



AU BURKINA FASO

DÉVELOPPER L'AVAL DES FILIÈRES VIVRIÈRES

Entretien avec Estelle Koïta (UNMFRB)



Estelle Koïta, ingénieure du développement rural et agronome, est la directrice de l'Union nationale des maisons familiales rurales du Burkina Faso.

Les 12 MFR délivrent des formations selon la pédagogie de l'alternance. À Pella, dans une province limitrophe de celle de Ouagadougou, la MFR accompagne les femmes avec une formation inédite, centrée sur la valorisation des céréales et légumineuses locales, en prise directe avec la demande des consommateurs.

Dans le cadre d'un projet porté par :



Union nationale des maisons familiales rurales
du Burkina Faso



Union nationale des maisons familiales rurales
d'éducation et d'orientation

www.mfr.asso.fr

Pourquoi avoir développé un nouveau type d'activité ?

La Maison familiale rurale (MFR) de Pella est située dans la province du Boulkiemdé, à proximité immédiate de marchés urbains importants : Ouagadougou et Koudougou, la troisième ville du pays. Le riz, devenu l'aliment de base des habitants des villes, est majoritairement importé. A peine 38 % de la demande de riz est couverte par la production nationale¹. Notre idée est de rendre plus accessibles les produits locaux transformés, faciles à préparer, et ainsi diversifier les mets préparés par les ménages urbains.

Nous pensons agir avec une association de consommateurs urbains et avons pris contact avec l'association des ressortissants de Pella qui mène divers projets pour le développement économique

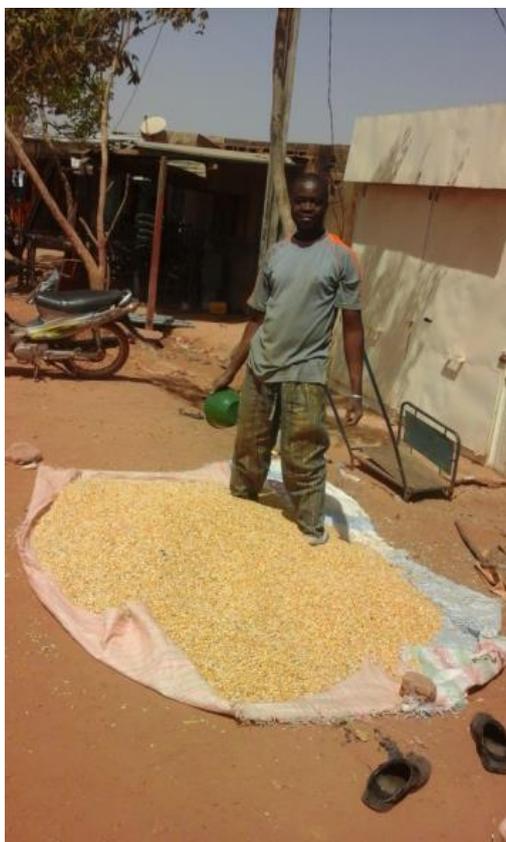
¹ Source: Direction générale de la promotion de l'économie rurale, 2012

de leur localité d'origine. Mais cela n'a pas abouti. Il est difficile de trouver des consommateurs qui s'investissent pour l'accessibilité aux produits locaux transformés.

Comment êtes-vous intervenus sur le lien rural-urbain ?

La MFR a effectué des enquêtes : les trois produits locaux les plus prisés des consommateurs sont le maïs, le sorgho et le niébé. Le maïs, sous forme de farine, sert à la préparation du plat national, le *to*, qui est encore largement consommé tant par les ménages urbains que par les ménages ruraux. Le sorgho est aussi transformé en farine pour préparer le couscous du petit déjeuner ou du repas du soir. Il est difficile d'avoir un niébé de qualité à prix abordable (impuretés et difficultés de conservation), mais il reste beaucoup consommé par les citadins et les familles des producteurs agricoles.

Nous avons répertorié les commerçants grossistes et semi-grossistes s'approvisionnant dans le département de Pella. Notre but était d'évaluer leurs besoins et de voir dans quelle mesure les femmes de Pella pouvaient y répondre. Nous les avons invités à participer à un cadre d'échange avec les responsables de 20 groupements paysans et les responsables de MFR. Nous avons pu estimer les quantités et les prix d'achat du maïs, du sorgho, du niébé et de leurs produits dérivés.



Commerçant grossiste © UNMFRB

Pourquoi travailler essentiellement avec les femmes ?

Dans le département de Pella, la production agricole mobilise davantage les femmes que les hommes. L'Union Wend-N-Goundi des femmes de Pella est très dynamique. Une soixantaine de membres de cette Union s'est impliquée et a bénéficié de formations sur l'entrepreneuriat féminin

avec les modules vulgarisés par l'agence Corade². La démarche d'accompagnement *Tylay*³, centrée sur la personne, passe par l'identification des savoirs et savoir-faire, le développement de la confiance en soi et la construction de l'autonomie.

Grâce aux formations sur les techniques de production agro écologique et de stockage, les surplus disponibles ont augmenté. La particularité du projet est aussi la mise à disposition d'un fonds pour que les femmes puissent acheter des céréales au moment des récoltes (prix bas), les stocker, puis les revendre quand les prix sont plus élevés. En 2014/15, le volume stocké pour les trois spéculations (sorgho, maïs, niébé) avoisinait les 100 tonnes.

Comment ont-elles pu constituer un tel stock ?

L'Union Wend-N-Goundi travaille en partenariat avec la Caisse populaire. Tout a débuté en 2005 : un des groupements membres de Wend-N-Goundi a su instaurer avec l'établissement, une relation de confiance qui s'est poursuivie et élargie au niveau de l'Union en 2010. Les femmes de Pella assurent avec régularité leurs remboursements mais aussi leurs investissements. La Caisse populaire leur accorde des crédits, au taux de 8 % sur une durée de 6 à 10 mois, pour développer le petit commerce, la transformation, la production des semences, etc.

Ensuite, la mairie a facilité la mise à disposition d'un local de stockage qui appartient à un particulier. Au démarrage, les récoltes étaient stockées dans de mauvaises conditions, dans des barriques avec des semences et des engrais à proximité. Après la formation, tout a été revu, le local a été amélioré avec, par exemple, des palettes pour entreposer les sacs et des ouvertures pour faciliter l'aération.

Les femmes ont aussi créé une unité de transformation avec une minoterie pour produire de la farine de maïs et de sorgho. Elles ont construit elles-mêmes un local, abritant le moulin et les stocks de produits transformés, et désigné un comité de gestion de huit femmes. Ces dernières font du volontariat et gèrent les comptes à tour de rôle. Seule leur ration journalière est prise en charge. Par contre un meunier a été recruté. Sa rémunération mensuelle est de 28 000 FCFA.



Local de transformation et participantes à la formation sur la gestion de l'unité de transformation © UNMFRB

² Conseil recherche action et développement d'expertise <http://corade.org>

³ L'acronyme *Tylay* provient de la phrase mooré *Teel taab N'Yiki, L'Agam taab N'Yidg* qui signifie: « S'adosser les uns aux autres pour se mettre debout et, ensemble, s'épanouir » et se rapproche de la sonorité du mot *Tilae* en mooré qui peut se traduire par « Y arriver, coûte que coûte soi-même » ou encore « c'est impératif ».

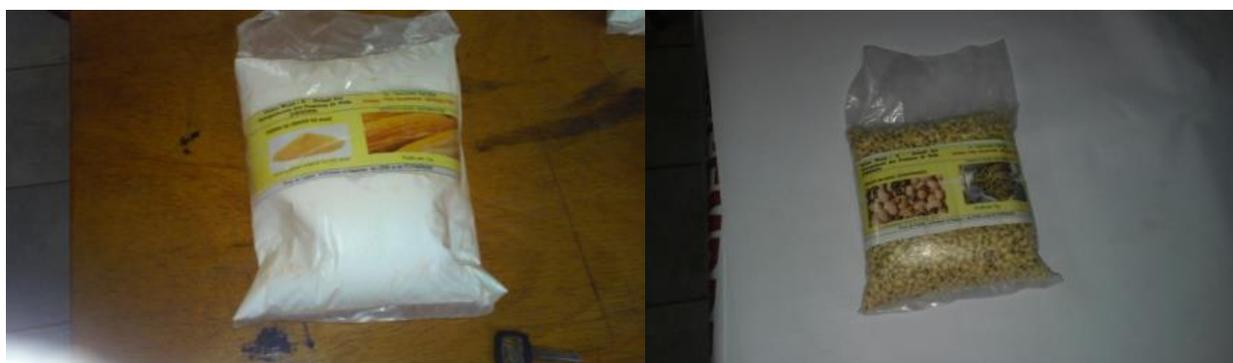
Pour le niébé, pendant la formation, l'accent a été mis sur le tri, les techniques de traitement et de conservation. Il est conditionné, soit en sachets pour les petites quantités, soit dans des sacs à triple fond (sac PICS⁴, vulgarisés par la recherche).

Enfin, les femmes acheminent les produits transformés aux commerçants dans de gros sacs, via des transporteurs.

Les produits transformés se vendent-ils bien ?

Les femmes de Pella ont organisé une foire commerciale à Ouagadougou en décembre 2015, elles se sont mises en contact avec des commerçants et des revendeuses. Aujourd'hui, elles sont dans une phase de fidélisation de ces clients. Le sachet d'un kilo de farine de maïs est vendu 400 FCFA aux commerçants et revendeuses, puis 500 FCFA au détail.

Pour la petite histoire, j'ai retrouvé la farine de maïs de Pella dans la boutique d'alimentation de mon quartier [Pissy], ici à Ouagadougou.



Semoule de maïs et graines de niébé conditionnées © UNMFRB



Ouagadougou : foire commerciale et boutique qui vend les produits de Pella, quartier Pissy © UNMFRB

⁴ *Purdue Improved Cowpea Storage*, mis au point par l'université de Purdue aux États-unis.

La transformation en farine est-elle une activité profitable ?

Pour la transformation en farine, un sac de 100 kilos de maïs permet d'obtenir, 75 kilos de farine. Le bénéfice engrangé par sac est de 2 500 FCFA⁵. En plus de ce bénéfice, le son est vendu à 1 000 FCFA aux éleveurs. En moyenne, 10 à 15 sacs sont transformés par mois. En plus du meunier, ce sont huit femmes qui sont à présent mobilisées pour l'activité. Le revenu monétaire de ces femmes est d'environ 10 000 FCFA par mois, notamment en période de soudure. Auparavant, il était exprimé à 5000 FCFA par mois.

Quelles sont les perspectives ?

Il existe au Burkina Faso un système d'information au niveau national qui signale les zones de forte production. Les femmes de Pella projettent d'acheter le maïs des zones excédentaires pour les stocker.

Du côté de l'Union des MFR du Burkina, c'est la première fois qu'un cursus intègre des formations sur la commercialisation (conditionnement, recherche de marchés). C'est un consultant extérieur qui a délivré la formation. Les participantes de Pella ont pu côtoyer d'autres femmes non productrices, spécialisées dans la vente des produits transformés : elles achètent les céréales pour les transformer et les revendre. Un partage d'expériences a eu lieu entre elles. Les formatrices ont renseigné les femmes de Wend-N-Goundi sur les normes de qualité pour les céréales transformées (spécifiques à chaque céréale). De leur côté, les femmes de Wend-N-Goundi leur ont appris à reconnaître les signes de qualité des céréales brutes et à se renseigner sur les conditions de stockage.

Ce type de module de formation sur la commercialisation va-t-il être reproduit dans d'autres MFR ?

Cela fait partie de nos priorités car les MFR du Burkina sont en phase de diversification des offres de formation. Il s'avère primordial d'identifier des métiers porteurs et faciles à mener par tous, surtout par les femmes en milieu rural. La transformation et la commercialisation des produits locaux sont des gisements d'emplois importants. D'autant que ces activités sont facilement conciliables avec les activités au sein du ménage et participent énormément à l'amélioration des conditions de vie de la famille, c'est-à-dire à l'accès des membres de la famille aux services sociaux de base (santé, éducation, etc.)

Propos recueillis en janvier 2017 par Hélène Basquin Fané (CFSI).

Photos © UNMFRB

⁵ Le sac de maïs coûte 19 000 FCFA, les dépenses directes concernent l'achat des sachets (2 000 FCFA), le transport de l'eau (500 FCFA), la ration journalière des formatrices (1 000 FCFA). La quantité produite de farine est estimée entre 70 et 75 kg de farine. Soit un total en dépenses de 22 500 FCFA pour une recette variant entre 37 500 FCFA pour 75 kg de farine et 35 000 FCFA pour 70KG.

Les dépenses estimées ici ne prennent pas en compte les coûts d'amortissement des équipements de l'unité de transformation (ensacheuse, matériel utilisé pour le tri, le lavage, le vannage, etc.)

Pour creuser le sujet :

- Fiche innovation, *Valorisation des céréales (mil, sorgho, fonio) sur les marchés urbains*, 2014
- Information, *La formation, un outil d'insertion en milieu rural*, 2015
- Témoignage, *Pape Seck revient sur les stratégies d'appui aux filières céréalières au Sénégal*, 2014

Ce projet a bénéficié de financements de l'Agence Française de Développement et du CFSI dans le cadre du programme *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao)* appel de 2014 (n°133). Voir la *fiche du projet*.

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU
Sous l'égide de la Fondation de France

