilité des milliers d'éleveurs locaux. L'industrie laitière, contrairement aux mini-laiteries (elles aussi dépendantes de la poudre de lait), est en mesure de collecter le lait auprès d'un grand nombre d'éleveurs. En approvisionnant l'industrie, les centres de collecte touchent un plus grand nombre d'éleveurs, même si la valeur ajoutée en zone rurale par litre collecté est moindre que pour une mini-laiterie : le nombre d'éleveurs pouvant vendre leur lait est plus important, ainsi que le volume de lait vendu. Cette synergie industrie laitière - élevage pastoral est un modèle compatible avec l'accroissement important des villes, ceci en respectant l'environnement, le mode de vie des populations rurales, en particulier celui des pasteurs. Il est par ailleurs possible de répondre au souhait des consommateurs de consommer leur production locale, en développant en partenariat avec l'industrie des produits locaux, sans poudre de lait.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Les centres de collecte de lait appuyés par le projet Nariindu se trouvent dans les bassins de production en périphérie de Niamey. Ils assurent la collecte, le contrôle, le stockage et un suivi de la qualité du lait au plus près des producteurs, ce qui limite les coûts de transaction, et permet de stabiliser l'approvisionnement en amont. Point de passage de la production, les centres de collecte représentent également une plateforme de services aux éleveurs. Un premier centre (Hamdallaye) a été ren-

forcé après plusieurs années de fonctionnement sans appui externe. Un second centre (celui de Kollo de la coopérative Kawtal) est opérationnel depuis novembre 2013.

La mise en place d'un système « lait contre intrant » permet à la fois d'approvisionner les éleveurs en aliments à bas prix (achats groupés) et de sécuriser les troupeaux sédentarisés en périphérie de Niamey en période de soudure. Les collecteurs ont également reçu des formations sur l'hygiène, le transport et ont été équipés de kits de collecte. La logistique de l'activité de collecte du lait a été nettement améliorée : réduction des distances et du temps de parcours, meilleure conservation du lait cru grâce aux centres de collecte, plus de lait collecté et moins de lait jeté. Un travail important de contractualisation avec l'industrie laitière permet également de bénéficier de débouchés sécurisés, de travailler en partenariat (développement de produits laitiers, avances de trésorerie, etc.).

Un éleveur témoigne : « *D'habitude, les formatrices de groupement fréquentaient des marchés distants de plus de 10 km, certaines faisant du porte à porte pour vendre leurs produits. Grâce au centre de collecte, le collecteur vient directement acheter le lait devant leur case, ce qui rend leur travail moins pénible et leur laisse du temps pour d'autres occupations.* »

Principaux résultats

- Mise en place de cadres de concertation locale, qui permettent un dialogue sur les enjeux de la filière lait, entre les organisations de producteurs et les autorités locales, autour des 2 centres ;
- Mise à disposition d'aliments pour le bétail à bas prix, via des mécanismes de garantie par les centres de collecte (achats groupés, système « lait contre intrants »), pour 1 000 familles ;
- Mise en place de mécanismes incitatifs pour la vente de lait cru par les femmes (accès préférentiel aux intrants, accès au microcrédit) ;
- Collecte de 300 (basse saison) à plus de 1 000 L de lait par jour par centre, qui permet aux éleveurs d'écouler leur production, au-delà des zones traditionnelles de la collecte privée (en moto, à vélo) ;
- Contractualisation avec l'industrie laitière à des conditions préférentielles (prix négocié, ramassage du lait, avances de trésorerie, partenariat pour le lancement d'une gamme de produits locaux).

Description du processus porteur d'innovations

Les centres de collecte, en tant qu'interface entre les producteurs et la demande, sont un dispositif efficace pour structurer le développement de la filière laitière locale. La gouvernance coopérative des centres permet de garantir aux producteurs leur participation aux décisions, et un pouvoir de négociation vis-à-vis de l'aval.

Les centres de collecte sont des centres de services qui donnent aux coopératives à la fois la légitimité et les moyens pour faciliter la mise à disposition d'intrants, en particulier d'aliments pour le bétail, fournir des conseils, offrir des débouchés stables.

Dans l'optique de promouvoir le dialogue interprofessionnel et l'intégration des femmes au processus décisionnel de la filière lait local, le projet Nariindu a accompagné l'émergence de cadres locaux de dialogue autour des centres de collecte, regroupant les producteurs, les collecteurs et les auxiliaires d'élevage, fédérant également les autorités traditionnelles locales et les représentants des organisations de producteurs faitières.

De grandes laiteries industrielles utilisant principalement du lait en poudre se sont détournées du lait local faute d'interlocuteurs fiables et d'offre satisfaisante en quantité et en qualité ; ces laiteries sou-

haitent aujourd'hui nouer des relations de partenariat durable pour leur approvisionnement en lait cru et le développement de nouveaux produits laitiers.

Types d'innovation principaux :

- Marché : - Redynamisation du marché de produits laitiers locaux
- Structuration d'une filière laitière périurbaine locale
- Institutionnelle : - Cadre de concertation local
- Etablissement d'un réseau de collecteurs formés et sensibilisés permettant l'approvisionnement en intrants des producteurs les plus isolés
- Technologique : - Amélioration de la qualité du lait collecté

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Producteurs de lait		Fournissent la matière première	
Collecteurs de lait	Privé	Collectent le lait des éleveurs	Approvisionnement en aliments bétail Apportent des conseils
Groupement féminins	Transformatrices	Vendent le lait cru	Transforment le lait en caillé et beurre
Centres de collecte SOLANI	Co-gestion Industrie laitière	Collecte, contrôle qualité Achète et transforme le lait	
Boutique d'aliment du bétail	Privé	Fournit l'aliment aux éleveurs	
Coopératives			
Karkara	ONG	Appui technique	
IRAM	ONG	Appui technique	
VSF	ONG	Appui technique	
AREN	OP	Représente les éleveurs	
AFD, Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien aux innovations locales et paysannes	

Défis

Le prix du lait importé ayant fortement augmenté ces dernières années, l'industrie laitière se tourne à nouveau vers le lait local, longtemps ignoré. Ce lait est aujourd'hui mélangé au lait en poudre par les laiteries industrielles, non valorisé en tant que tel, acheté à bas prix. Il est également acheté par des laiteries artisanales et vendu sur des marchés de niche, via des circuits courts, mais les volumes concernés restent modestes. L'industrie laitière peut trouver un intérêt durable au lait local si elle peut le positionner sur un segment de marché différent du lait en poudre, valoriser son origine et ses divers sous-produits. C'est ce que souhaite faire l'entreprise SOLANI. Si l'approvisionnement en qualité et en quantité suffisante peut être un obstacle pour répondre à la demande (lait local, non coupé, de qualité, à un prix abordable), SOLANI considère les centres de collecte mis en place par le projet Nariindu comme un moyen de s'approvisionner en lait local de qualité.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
<p>Demande des consommateurs urbains pour des produits laitiers locaux</p> <p>Stratégie de soutien des autorités nigériennes aux filières locales</p>	<p>Gouvernance fragile parmi des populations faiblement alphabétisés</p> <p>Environnement de la filière difficile : aléas climatiques, coûts de transaction élevés, accès aux finances, etc.</p>
<p>Effet levier du partenariat entre centres de collecte et la SOLANI</p>	

Changement d'échelle

Les centres de collecte ont fait leurs preuves et intéressent fortement les industriels. Ainsi, l'entreprise SOLANI, connue par les collecteurs et gérants des centres pour accorder à la qualité du lait une attention particulière, a signé un partenariat avec le centre de la coopérative Kawtal à Kollo, à des conditions comparativement intéressantes en termes de prix. SOLANI souhaite aller plus loin, en développant une ligne de produits laitiers uniquement à base de produits locaux, ce qui permettrait de mieux valoriser le lait cru. Il s'agirait d'une innovation particulièrement stratégique pour la filière lait du Niger, car elle permettrait aux nigériens de Niamey de retrouver le goût du lait local, de recréer un lien entre éleveurs et consommateurs, et de disposer de leviers économiques – par la valorisation du lait en sous-produits à haute valeur ajoutée– pour une meilleure rémunération des éleveurs

Principaux enseignements

Le développement de centres de collecte de lait en périphérie de Niamey constitue un levier stratégique pour contribuer à la structuration des éleveurs et de l'ensemble de la filière, et ainsi répondre à la demande urbaine en lait. Il s'agit d'un modèle intéressant à plusieurs titres mais qui doit être viabilisé : technique (combinaison de collecte et services aux éleveurs), social (contrôle par des éleveurs propriétaires, prise en compte du rôle des femmes), institutionnel (gérance par une société, contractualisation, participation au dialogue interprofessionnel), économique (répond à une forte demande locale). Les activités de renforcement des éleveurs (formation à l'hygiène par exemple), et de mise en relation avec les centres de collecte, contribuent directement à créer des débouchés pour l'agriculture familiale, et à renforcer sa résilience aux aléas du marché (contractualisation avec des industriels à la demande importante et stable dans le temps), et aux aléas climatiques (facilitation de l'accès aux aliments de bétail).

Projet porté par :



Contact : IRAM o.renardatiram-fr.org

En partenariat avec :

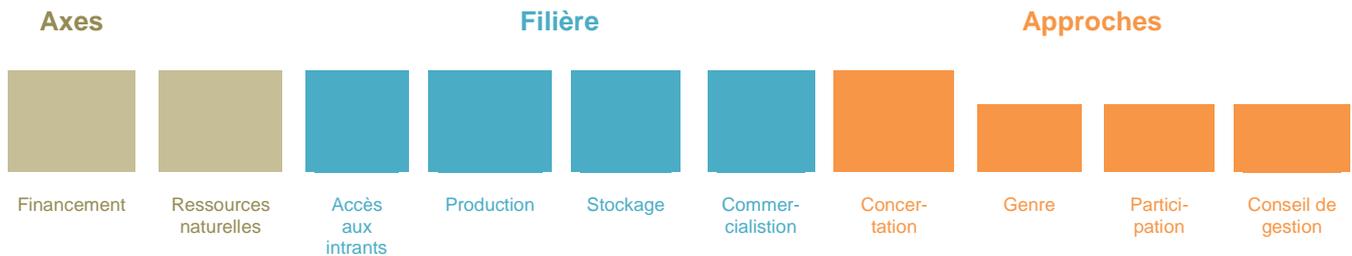


Crédit photo : Ganda Ouseini



Auteur de la fiche : Samuel Féret





Niger : stratégies d'organisations paysannes pour faciliter l'accès des producteurs au crédit



La demande de financement de la part des familles paysannes est très faiblement satisfaite par les acteurs de la micro-finance et les banques. Face au désengagement des pouvoirs publics, l'organisation paysanne Mooriben a expérimenté une multitude d'options dans la gestion du crédit afin d'aider ses membres.

Localisation : Niger, régions de Tillabéry, Niamey et Dosso

Mots clefs : Mooriben, services financiers décentralisés, partenariat OP / banque nationale

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Face au désengagement des décideurs publics et privés du secteur agricole depuis une vingtaine d'années, l'OP faitière Mooriben (« la misère est finie » en langue Djerma-Sonraï) a développé des stratégies alternatives de crédit pour les paysans. Dans des zones rurales reculées soumises à des conditions climatiques difficiles, une faible part des paysans a accès au crédit formel. Celui-ci est pourtant un outil stratégique pour accompagner le développement agricole, lutter contre la pauvreté et garantir un niveau de sécurité alimentaire. Intervenant auprès de plus de 62 000 membres répartis dans trois régions limitrophes de Niamey, Mooriben a diversifié un éventail de compétences notamment financières, pour pallier la quasi absence d'IMF dans les zones rurales concernées.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

En l'espace de douze ans, Mooriben a successivement testé plusieurs options de financement des exploitations agricoles, afin de répondre aux demandes de ses membres : 1) le crédit internalisé (devenu illégal suite à la nouvelle réglementation) ; 2) la création d'IMF filles (délégation de l'OP à des coopératives d'épargne et de crédit) et 3) la construction de partenariats avec des institutions financières existantes, banque ou microfinance. Mooriben a ainsi progressivement élargi ses compétences pour répondre aux besoins de financement très variés de ses membres, afin de tenter de sécuriser l'environnement économique et bancaire de l'agriculture familiale.

Principaux résultats

- Accès au crédit d'un plus grand nombre de familles paysannes exclues du système de crédit (1 451 en 2005 contre 4 986 en 2013)
- Taux d'intérêt pour les crédits Bagri accordés aux paysans : 10,75 %

- Taux de remboursement des crédits par les paysans de 100 % en 2013
- Convention entre Mooriben et la Bagri ayant permis à près de 5000 membres de bénéficier d'un volume de crédit de 112 millions FCFA en 2013

Types d'innovation principaux :

Organisationnelle :	Exploration itérative de plusieurs services financiers auprès des paysans Gouvernance participative
Institutionnelle :	Partenariat entre une OP et une banque agricole publique (Bagri)
Financière :	Diversification de l'offre financière pour les membres Prospections menées autour des crédits fournisseurs

Description du processus porteur d'innovations

Le caractère innovant de l'expérience de Mooriben tient à la mise en place depuis 2002, d'un système de services intégrés. Celui-ci permet de gérer à la fois des fonctions de sécurité alimentaire (banque de céréales), d'approvisionnement en intrants (boutique d'intrants), d'appui technique (animateurs/trices), de communication (radios communautaires et cellules de communication) et surtout de financement. Au sein de ce dernier, le dispositif d'épargne et de crédit joue un rôle pivot : il répond non seulement aux besoins de financement des membres via différentes lignes de crédit, mais également aux besoins de fonds de ses autres services.

La création de ce service puise ses racines dans l'expérimentation d'un processus original et itératif (non linéaire). La gestion de crédit autogéré durant la phase initiale (1999-2005) par Mooriben, a traduit une stratégie d'adaptation à une absence d'offre de financement pour les agriculteurs familiaux. Cette stratégie d'internalisation à défaut d'autre alternative, s'est révélée risquée (impayés, mauvaise gestion) et finalement non conforme à la réglementation.

La seconde étape a vu Mooriben cogérer la gestion du risque financier avec des IMF existantes, qui en dépit de résultats positifs (nouveaux types de crédits), n'a pas permis de faire baisser les taux d'intérêt. Le manque d'expérience en matière de crédit rural et l'éloignement de ces IMF vis-à-vis des unions, le manque de rigueur de ces dernières dans la gestion ont conduit à l'abandon de cette stratégie.

La création d'IMF par les unions de Mooriben ont suivi à partir de 2002, une stratégie de délégation du crédit et d'indépendance de sa gestion, afin de s'adapter à la nouvelle réglementation de la microfinance. La faïtière a mené un diagnostic participatif des lignes de crédit en 2009 et des caisses filles en 2010, qui a abouti à une refonte de son positionnement.

La dernière stratégie en cours traduit une volonté d'indépendance de la gestion de crédit, par des voies contractuelle et institutionnelle. Mooriben tire parti de la création de la nouvelle banque agricole publique Bagri en 2010, pour devenir son partenaire, dans l'optique de diversifier les lignes de crédit auprès de ses membres.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
MOORIBEN	OP faïtière	Représente les unions de paysans	Mise en place d'un système de services intégrés auprès des paysans membres
	Unions d'OP	Gouvernance de Mooriben	

BAGRI	Banque publique		Améliore l'accès au crédit
IMF existantes	IMF indépendante des OP	Cogestion des fonds avec l'OP faïtière	
IMF filles	IMF cogérée ou déléguée par l'OP	Service de micro-crédit externalisé	

Défis

Avec l'accroissement du nombre d'adhérents à l'OP, les demandes en matière d'accès au crédit ont considérablement cru. Mais la demande principale des paysans auprès de leurs groupements et unions reste la baisse des taux d'intérêt, une approche plus flexible des garanties à apporter, et enfin une offre de ligne de crédits à long terme (au-delà de 2-3 ans), qui n'existent pratiquement pas.

Parmi les défis qui attendent Mooriben, citons le rassemblement des unions autour d'une vision stratégique commune en matière d'accès au financement pour l'agriculture familiale. Dans le prolongement du partenariat signé avec la Bagri, ses membres attendent de leur OP faïtière qu'elle puisse infléchir et/ou influencer sur la politique de l'offre de crédit pratiquée par la banque publique, ce qui implique de stratégies de concertation et de négociation.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Capacité d'adaptation de l'OP faïtière à un environnement institutionnel défaillant	Faiblesse institutionnelle des unions et dépendance à l'égard de Mooriben
Accompagnement par des partenaires techniques et financiers (Coopération Suisse, SOS Faim, IRC)	Capacité techniques requises pour la gestion des différents services
	Sous-investissement public et privé dans le secteur agricole

Changement d'échelle

De type itératif, l'expérience de Mooriben se décline en quatre étapes distinctes où toute nouvelle étape prend appui sur l'expérience des problèmes rencontrés et des résultats obtenus lors des étapes précédentes. Ici comme ailleurs, tout processus d'innovation sociale génère des réussites et des échecs, et c'est sur le diagnostic de ces dernières que les réussites peuvent ensuite émerger. Le manque d'expérience et de compétences dans le crédit rural de la part des acteurs de micro-finance a conduit l'OP à investir ce domaine d'activité. Cette stratégie 'par défaut' a cependant permis d'engranger certains succès, comme la convention cadre avec la banque agricole publique, qui améliore l'accès et les conditions de crédit pour les producteurs. Une telle alliance avec une institution financière crédibilise et valorise les OP tant auprès de leurs membres qu'auprès des partenaires extérieurs

Principaux enseignements

L'expérience du crédit rural de Mooriben s'inscrit dans un processus d'apprentissage d'une OP qui pallie le retrait de l'Etat dans le secteur agricole depuis deux décennies (déficit de politiques agricoles et d'instruments financiers). Ce désengagement étatique et l'assèchement de l'offre de crédit rural sont caractéristiques de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest soumis aux plans d'ajustement structurels.

La capacité de rebond de l'OP faîtière est remarquable, de même que sa plasticité. Elle passe d'une stratégie à une autre, dans le cadre d'un processus de concertation mené avec ses unions et ses groupements. Malgré de nombreux tâtonnements, le nombre de paysans ayant bénéficié des services financiers sur la période a considérablement augmenté, créditant ainsi Mooriben d'un large capital de confiance.

Projet porté par :

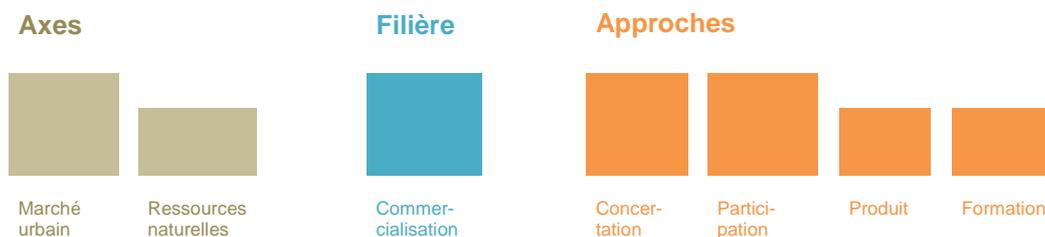


En partenariat avec :



Contact : <http://www.mooriben-niger.org/> - Crédit photo : A. Boulet, SOS Faim
Liens : <http://www.sosfaim.org/ong-developpement-FR-publications-divers.htm>
<http://www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/article/conference-debat-inter-reseaux-28>

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Pérou : les paysans andains à la conquête des marchés urbains



L'ARPAC réunit plus de 5 000 paysans de la région de Cuzco dont 2 000 qui, chaque samedi, vendent directement leurs productions sur le marché de Huancayo, proche de la ville touristique de Cuzco. 25 000 consommateurs, principalement urbains, fréquentent ce marché qui applique le principe "*de la chacra à la olla*" (du champ à l'assiette) lequel permet d'améliorer les conditions de vie des paysans de cette région andine.

Localisation : Pérou, région de Cuzco

Mots clefs : marché local, marché paysan, circuit court

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

L'Association régionale des producteurs agricoles et d'élevage de Cuzco (ARPAC) est née en 2004 à l'initiative de 300 familles paysannes. Elles souhaitaient alors vendre leurs produits sur des marchés plus rémunérateurs et développer une alternative au système de commercialisation traditionnel contrôlé par les intermédiaires et ne laissant qu'une très faible marge aux producteurs. Près de la ville touristique de Cuzco, ce regroupement a créé et organisé un marché de vente directe aux consommateurs, un marché exclusivement réservé aux membres de l'ARPAC. La gamme de produits de l'agriculture familiale comprend principalement des légumes, tubercules, viandes et produits laitiers.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Outre l'amélioration des conditions de vie des producteurs par une plus grande valorisation de leurs produits sur ce marché, d'autres retombées indirectes positives sont à relever. En premier lieu, une amélioration du statut des femmes paysannes, placées en situation de responsabilité dans la gouvernance de l'ARPAC ainsi que dans le fonctionnement et le contrôle du marché et des postes de vente. Également, fruit d'une activité croissante depuis 2004 sur le marché, a été recensée en 2012 la création de plus de 110 emplois (principalement manutentionnaires, porteurs et personnel de sécurité), en sus des postes de vente créés par les producteurs eux-mêmes.

Indirectement, les taxis, bus collectifs et entreprises de transport bénéficient de cette activité économique par l'acheminement des producteurs, leurs cargaisons et la clientèle jusqu'au lieu du marché les vendredis et samedi, (plus de 6 000 véhicules présents sur le site). Ce marché représente une alternative au marché conventionnel de la ville de Cuzco. La clientèle toujours plus nombreuse y trouve une diversité de produits de qualité à des prix beaucoup plus accessibles que ceux pratiqués par les revendeurs, ainsi qu'un relationnel nouveau et direct avec les producteurs qui lui permet de mieux connaître la qualité et l'origine des produits achetés.

Principaux résultats

- Marché rémunérateur pour 5 000 petits et moyens producteurs des 13 provinces de la région de Cuzco
- Hausse du volume de produits alimentaires de 28 % par an entre 2004 et 2012
- 25 000 consommateurs en moyenne sur le marché (classes populaires pauvres et classes moyennes de différents quartiers de Cuzco)
- Chiffre d'affaires moyen hebdomadaire du marché de US \$ 418 856 (331 150 EUR)
- Reconquête de la valeur ajoutée et amélioration du revenu des producteurs (le revenu net annuel moyen est de US \$ 3 360 (2 560 EUR) quand le revenu moyen des producteurs est de US \$ 3 000 (2 370 EUR))

Types d'innovation principaux :

Organisationnel : - organisation et gestion d'un marché régional par une OP

Managériale : - formation aux techniques de vente, à la qualité et l'hygiène alimentaire
- formation de leaders paysans

Institutionnelle : - partenariat entre une OP et une collectivité locale

Description des processus vecteurs d'innovations

Depuis 2007, AVSF et son partenaire local le CADEP (Centro andino de educación y promoción "José María Arguedas"), accompagnent l'ARPAC pour renforcer ses capacités de gestion, d'accès aux marchés et de plaidoyer politique. AVSF a ainsi contribué à l'amélioration de la qualité des produits vendus sur le marché et à la dynamisation et au renforcement de la base sociale de l'ARPAC, constituée des producteurs membres de 12 provinces de Cuzco (zones tropicales humides de vallées et zones de hautes terres).

De nombreux producteurs, hommes et femmes, et vendeurs sur le marché se sont formés aux techniques de vente et de marketing, ainsi qu'à la qualité et l'hygiène alimentaire. Ils ont reçu des appuis plus ponctuels sur les techniques de communication et de promotion. L'action a également ciblé le renforcement de l'ARPAC, l'amélioration de son organisation interne entre les différents niveaux de la structure (régionales, provinciales...) et de sa gouvernance. L'ARPAC est une organisation paysanne régionale organisée avec des représentations au niveau provincial (12), distritale, communale, puis des groupes de paysans organisés. Pour la gestion du marché, il existe un comité organisateur ainsi que des sous-comités par type de produits.

Une école de formation de leaders paysans, conçue par le projet, a ainsi permis de former une quarantaine de membres et dirigeants locaux sur différents thèmes relatifs à la participation citoyenne et au rôle des organisations paysannes pour la défense des intérêts de l'agriculture familiale mais également à la production agroécologique locale pour l'alimentation des villes. Le renforcement de l'ARPAC a contribué à accroître son influence, au-delà de l'espace du marché en tant que tel.

Dès 2004, l'ARPAC, alors jeune organisation sans expérience, s'était battue pour obtenir l'ouverture du marché auprès des administrations chargés de délivrer les autorisations : la ville de Cuzco et la Direction Régionale de l'Agriculture. Elle obtint la cession à titre provisoire d'un espace de foire agricole ainsi que de l'appui technique et logistique pour le fonctionnement du marché. Dans un contexte de fragilité voire de disparition de la plupart des organisations paysannes au Pérou, l'ARPAC a obtenu le soutien des autorités des districts et des provinces d'origine de ses produits. En mai 2012, les principaux dirigeants de l'ARPAC, des maires de deux provinces et de trois districts producteurs sont parvenus à se réunir à l'Assemblée nationale avec la Vice-Présidente de la République et des députés de la région de Cuzco pour négocier la mise à disposition définitive du terrain dédié aux foires agricoles.

L'ARPAC s'est peu à peu construite une image nationale grâce à son originalité mais surtout parce qu'elle incarne un modèle d'organisation paysanne dynamique, capable de gérer un marché paysan d'envergure régionale apportant une offre locale de produits identitaires, de qualité et à prix juste pour les producteurs comme pour les consommateurs.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
ARPAC	OP	Représente les paysans	Appui à l'organisation des producteurs et à la mise en marché
CADEP	ONG	Appui et conseil à l'OP	Partenaire local d'AVSF
Ville de Cuzco, direction régionale de l'agriculture	Collectivité locale	Propriétaire du site du marché ; autorisation de mise en marché	Cession d'un espace de foire agricole et appui méthodologique au fonctionnement du marché
AVSF	ONG	Appui et conseil à l'OP	Renforcer les capacités de gestion et d'accès au marché
CE, AFD, Fondations Frères de nos frères et Rabobank	Partenaires financiers	Finance les projets de soutien aux producteurs	

Défis

Les paysans membres de l'ARPAC se sont organisés pour approvisionner les consommateurs de Cuzco, en créant un marché régional organisé et géré par ses producteurs membres. Cette initiative qui a un impact socio-économique important pour les paysans de la région, sollicite des compétences organisationnelles et commerciales de la part de l'OP, acquises notamment par la formation de ses cadres. Un autre défi est l'amélioration des mécanismes de définition des prix au consommateur par section de produits, gardant comme principe premier des prix abordables aux consommateurs et juste pour le producteur. Des commissions sur chaque section de produits travaillent en ce sens.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Marché très fréquenté (proche de la zone touristique de la ville de Cuzco et accessible)	Autorisation des collectivités pour mise à disposition puis cession du terrain pour l'organisation du marché
Soutien des collectivités locales à l'installation d'un marché paysan	

Changement d'échelle

Les bons résultats socio-économiques du marché des producteurs de Huancaro ont été valorisés par les autorités nationales en 2011 dans le cadre d'une loi de promotion du développement des marchés de producteurs. Celle-ci a pour objectif de promouvoir ce type de marché sur tout le territoire national, afin d'améliorer l'insertion des communautés paysannes dans l'économie marchande et la commercialisation directe entre producteurs et consommateurs.

Dans les provinces de la région de Cuzco, et faisant suite à la demande des producteurs de l'ARPAC et des consommateurs, certaines collectivités locales ont initié la reproduction de marchés paysans au niveau des chefs lieu.

Principaux enseignements

La concertation entre des collectivités locales et une OP (avec ses différents niveaux sur le territoire) a été un facteur déterminant de la réussite de cette expérience et du développement de l'économie paysanne dans la région. Outre la création, l'organisation et la gestion d'un marché d'envergure par une OP, ce partenariat qui facilite l'implication des producteurs et la prise en compte de leurs demandes dans les politiques locales est un bon exemple de système agroalimentaire territorialisé.

Projet porté par :



En partenariat avec :



Contacts :

AVSF au Pérou : Carlos Lopez, Coordinador Nacional AVSF en el Peru, Av. Horacio Urteaga 1818 – Jesus Maria – Lima – PERÚ

Téléfax: +51 -(01) 461-0492 ; En France : Barbara Guittard, Chargée de programme Andes (b.guittard@avsf.org); 04 78 69 67 89

Crédits photos : AVSF

Liens : <http://www.mercadoscampesinos.com/peru/materiales/ferias-y-mercados-de-productores-hacia-nuevas-relaciones-campo-ciudad>

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Sénégal : des mini-laiteries coopératives à la reconquête des marchés urbains



En l'espace de 2 ans, la collecte de lait effectuée par la fédération de coopératives Nafooré Biroobé (région de Kolda, Casamance) a doublé. Les éleveurs du département de Vélingara ont accru la production laitière, en diversifiant les produits et en développant une mini-laiterie coopérative (Larogal Aynakobé), connectée à des marchés urbains où la demande est en forte croissance. L'ONG AVSF a accompagné l'émergence de cette filière locale.

Pays et localisation du projet : Sénégal, Kolda, Vélingara

Mots clefs : mini-laiterie, coopérative, produits transformés

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Bien que le secteur de l'élevage soit une composante essentielle de son économie, le Sénégal continue d'importer la majeure partie des produits laitiers qu'il consomme, estimée à 60 milliards de FCFA par an. L'élevage occupe une place stratégique dans la région de Kolda en Casamance. Elle possède des potentialités pastorales élevées et fournit à elle seule 20 % de la production nationale de lait. Mais certaines contraintes techniques et logistiques empêchent les producteurs de lait de répondre à une demande urbaine croissante. Pourtant, les produits laitiers locaux jouissent d'une très bonne réputation auprès des consommateurs urbains. Dans les zones de collecte, ils sont souvent vendus à des prix compétitifs par rapport aux importations. Par ailleurs, insatisfaits des services et des prix fournis par les unités de transformation privées, les éleveurs ont mis en place des mini-laiteries coopératives afin de maîtriser le développement d'une filière locale, de la collecte à la commercialisation en passant par la mise sur le marché de nouveaux produits.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Chaque coopérative d'éleveurs possède une mini-laiterie. Les éleveurs collectent eux-mêmes leur lait et livrent la totalité à la laiterie. Ils sont rémunérés chaque mois en fonction du volume livré et les bénéfices de la laiterie sont réinvestis dans d'autres activités ou utilisés comme petit crédit pour les éleveurs, par exemple lorsqu'ils sont confrontés à des problèmes familiaux. Chaque mini-laiterie emploie trois salariés : le gérant, le technicien de surface et le collecteur/vendeur qui livre les productions à des boutiquiers et des points de vente dans des endroits stratégiques de la ville.

Les acteurs de la filière sont coordonnés par un comité de pilotage spécialement mis en place pour arbitrer entre eux et développer les stratégies offensives de prise de parts de marché. Les décisions sont prises au consensus par le comité de gestion de la mini-laiterie. Grâce à sa capacité à constituer des stocks, la coopérative fournit également des intrants sanitaires et alimentaires aux éleveurs sous forme de crédit remboursable en livraison de lait.

Principaux résultats

- Doublement de la collecte de lait en 2 ans (de 86 000 litres à 153 000 litres entre 2010 et 2012) par la fédération de coopératives Nafooré Biroobé
- Augmentation du prix du litre de lait aux producteurs
- Hausse du chiffre d'affaire des unités de transformation : ente + 60% et +70% en 2 ans
- Clientèle de 3 000 nouveaux consommateurs

Description du processus porteur d'innovations

Les coopératives laitières de base sont regroupées au sein d'une union dénommée Nafooré Biroobé et composée en 2014 de 158 membres dont 53 femmes. Les femmes occupent historiquement une place importante dans la filière. 17 d'entre elles font partie des instances de décision de Nafooré Biroobé . La concertation met autour de la table de négociation les acteurs de tous les maillons de la filière. Ceux impliqués dans la transformation et la commercialisation des produits sont : les coopératives d'éleveurs et leur fédération Nafooré Biroobé , les mini-laiteries dont les éleveurs sont propriétaires, les boutiquiers grossistes, les petits revendeurs, les employés des kiosques et les structures étatiques de contrôle de qualité.

D'autre part, face à la concurrence du lait en poudre importé, le projet innove par la transformation et le conditionnement qui permettent de fabriquer de nouveaux produits tels que le lait caillé sucré, le lait frais pasteurisé, le yaourt et le thiacy (fromage blanc au couscous de mil) pour cibler de nouveaux clients comme les restaurants. Ces produits locaux dérivés du lait sont emballés dans des pots, bouteilles et sachets qui portent les logos des coopératives de fabrication. Afin de toucher toutes les catégories sociales, ils sont commercialisés sous plusieurs formats (litre, 500 ml, 250 ml, 125 ml).

Pour faciliter la visibilité des produits, des kiosques peints aux couleurs des coopératives sont mis en places dans les points stratégiques des villes. Cette communication est relayée par des émissions radios, des spots publicitaires et des tee-shirts aux logos des coopératives pour sensibiliser les consommateurs sur la valeur nutritive de ces produits locaux.

Types d'innovation principaux :

- | | |
|-------------------|--|
| Organisationnel : | Concertation interprofessionnelle |
| | Gouvernance participative |
| Technique : | Nouveaux produits laitiers transformés |

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Maison des Eleveurs	Association d'éleveurs	Fournissent les matières premières	Adhère à la mini-laiterie Participe au comité de pilotage
Mini-laiteries	Coopérative	Collecte du lait Transforme le lait	Participe au comité de pilotage
Grossistes	Privé	Distribue les produits	Participe au comité de pilotage
Kiosques urbains	Appartient à la coopérative	Distribue les produits	Participe au comité de pilotage
Petits revendeurs	Privé	Distribue les produits	
AVSF	ONG	Conseil sur la structuration de filières et sur les techniques d'élevage	Amélioration de la production en saison sèche
AFD, Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien financier	

Défis

Si l'approvisionnement est désormais continu aussi bien en hivernage qu'en saison sèche, certaines contraintes zootechnique et logistique empêchent les producteurs de lait de répondre à une demande croissante et exigeante. L'élevage laitier extensif limite la production laitière par vache et le prix des fourrages reste élevé, durant une saison sèche qui dure près de 8 mois. Pendant l'hivernage au contraire, les unités ne sont pas en mesure d'absorber toute la production dont une partie n'est pas valorisée jusqu'aux consommateurs. L'amélioration de la logistique par des camionnettes, moto tricycles et caisses de conservation devient incontournable pour accéder aux autres marchés régionaux. Le déficit de kiosques de vente, aussi bien dans le département de Vélingara que dans les autres régions (Tambacounda, Dakar, etc.) représente une perte de bénéfice de 130 FCFA pour chaque litre de lait vendu. Ces kiosques sont beaucoup plus attrayants pour les consommateurs et offrent plus de visibilité.

Facteurs favorables	Freins à surmonter
Produits locaux réputés auprès des consommateurs	Outils de collecte insuffisants
Prix accessible et compétitif / produits importés	Faible production laitière en saison sèche
Forte demande des consommateurs urbains	Faible logistique et manque de kiosques de distribution

Changement d'échelle

La mini-laiterie Larogal Aynakobé a été mise en place avec l'appui de l'ONG AVSF en 2002. Depuis, elle a gagné un prix organisé par le ministère de l'Élevage, et a reçu des subventions d'équipement du gouvernement pour lui permettre d'acquérir du matériel renforçant ses capacités de collecte et de transformation. L'initiative du gouvernement est un coup de pouce qui pourrait faire tache d'huile sur la filière lait locale. Au niveau de la valorisation des produits, la mini-laiterie songe à mettre en place un label régional 'Casamance'. AVSF suit ce changement d'échelle par des formations et un nouveau plan d'affaires.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

La concertation entre les acteurs a permis de fixer des prix médians profitables à chacun et concurrentiels par rapport aux produits importés. Ainsi, le lait frais pasteurisé et le lait caillé sucré sont vendus à 500 FCFA le litre, un prix compétitif sur les marchés urbains sénégalais (le litre de lait UHT à Dakar coûte environ 1200 FCFA et le litre de lait reconstitué à partir de lait en poudre environ 400 FCFA). Le thiacy et le yaourt coûtent en moyenne 1 600 FCFA le litre.

Malgré un segment très concurrentiel (lait pasteurisé, caillé et concentré de marques européenne et locale fabriqués à partir de poudre de lait importée), les prix compétitifs et la qualité des produits laitiers issus des mini-laiteries coopératives permettent à l'agriculture familiale locale de gagner graduellement des parts de marché.

Projet porté par :



En partenariat avec :

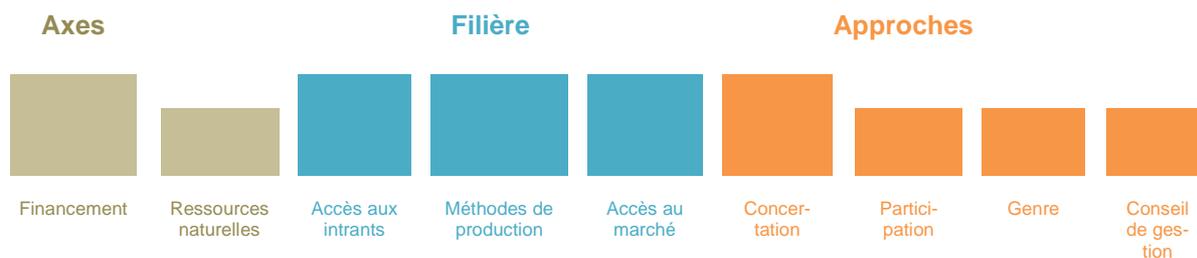


Contacts : s.mason@avsf.org

Crédits photos : AVSF

Liens : Liens : www.avsf.org

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Sénégal: participation d'une fédération d'organisations paysannes au capital d'une banque publique



La prise de participation au capital de la banque agricole publique du Sénégal, a permis à la FONGS d'acquies un siège au conseil d'administration et d'exercer une influence sur les orientations du crédit agricole en faveur des stratégies de diversification des agriculteurs familiaux. En outre, la FONGS a expérimenté un système de crédit-investissement.

Localisation : Sénégal

Mots clefs : Fongs, CNCR, CNCAS, prise de participation au capital, banque rurale

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

La Fongs (Fédération des ONG/Action Paysanne du Sénégal) est l'une des plus importantes OP faitière d'Afrique de l'ouest. Au Sénégal et dans la sous-région, elle a joué un rôle clé dans la construction du mouvement paysan durant les dernières décennies. A partir de 1987, elle lance une série d'initiatives de financement rural au sein d'un programme « Epargne et Crédit », dans l'optique de déboucher sur une alliance entre une banque rurale et une fédération paysanne. Le projet de la Fongs est de faire de la CNCAS (Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal) la banque des paysans. Les objectifs opérationnels sont de prendre une participation dans le capital de la CNCAS, d'y drainer l'épargne des membres de la Fongs et de mettre en place de nouvelles lignes de crédit pour les exploitations familiales. La CNCAS est depuis 1984, l'acteur incontournable du financement agricole, en particulier dans les bassins rizicole et arachidier.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Au début, la CNCAS ne finançait que les projets liés aux filières de rente comme le riz et l'arachide. Une corrélation a été ainsi observée entre le volume de crédit rural et la progression des surfaces irriguées : entre 1987 et 2009, on est passé de 100 millions FCFA à plus de 5 milliards d'en-cours et de 20 000 hectares à 75 000 hectares dans la vallée du fleuve Sénégal. Le crédit a été ensuite élargi au maraîchage et au coton. Aujourd'hui, toutes les filières peuvent bénéficier de crédits de la CNCAS.

Entre 1988 et 1992, la FONGS lance un fonds d'appui aux initiatives de base et entre 1989 et 1993, les premières expériences de crédit à moyen et long terme ont lieu avec un crédit femmes avec un fonds de 200 à 300 millions de FCFA géré par la commission féminine de la Fongs.

Parallèlement, la FONGS a mis également en place à cette époque un fonds de garantie (192 millions) pour renforcer le partenariat avec les banques privées, afin de faciliter le financement des services économiques des associations paysannes.

En 2006 enfin, la FONGS crée un projet expérimental de ligne de crédit destinée à financer l'investissement pour développer et transformer les exploitations familiales. Ce mécanisme a impliqué 9 mutuelles d'épargne et de crédit locales.

Principaux résultats

- Baisse des taux d'intérêt de la CNCAS (de 22 % en 1987 à 7,5 % depuis 1997) et des frais d'accès au crédit
- Adaptation des produits financiers aux réalités des exploitations familiales
- Meilleure valorisation de la production grâce au programme FAIR
- Modernisation agroécologique des exploitations dans le bassin arachidier grâce à la combinaison agriculture-élevage (FAIR)
- Sécurisation foncière des surfaces de maraîchage (FAIR)

Types d'innovation principaux :

Institutionnel : Partenariat entre une OP et une banque agricole publique

Financière : Expérimentation d'un crédit-investissement participatif
Diversification de l'offre de crédit

Description du processus porteur d'innovations

Avec le soutien de la Banque mondiale, l'Etat sénégalais a ouvert le capital de la CNCAS aux organisations paysannes. En 1990, la Fongs finalise sa prise de participation grâce à des partenaires internationaux, à hauteur de 4,35 % du capital de la CNCAS (soit 100 millions de FCFA), ce qui lui procure un siège au conseil d'administration. Elle rembourse un prêt à taux zéro en dix ans grâce aux cotisations de ses membres. Parallèlement, d'autres organisations entrent dans le capital de la CNCAS (Association Nationale des Maisons Familiales Rurales, Fédération Nationale des Groupements de Promotion Féminine).

Concernant le programme FAIR, l'approche basée sur la demande est déterminante, puisqu'ici les types d'activités finançables ne sont pas fixés par avance. C'est le porteur de projet qui choisit lui-même son activité pourvu qu'elle soit licite et adaptée aux besoins de son exploitation familiale.

Le bénéficiaire du crédit-investissement est au cœur du processus en ce qu'il participe à l'élaboration de son projet, et à la définition de l'échéancier de remboursement. L'objectif est que le bénéficiaire et le fonds travaillent en partenariat. De fait, les outils du FAIR ont été conçus de manière participative entre l'équipe administrative, les mutuelles, et les bénéficiaires, ce qui a permis de responsabiliser ces derniers. De plus, l'installation de cellules régionales d'appui aux initiatives économiques (Craie) ont permis de vérifier la pertinence des projets selon les caractéristiques de chaque zone agroécologique.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
FONGS	Fédération paysanne	Représente les unions de paysans	
CNCR	Confédération paysanne	Représente 284 fédérations paysannes	
CNCAS	Etablissement bancaire national		Diversification de l'offre de crédit
Banque mondiale	Institution internationale	Partenaire financier	Ouverture du capital de la CNCAS aux organisations paysannes

Novib	ONG	Partenaire financier	
EED	ONG	Partenaire financier	
Gouvernement Luxembourgeois	Etat	Partenaire financier	Mise en place du FAIR
SOS Faim	Belgique et Luxembourg	Appui stratégique	Mise en place du FAIR

Défis

La seule présence au conseil d'administration de la CNCAS ne suffit pas pour influencer favorablement toutes les décisions. Etablir un véritable partenariat entre la FONGS et la CNCAS, où cette dernière deviendrait un partenaire technique du réseau des mutuelles créées par des membres de la FONGS est un défi majeur. Ceci permettrait en outre d'accroître les compétences des mutuelles, de disposer d'un système de refinancement du réseau pour qu'elles deviennent de véritables nœuds de services financiers articulés au système bancaire. En complément, disposer d'une bonne capacité de pression sur les partenaires publics s'avère décisif mais insuffisant dans la pratique.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Création de la CNCAS par l'Etat sénégalais	Impayés et faible taux de remboursement auprès de la CNCAS
Soutien de l'AFD et la Banque mondiale	Augmentation du capital de la banque

Changement d'échelle

Les initiatives de la Fongs en matière financière reposent sur un double constat : la nécessité de construire des synergies entre l'action de l'Etat et celle des acteurs paysans d'une part, et d'expérimenter une modèle de crédit-investissement accessible aux exploitations familiales d'autre part. La gouvernance mixte d'une banque de développement agricole est répliquable dans des pays voisins, si les conditions institutionnelles et politiques le permettent, comme l'existence de pratiques de dialogue et de concertation entre les deux parties prenantes.

Principaux enseignements

La participation de la FONGS au capital de la CNCAS a servi de levier pour renforcer les capacités des familles paysannes dans leurs projets de développement et de modernisation des exploitations. Elle a permis de réorienter certaines politiques publiques de gestion des financements destinées au secteur agricole (centralisation des lignes de crédit). Enfin elle a contribué à améliorer la compréhension par les paysans des mécanismes de fonctionnement et de prise de décision d'une institution bancaire, et sur cette base, à faire des propositions favorables aux familles paysannes.

Projet porté par :

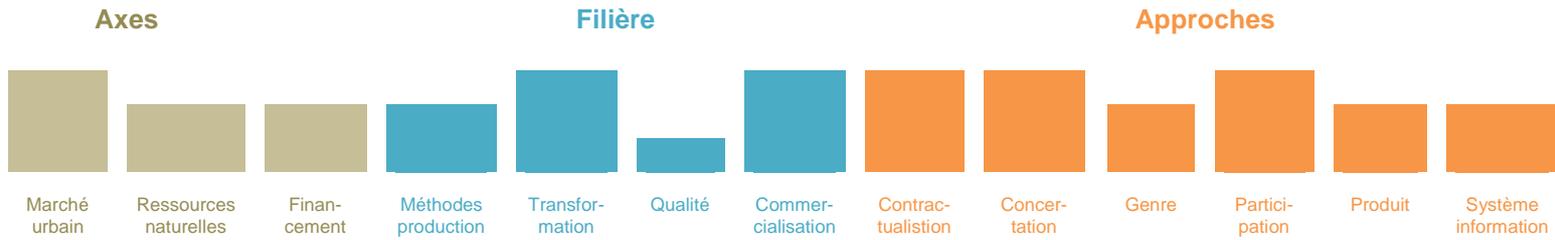


En partenariat avec :



Contact : B.P. A 269, THIÈS, SÉNÉGAL - Tél. : (221) 33 939 58 58 - fongs@orange.sn

Crédit photo : FCA – SOS Faim - Auteur de la fiche : Samuel Féret



Sénégal : diversification des filières céréalières pour approvisionner les marchés urbains



Dans le bassin arachidier du Sénégal, des paysans augmentent leurs volumes de production de céréales (mil, maïs) pour l'autoconsommation et les marchés urbains. Enda Graf Sahel et le Gret accompagnent le développement de ces cultures vivrières et leur transformation, pour permettre aux producteurs d'accroître leurs revenus et de les encourager à augmenter les surfaces emblavées, dans un contexte de culture arachidière déclinante.

Localisation : Sénégal

Mots clés : vivrier, filière, transformation, diversification, mil

Contexte de l'expérience dans lequel les innovations ont été développées

Le Sénégal est historiquement un important producteur d'arachides : 1^{er} producteur au monde d'huile d'arachide, la culture a fait vivre jusqu'au tiers de la population du pays. Mais la crise que traverse la filière fragilise aujourd'hui les exploitations familiales, et les revenus tirés de la culture d'arachide ne permettent plus aux familles paysannes de satisfaire leurs besoins. La monoculture intensive d'arachide a également appauvri les sols du bassin arachidier. Par ailleurs, le pays est très dépendant des importations de riz et de blé. En effet, l'urbanisation et le changement de régime alimentaire consolident la place du pain, des pâtes alimentaires et du riz (disponibilité toute l'année et plats rapides à cuisiner), au détriment des céréales traditionnelles peu transformées (mil, sorgho) qui nécessitent plus de temps de préparation. Dans le cadre du projet de Promotion des organisations et des filières au Sénégal (Profils), le Gret et Enda Graf interviennent dans le Sud de ce bassin arachidier (régions de Kaolack, Kaffrine et Fatick) pour appuyer la diversification des exploitations vers des cultures vivrières : mil, maïs, sorgho. Le dispositif inclut le soutien à la production et au stockage, l'amélioration de l'approvisionnement des unités de transformation des régions de Dakar et de Thiès, ainsi que l'appui à la commercialisation.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

La disponibilité des équipements de traitement post-récolte (batteuses mobiles) a été améliorée, pour diminuer les impuretés et permettre ainsi la production d'un mil propre et adapté à la consommation en milieu urbain. Les paysans étaient en effet bien souvent obligés d'attendre, jusqu'à deux mois après la récolte, pour effectuer le battage en prestation de service. Cela occasionnait beaucoup de pertes lors du stockage prolongé aux champs ainsi que des risques de bradage des récoltes et de décapitalisation pour faire face aux besoins pressants de trésorerie. La mécanisation des

opérations de battage et de triage permet aussi de répondre aux exigences des transformateurs en termes de qualité de la matière première et d'assurer des débouchés aux producteurs.

Principaux résultats

- 300 ménages ont augmenté leur production vivrière et leur stock d'autosuffisance alimentaire
- Hausse des revenus céréaliers des exploitations familiales (+ 20 %)
- Plus de 80 % des stocks de céréales vendus aux transformatrices de Dakar
- Structuration d'une filière à travers les relations entre OP et unités de transformation

Types d'innovation principaux

Institutionnel :

- amélioration des rendements en mil et maïs par l'utilisation de semences certifiées
- concertation entre acteurs pour la structuration d'une filière céréalière
- valorisation des produits locaux au travers d'une campagne de sensibilisation avec une association de consommateurs
- crédit stockage lié à un dispositif de commercialisation groupée

Description des processus vecteurs d'innovations

Les processus à l'œuvre dans ce projet d'appui à l'accroissement de la production céréalière pour le marché, convergent vers la construction d'une chaîne de valeur. Comme les cultures vivrières ne constituent pas à elles seules une source de revenus suffisante pour les exploitations familiales, le défi a consisté à générer de la valeur ajoutée par des activités de transformation primaire dont le produit (mil décortiqué) est destiné au marché urbain (transformateurs secondaires), répondant ainsi à sa demande en termes de qualité mais aussi de disponibilité.

Au préalable, le développement de la production céréalière a été permis par l'accès à des semences améliorées et par une sécurisation de l'environnement économique des producteurs. A cet effet, un partenariat entre une OP et une mutuelle a permis de procéder à un test de warrantage (crédit stockage où la récolte est mise en hypothèque). Ce dernier permet aux producteurs de subvenir à leurs besoins en trésorerie en évitant qu'ils ne bradent leur stock céréalier en période de soudure ou de saturation du marché (prix bas).

Au niveau de la transformation, des moulins ont été mis en place pour faciliter la préparation et la consommation du mil au sein des familles paysannes. La gestion des moulins dans chaque village est assurée par un comité majoritairement composé de femmes. Le service du meunier est rémunéré à raison de 35 FCFA par kilo transformé.

Le partenariat entre l'OP et l'association de transformatrices a permis d'accéder aux marchés urbains. Une campagne de sensibilisation a été menée avec une association de consommateurs afin de promouvoir les produits transformés et mieux valoriser les produits locaux.

Enfin, la mise en place d'un système d'information sur les marchés (SIM) a permis de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs désormais informés en temps réel sur les prix des produits.

Ce dispositif opérationnel à moindre coût (par radio notamment) a également permis de résoudre le problème des zones déficitaires en informant producteurs et commerçants sur les zones où la demande est supérieure à l'offre.

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
ADAK	OP	Stockage, animation agricole	Mobilisation des producteurs et organisation de la commercialisation (crédit stockage)
Enda Graf	ONG	Appui à la production	Accroissement de l'offre de céréales et l'accès à des semences de qualité
U-IMCEC	IMF	Crédit	fourniture d'un crédit warrantage
Gret	ONG	Appui technique, conception du test warrantage	Organisation du test de stockage et appui à la capitalisation de l'expérience
Aproval	Association de transformatrices	Achat produits bruts, transformation, vente produits transformés	Valorisation de la production des exploitations familiales et accroissement de la disponibilité des produits transformés sur les marchés urbains
Union nationale des associations de consommateurs	Association de consommateurs	Sensibilisation à la consommation des produits locaux	Promotion des produits locaux et renforcement de la crédibilité des OP partenaires auprès des pouvoirs publics
UE, Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Financement du projet Profil (Promotion des organisations et des filières locales au Sénégal)	

Défis

La qualité des produits est un défi permanent. Les procédés de transformation doivent être améliorés au sein des entreprises, de même que la qualité de la matière première au stade de la récolte, afin de répondre aux attentes des consommateurs urbains et d'améliorer l'image des produits locaux. La variabilité des prix au long de l'année selon la disponibilité des céréales est également un défi important car le transformateur ne peut pas répercuter la hausse du prix de la matière première brute, en période de soudure notamment, sur le prix de vente du produit fini. Une baisse du coût de la matière première est à rechercher par une amélioration du rendement et des conditions de production, l'amélioration de la commercialisation et des relations producteurs- transformateurs.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Attrait des consommateurs urbains pour les produits locaux transformés	Gestion de la période de soudure et variabilité des prix
Partenariat stratégique avec l'association des transformatrices	Manque d'information des producteurs sur les marchés et les politiques agricoles et l'accès aux semences de qualité
Essor de l'alimentation de rue dans les grandes villes	Amélioration de la gestion de la qualité
Existence d'une organisation de producteur (conseil, commercialisation)	Liens entre les acteurs de la filière

Changement d'échelle

La hausse des prix des céréales importées en 2008 a montré que les consommateurs, notamment les plus pauvres, pouvaient substituer une partie de leur consommation de riz par des céréales locales. Cependant cette pratique se maintient si les écarts de prix entre céréales locales (moins chères) et céréales importées sont élevés et durables. A l'inverse, si ces dernières restent meilleur marché, la qualité supérieure des céréales locales transformées peut faire la différence auprès des consomma-

teurs. En l'état les analyses de prix sur le long terme montrent que les prix locaux sont moins volatils que les prix internationaux, les grandes industries ont donc tout intérêt à avoir une part de leur approvisionnement localement pour éviter des chocs de prix trop importants lors des crises de matières premières. L'Etat devrait accompagner cette dynamique et surtout convaincre le secteur privé de se tourner vers les filières locales.

Principaux enseignements

La transformation et le conditionnement des produits permettent d'augmenter la valeur ajoutée du produit, de créer de l'emploi et de générer de meilleurs revenus pour les agriculteurs familiaux. L'implication des organisations paysannes dans le processus de transformation primaire (première étape de décorticage) des produits céréaliers est une voie d'amélioration de la valorisation de leur production et de diversification des revenus.

Projet porté par :



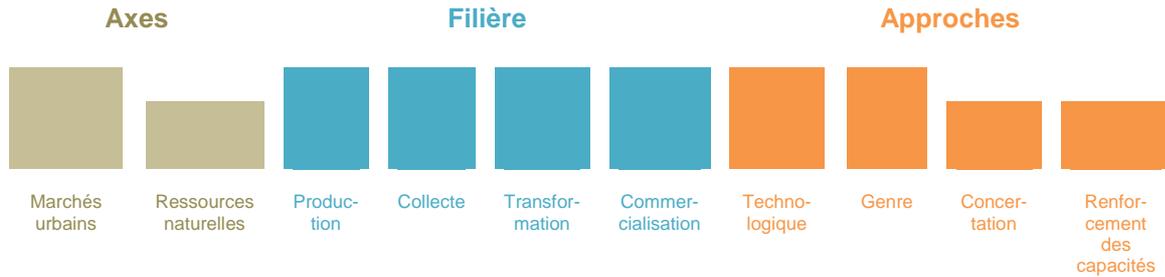
En partenariat avec :



Contacts : Emmanuel Seyni Ndione emmanuel.ndione@endagrafsahel.org

Crédit photo : enda graf Sahel

Liens : <http://www.> <http://www.endagrafsahel.org> www.gret.org www.infoconseil.sn



Sénégal : des produits laitiers de la zone sylvo-pastorale valorisés dans les zones urbaines



L'ONG italienne CISV (Comunità Impegno Servizio Volontariato), en partenariat avec l'ADENA (Association pour le Développement de Namarel), contribue à améliorer la structuration de la filière laitière du producteur au consommateur. Il s'agit de permettre d'une part, aux productrices d'avoir des revenus réguliers et d'autre part, aux populations urbaines de consommer des produits de qualité à des prix accessibles toute l'année.

Pays et localisation du projet : Sénégal, zone sylvo-pastorale

Mots clefs : fromage, Lait Caillé, Qualité, Marché Urbain De Dahara, Touba et Dakar, zone silvo-pastorale du Ferlo

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

Les exploitations familiales de la zone sylvo-pastorale au Nord du Sénégal dénommée Ferlo, **vivent essentiellement au tour de l'élevage**. Ils produisent à eux seuls 95 % du lait local consommé dans le pays. Ces petits élevages familiaux, éloignés des villes, disposent de peu de moyens pour commercialiser leurs produits, alors que la demande est très forte. Faute de pouvoir les acheminer dans de bonnes conditions vers les villes, ils tentent de les vendre sur les marchés les plus proches, où le lait est en surabondance, notamment à la saison des pluies.

La CISV est impliqué depuis plusieurs années dans des programmes de renforcement des organisations paysannes des éleveurs dans la zone sylvo-pastorale du Ferlo. Au départ, l'idée était de valoriser le surplus de production de lait de vache pendant l'hivernage pour améliorer les revenus des producteurs, cette valorisation passant par la fabrication de plusieurs variétés de fromages typiques de la zone sylvo-pastorale du Ferlo.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Un système de collecte du lait frais qui met en réseaux les producteurs/trices de la zone a été renforcé. Ce système a été structuré grâce à la mise en place d'une unité **laitière solaire à Namarel et un centre de collecte solaire délocalisé** (à Yoli, 15 km), ce dernier fournit le lait à la laiterie quotidiennement.

Les produits de la laiterie Namarel sont **devenus compétitifs sur les marchés urbains** face aux produits à importés à base de lait reconstitué grâce à des efforts sur la **qualité du produit**, à la mise en marche d'une **qualité du service** auprès de consommateurs, et à une stratégie de marketing adaptée au contexte.

Les produits de la mini-laiterie de l'ADENA **sont positionnés sur au moins trois marchés urbains, à savoir les marchés de Dakar, Touba et Dahra**. Les ventes sur ces marchés **augmentent de 10% par an**.

L'impact social et environnemental de la laiterie de l'ADENA est visible dans la zone de production et dans la zone de vente, car le message du produit local et de l'implication des femmes est au cœur de la communication de l'OP : « Acheter les produits *Galo* c'est contribuer à la promotion de la femme rurale ». L'OP, en étant membre actif de plusieurs organisations nationales, offre une visibilité aux résultats sociaux de la laiterie.

Principaux résultats :

- Hausse du nombre de familles fournissant le lait à la laiterie : le nombre des productrices augmente de 13%, en passant de 60 à 68 (50 à Namarel et 18 à Yoli)
- Amélioration du revenu moyen des productrices de 9%, en tenant compte de la saisonnalité du lait, la fourchette par productrice (et par vache) est entre 4.500 F CFA/mois – 9.000 F CFA/mois
- Elargissement de la gamme de produits : lait caillé (sachet ¼ litre, pot ¼ litre, pot ½ litre, pot 1 litre, seau de 2,5 litres, seau de 5 litres, litre de lait en vrac), huile de beurre (bouteille de ¼ litre, ½ litre et 1 litre), fromage de vache (500-600 g), fromage de chèvre (300g) et fromage de brebis (300g)
- 300 producteurs/trices se sont formés aux normes d'hygiène et à des techniques pour produire du lait de meilleure qualité (soins vétérinaires, nourriture à donner aux vaches)
- Quinze jeunes ont été recrutés et formés pour collecter le lait chez les producteurs et l'acheminer à la laiterie.

Description du processus porteur d'innovations

L'innovation de la production de fromage à la laiterie de Namarel a été introduite et poussée par l'ADENA, en collaboration avec la CISV, au vu de l'expérimentation et la réussite des mêmes procédés au niveau national, qui furent capitalisées au sein de la FENAFILS (Fédération nationale des acteurs de la filière lait local du Sénégal). La fabrication de fromage constitue une réponse concrète pour la valorisation du produit local, pour prolonger la durée de conservation du lait.

L'utilisation du lait de chèvre et du lait de brebis a été proposée par l'ADENA, en partant du contexte local où la production de lait de vache subissait de fortes variations entre la saison des pluies et la saison sèche. Il était donc important d'utiliser un produit local disponible toute l'année. Les consommateurs urbains connaissent bien le fromage dans leur alimentation, mais il s'agit principalement de produits importés (caciotta et ricotta de vache, pecorino de brebis).

La filière repose sur les acteurs locaux, notamment les organisations paysannes et les institutions qui y œuvrent : les organisations paysannes (OP) sont au cœur des actions car elles sont en capacité de synthétiser les besoins des exploitations familiales membres (producteurs/trices), et savent identifier les opportunités de développement des activités agricole et interpréter les messages qui viennent du marché des produits laitiers (consommateurs). Les OP développent des compétences spécifiques pour renforcer le dialogue et favoriser la capitalisation des informations. La présence constante et la concertation avec les membres permet d'avoir un œil regard pour le producteur. La participation aux cadres de concertation nationale et sous-régionale permet de participer aux débats sur la promotion de l'élevage.

Types d'innovation principaux :

- Technologique : - amélioration de la qualité du lait collecté
 - fabrication de fromages
 - utilisation de l'énergie solaire pour l'unité de transformation et le centre de collecte
- Marché : - pénétration de nouveaux marchés urbains
- Institutionnel : - structuration d'une nouvelle filière
 - participation aux cadres de concertation nationale

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
ADENA Namarel	Partenaire local	Relais entre les productrices et l'unité de transformation de Namere, le centre de Collecte de Yoli et les consommateurs urbains finaux	
Ministère de l'élevage – Bureau Lait	Partenaire	Participation aux rencontres institutionnelles (par ex. La journée mondiale du lait)	
FENAFIL	Association locale, partenaire	Participation aux processus de communication et de plaidoyer sur la valorisation du lait local	
CISV	Porteur du projet	Coordination des activités du projet Soutien financier au projet	
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien financier au projet	

Défis

- Structuration de la filière de la collecte à la vente
- Optimisation du processus de collecte et de vente : diminuer les coûts de collecte et de transport, en assurant la chaîne du froid, de consolider le réseau commercial dans les villes.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Forte implication des ménages ruraux, surtout des femmes, culturellement responsables de la gestion du lait.	Accès aux zones, état des routes qui peut causer des problèmes en saison des pluies.
Bonne coordination entre la laiterie et le centre de collecte	Définition de la stratégie de collecte et de la stratégie commerciale
Demande de produits laitiers dans les zones urbaines	Faible production de lait en saison sèche

Changement d'échelle

L'appropriation de l'importance de promouvoir le «**consommer local**» pour tous acteurs, a permis d'engager un dialogue constructif entre les acteurs de la filière. A cet égard, le projet a un interlocuteur étatique, le Bureau du Lait auprès du Ministère de l'Élevage, en plus des OP, de la Fédération Nationale des Acteurs de la Filière Lait Local du Sénégal, et des ONG qui accompagnent le processus

de renforcement, etc. Les événements publics et des documentaires diffusés sur les chaînes TV nationales assurent une bonne visibilité aux produits laitiers locaux.

Principaux enseignements

Les innovations développées dans cette filière de produits locaux (produits fromagers, réseau commercial...) renforcent l'exploitation familiale, la capacité de résilience des productrices de lait dans une finalité de souveraineté et de sécurité alimentaire. Cette action s'inscrit dans une stratégie de plaidoyer des éleveurs et des produits de l'agriculture familiale auprès des décideurs locaux, dans la définition de politiques adaptées au contexte pastoral et au développement de ces filières.

Projet porté par :



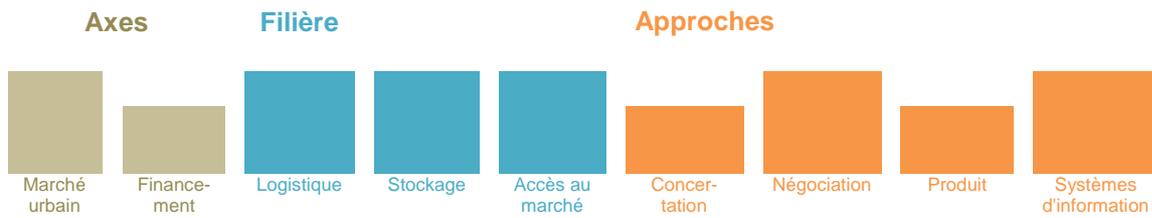
En partenariat avec :



Contact : ONG CISV Corso Chieri 121/6, 10132, Torino progettiATcivto.org

Crédit photo : CISV

Auteurs de la fiche : Simona Guida, Samuel Féret



Tanzanie : des marchés ruraux de semi-gros pour faciliter la commercialisation des productions vivrières



Afin d'améliorer l'accès au marché des produits agricoles des exploitations familiales, l'organisation paysanne Mviwata a impulsé la création de plusieurs marchés de gros dans des zones rurales de Tanzanie. Si l'impact attendu était de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs, les résultats sont très hétérogènes selon la localisation, la taille et le type de marché.

Pays et localisation : Tanzanie

Mots clefs : marché de gros, pouvoir de négociation

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

L'organisation paysanne Mviwata a dressé le constat que ses producteurs étaient exploités dans la chaîne alimentaire : le prix qu'ils obtenaient de la vente de leurs produits auprès des acheteurs était trop bas pour être rémunérateur. Par ailleurs, les paysans en état de concurrence mutuelle n'étaient pas organisés pour peser dans les négociations commerciales avec les autres acteurs. Ils n'échangeaient pas d'information sur les prix ni les marchés et n'avaient pas de lieu adéquat pour vendre leurs produits, sauf à la ferme.

Afin d'améliorer durablement les conditions de commercialisation et le prix de vente des produits agricoles de ses membres, Mviwata a développé un modèle de marché rural de gros situé dans les zones de production. Avec des ONG partenaires (Fert, Gret), Mviwata, a soutenu la construction des infrastructures de marché adaptées aux besoins de ses acteurs et a ensuite proposé des places de marché informelles. En suivant ce modèle, Mviwata a accompagné la création de six marchés ruraux de gros, pour que ses membres obtiennent de meilleurs prix grâce à une concentration géographique et physique de l'offre et des infrastructures de marché situées à proximité des exploitations familiales.

Quels types de changements ont apporté les innovations ?

Depuis 2004, neuf marchés de gros ont été mis en place à l'initiative de Mviwata, afin d'améliorer l'accès au marché pour les produits issus des petites exploitations familiales. Ils sont situés au cœur

de zones de production de maïs, riz paddy, légumes, banane, épices et poisson frais dans six régions différentes.

Ces activités ont été soutenues par des bailleurs de fonds et des ONG dans le cadre de trois projets successifs. Ces marchés de gros sont en grande partie spécialisés autour de quelques produits : maïs, pomme de terre, légumes, fruits, épices. Selon les marchés, différents services peuvent être proposés sur place aux producteurs : un système d'information des prix, des capacités de stockage, outils de pesage et de mesure de la qualité des grains, moulins à grains. Toutefois, des différences significatives entre marchés ruraux de gros existent, et peuvent expliquer leur attractivité ou inversement, leur manque d'activité.

Principaux résultats

- Prix plus favorable aux producteurs
- Amélioration de la qualité des produits
- 600 000 EUR de taxes de marché prélevées par le gouvernement local (en 10 ans)
- Hausse des quantités vendues sur les marchés de Kibaigwa et de Kinole

Description du processus porteur d'innovations

L'objectif initial des marchés ruraux de gros étaient : 1) concentrer les volumes afin de faciliter les transactions commerciales des principales matières premières ; 2) assurer des prix rémunérateurs aux producteurs et accessibles aux consommateurs urbains ; 3) fournir un environnement incitatif pour les échanges commerciaux ; 4) fournir des services manquants : nettoyage, pesage, assurance qualité, information sur les marchés et enfin 5) faciliter les relations entre acteurs dans un cadre formalisé.

Ils ont été construits dans deux types de zones. Les quatre premiers dans les villages de Tandaï, Tawa, Nyandira et Kibaigwa, où existaient des réseaux et des groupes locaux de Mviwata très actifs et parce que des marchés agricoles informels s'y étaient développés depuis plusieurs années. Les autres marchés ont été implantés dans des zones qui n'avaient aucun antécédent en matière de commercialisation de produits agricoles.

A cet égard, l'historique des marchés agricoles dans ces zones explique que les premiers aient une forte activité commerciale (Kibaigwa, Nyandira) tandis que les autres connaissent un faible dynamisme. Les quatre premiers sites sont également proches d'une capitale administrative régionale et se situent dans des zones de forte production agricole, et leur connexion au réseau de transport routier est satisfaisant.

A l'origine, Mviwata et Fert ont mis en place un comité de marché sous forme de société anonyme à responsabilité limitée (SARL). Mviwata ainsi que les autorités locales disposent de membres au sein du bureau de la société. Chaque marché est géré par un bureau comprenant cinq membres. Ces bureaux ont été fondés par Mviwata et d'autres entités : une institution de micro-finance ou des autorités locales. Ces dernières (Région, District, Ward) soutiennent le développement des filières agricoles.

Types d'innovation principaux :

- Marché : - création de marchés ruraux de gros dans plusieurs régions par une OP
- Organisationnelle : - partenariat entre une OP et des autorités locales
- OP impliquée dans la gestion d'une entreprise privée

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
Producteurs Acheteurs Mviwata	Producteurs Grossistes OP	Vend des produits agricoles Achète les produits agricoles Initiateur des marchés ruraux de gros	Copropriétaire du marché
Comité de marché SACCOS Conseil du district	SARL IMF Autorités locales	Gère le marché Soutien	Promotion du marché Copropriétaire du marché, entretien des voies d'accès, promotion du marché
Fert	ONG	Appui méthodologique et technique	
Gret	ONG	Appui méthodologique et technique	
AFD	Partenaire financier	Soutien financier	

Défis

Parmi les services les plus importants dont les paysans et commerçants auraient besoin sur un marché rural de gros, on trouve notamment: des balances fiables pour des transactions plus équitables, des entrepôts afin de stocker sur des périodes plus ou moins longues, des services d'épargne et de crédit à proximité du marché pour des transactions plus sûres, et divers petits équipements comme des appareils permettant de mesurer le taux d'humidité des grains. Un magasin vendant des intrants agricoles pourrait être aussi très utile pour les agriculteurs. Les défis généraux sont de remédier là où c'est nécessaire, à l'ensemble des facteurs déficients, sur les marchés sur lesquels ils se trouvent, afin que cela se traduise par une véritable amélioration du pouvoir de négociation des agriculteurs et par une capacité à tirer parti de la saisonnalité des prix.

Facteurs favorables	Obstacles à surmonter
Production agricole abondante et proche des marchés ruraux de gros	Système d'information des prix de marché inefficace pour les producteurs
Accessibilité des marchés et connections routières	Absence de système de financement agricole
Partenariat entre une OP et des autorités locales	Concurrence et manque de coordination des producteurs face aux acheteurs
Présence de moyens de pesée, de stockage adaptés pour les agriculteurs (selon le marché)	Absence de moyens de pesée, de stockage adaptés pour les agriculteurs (selon le marché)
Accès au crédit disponible (selon le marché)	Accès au crédit indisponible (selon le marché)

Changement d'échelle

Les marchés ruraux de gros à forte activité ont contribué à accroître la concurrence entre acheteurs, améliorant théoriquement le pouvoir de négociation des agriculteurs. Toutefois, cette amélioration n'a pas été aussi spectaculaire que prévu. Sous certaines conditions, la répliquabilité des marchés ru-

raux de gros initiés par Mviwata peut être pertinente. Des études comparatives menées par le Gret sur des marchés ruraux de gros au Burundi, Kenya et Rwanda et Ouganda montrent une diversité de contextes sur la situation des petits producteurs dans la chaîne alimentaire.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

L'expérience montre que parmi les autres contraintes, les conditions de mise en marché des produits agricoles est une contrainte structurelle forte puisqu'elle impacte directement les revenus agricoles. C'est également un point d'entrée pour résoudre ensuite d'autres problèmes comme l'accès aux services financiers, aux moyens de production et aux ressources naturelles.

Les marchés ruraux de gros peuvent être la solution la plus pertinente aux problèmes rencontrés mais ils ne le sont pas toujours : il existe d'autres solutions (vente en commun, construction de routes qui permettent la concurrence, information sur les prix via le téléphone portable, crédit...) qui peuvent être plus adaptées. Pour que les marchés ruraux de gros fonctionnent et bénéficient aux producteurs, ils doivent remplir certaines conditions.

En effet, les marchés ruraux de gros ne constituent pas la solution unique apte à résoudre le faible pouvoir de négociation des producteurs face à l'aval. Ce sont des marchés libres où se confrontent offre et demande, mais l'information y est asymétrique. En effet sur certains marchés, le principal problème est l'entente des acheteurs sur les prix : quand un producteur arrive sur le marché, il est aussitôt encerclé par des acheteurs qui lui proposent les mêmes prix d'achat, une situation qui ne lui permet pas de mener une véritable négociation : c'est à prendre ou à laisser. Dans la pratique, les agriculteurs ont un besoin urgent de liquidités, car ils ne disposent pas de services financiers, ou bien n'ont pas la possibilité d'attendre avant de vendre. Ramener des invendus à la ferme leur coûterait très cher en l'absence de capacités de stockage, notamment pour des produits périssables.

Projet porté par :

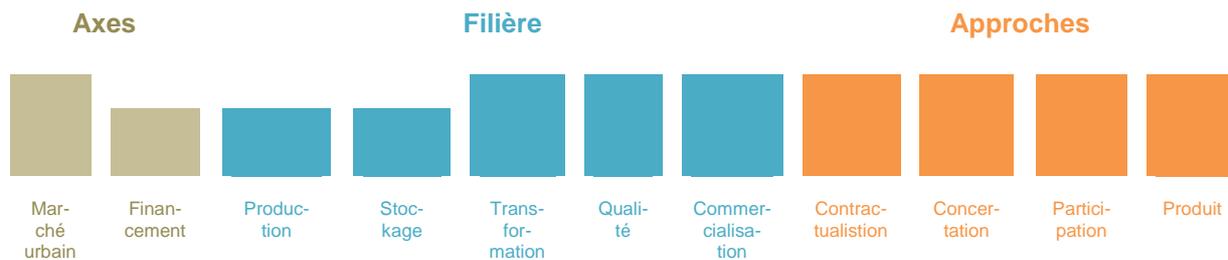


En partenariat avec :

MVIWATA

Contacts : levardATgret.org - Crédits photos : Mviwata - Liens : www.gret.org

Auteur de la fiche : Samuel Féret



Togo : un modèle entrepreneurial original pour un partage équitable de la valeur ajoutée



La structuration de la filière rizicole sur le modèle ESOP (Entreprises de Services et d'Organisations de Producteurs) organise la contractualisation entre producteurs et transformateurs. Au Togo, elle permet un meilleur partage de la valeur ajoutée et améliore les conditions de vie des 463 agriculteurs familiaux de la région de Blitta. En trois ans, les parts de marché du riz local ont doublé.

Pays et localisation du projet : Togo
Mots clefs : ESOP, Togo, Bénin, Riz

Contexte du projet dans lequel les innovations ont été développées

La filière riz est vitale pour l'économie togolaise. Chaque togolais en consomme en moyenne 15 kg par an, ce qui représente 90 000 tonnes par an pour l'ensemble de la population. En 2008, la production togolaise ne couvrait qu'un peu plus de 50 % de cette demande en riz, le reste étant couvert par les importations. Or, avec la hausse des prix des matières premières, le riz importé est devenu moins compétitif et la production nationale, susceptible de trouver plus de débouchés, a considérablement augmenté jusqu'à couvrir en 2011 plus de 75 % de la demande nationale en riz. Ainsi, dans l'optique de conquérir les marchés urbains, le maintien et le développement de filières valorisant le riz local est une stratégie primordiale pour les organisations d'agriculture familiale.

Quels types de changements ont été apportés par les innovations ?

Le rééquilibrage du partage de la valeur ajoutée en faveur des agriculteurs familiaux est le principal changement. La baisse du coût de production a permis une augmentation de la valeur ajoutée, donc du bénéfice à partager entre les différents acteurs de la filière riz. L'augmentation des ventes a multiplié cette augmentation des bénéfices. Le mode de gouvernance choisi, qui associe les producteurs aux décisions des SARL de type ESOP a quant à lui permis que cette augmentation des bénéfices soit équitablement partagée.

Principaux résultats

- Baisse des coûts de production et hausse des rendements en riz par 4 entre 2010 et 2013
- Amélioration de la qualité du riz transformé et prix de vente compétitif / riz importé
- Hausse du revenu des producteurs familiaux de 16 % entre 2011 et 2012

- Création de 430 emplois dans la région de Blitta

Description du processus porteur d'innovations

Sous statut privé (SARL), les ESOP sont des interfaces entre producteurs et consommateurs urbains, contribuant à la structuration des filières agricoles tout en offrant un modèle de gouvernance qui oblige les différents acteurs à s'accorder sur des objectifs communs. Ces éléments peuvent faire du modèle ESOP une réponse aux difficultés de l'agriculture familiale pour être à la fois compétitive et rémunératrice.

Le fonctionnement de ce modèle permet de structurer les filières, de la production à la commercialisation, tandis que le mode de gouvernance des ESOP et du réseau des ESOP (RESOP) oblige les différents acteurs à identifier des objectifs communs.

Les ESOP constituent un maillon clé du développement de chaînes de valeurs agroalimentaires locales : en associant des producteurs organisés et des entreprises de transformation, elles donnent aux petits producteurs un accès durable aux marchés urbains au sein d'une interprofession. Les ESOP prennent ainsi en compte la distance et la complexité existant entre producteurs isolés et marchés urbains, qu'elles soient géographique, économique, sociale ou culturelle.

Au niveau du RESOP, l'ONG ETD appuie l'élaboration des stratégies de commercialisation et de communication, qu'il met en partie en œuvre au niveau national. A ce titre, ETD a défini une marque « *Délice* » pour différencier le riz local issu de l'agriculture familiale. Le riz des ESOP est donc vendu sous cette marque, que ce soit sur les marchés locaux, régionaux ou nationaux.

Types d'innovation principaux :

- Institutionnel : - Alliance entre OP et entreprise privée dans le modèle ESOP
 - Gouvernance participative
- Financière : - Crédit stockage

Principaux acteurs impliqués

Acteurs	Statut	Rôles	Contribution
ESOP	SARL	Transforme les matières premières Gère la commercialisation des produits	Fournit les intrants aux producteurs Dispense des formations aux producteurs
RESOP	Réseau régional des SARL	Etablit des plans de marketing	Sensibilisation des consommateurs au riz étuvé
ETD	ONG	Appui et accompagnement des ESOP et du RESOP	Apporte la majorité du capital financier Elabore des stratégies de commercialisation et de communication
CIDR	ONG	Conseil sur la structuration de filières	Promotion du modèle ESOP
(...)	OP	Fournissent les matières premières Plaidoyer auprès des pouvoirs publics	Participe à la gouvernance des ESOP Sécurise l'approvisionnement des ESOP
Fondation de France/CFSI	Partenaires financiers	Soutien aux innovations locales et paysannes	

Défis

Les ESOP sont confrontées à des problèmes d'approvisionnement, car certains producteurs membres préfèrent vendre rapidement sur les marchés locaux, et n'honorent pas leur contrat. Par ailleurs, les ESOP rencontrent toujours des difficultés liées à la qualité du riz et dues à la présence de sable ou de petits cailloux.

Les promoteurs des ESOP cherchent également à obtenir un statut fiscal préférentiel auprès des pouvoirs publics, afin de rendre leur modèle encore plus attractif (reconnaissance d'intérêt général, allègement de taxes...).

Facteurs favorables	Freins à surmonter
Hausse du prix mondial du riz	Capacités logistiques, stockage et séchage
Prix de base et contrat ESOP qui sécurise les débouchés	Régularité des approvisionnements en riz
Forte demande urbaine de riz	Amélioration de la qualité du riz transformé

Changement d'échelle

Si ce modèle semble être une véritable réussite, les ESOP n'émergent pas spontanément ni se développent selon la seule logique économique et à partir de financements commerciaux classiques. Elles agissent dans un environnement économique et commercial très concurrentiel, opportuniste et non régulé. De ce fait, la diffusion et le développement des ESOP nécessitent des soutiens techniques, financiers et opérationnels adaptés à chaque situation. Ce modèle ne peut être dupliqué sans adaptation et concilier rentabilité économique et finalité sociale reste un défi permanent.

Toutefois, la diffusion du modèle ESOP avait généré fin 2013, 433 emplois dans 46 ESOP au Togo, au Bénin, au Mali et au Burkina Faso. A travers ces 46 ESOP, ce sont en tout 14 000 producteurs qui sont reliés aux marchés urbains par les ESOP.

Le modèle ESOP a connu une forte expansion depuis 1997 : le CIDR soutenait, fin 2012, 43 ESOP dans 4 pays différents, avec le projet d'en créer 46 nouvelles en 2013. Leurs secteurs d'activités reflètent les filières présentes dans chaque pays, avec en majorité des ESOP de transformation de céréales (riz, soja, maïs) et des ESOP semencières, mais aussi des ESOP spécialisées dans le lait, la viande, le miel et les fruits. Au total fin 2012, plus de 14 000 producteurs bénéficiaient de débouchés et de revenus prévisibles via les ESOP, alors qu'en moyenne chaque ESOP ne regroupe que quelques centaines de producteurs. Enfin, les autorités togolaises ont annoncé vouloir faire des ESOP des acteurs majeurs de la promotion des filières agricoles.

Principaux enseignements pour les parties prenantes extérieures

Les entreprises disposent de connaissances, de ressources (financières, matérielles, humaines) et de savoir-faire facilitant l'accès au marché de masse que n'ont pas nécessairement les organisations de producteurs. Les ESOP sont des entreprises sociales, car toutes les parties prenantes sont actionnaires et participent aux prises de décisions, afin que les acteurs de la filière dépassent ainsi leurs intérêts individuels pour bénéficier au maximum de la collaboration.

Ces innovations organisationnelles confirment que la structuration des filières est une clé pour que l'agriculture familiale durable renforce sa capacité à nourrir les villes, et montre l'importance de la communication autour des produits. Les principales forces du modèle ESOP sont effectivement sa structure, et la communication audacieuse qui a été mise en place.

Projet porté par :



En partenariat avec :



Contact : ETD, Komi Abitor, kabitorATetd-ong.org

Crédit photo : CIDR

Liens : <http://www.etd-ong.org/projet-esop/>

Auteur de la fiche : Samuel Féret

Fiches innovations réalisées avec un financement de la Fondation de France dans le cadre d'un projet de plateforme de capitalisation des innovations locales et paysannes

