

AU CAP-VERT

## COMMENT VALORISER LES PRODUITS CAP-VERDIENS ?



### Entretien avec Simon Baliteau (ESSOR)

Du fait de l'isolement et de l'aridité du pays, mais aussi de la concurrence des produits d'importation, l'agriculture du Cap-Vert est confrontée à de nombreux défis. Le premier consiste à accroître la production pour faire face à la croissance démographique et nourrir les villes. Il s'agit aussi de préserver l'environnement et d'assurer un revenu décent aux 40 % de la population qui vit de l'agriculture. Le projet développé par l'ONG ESSOR, qui associe recherche agronomique participative et appui à la transformation et à la commercialisation des produits agricoles, offre des pistes intéressantes.

Agronome de formation, Simon Baliteau est responsable de projet au Cap-Vert pour ESSOR. Avec l'ONG Atelier Mar puis avec la coopérative PARES et l'Organisation des Associations Communautaires de São Nicolau (ORAC-SN), ils développent depuis 2006 des projets visant à renforcer les capacités des producteurs à surmonter les difficultés qu'ils rencontrent.

Dans le cadre d'un projet porté par :



**ESSOR** [www.essor-ong.org](http://www.essor-ong.org)



**ORAC-SN** - Organisation des  
Associations Communautaires  
de São Nicolau



**PARES** – Coopérative de  
producteurs associés en  
réseau d'économie solidaire

### L'ONG ESSOR est présente au Cap-Vert depuis 2006, quel est le lien entre les différents projets menés ?

Le premier projet, « Porto Novo Rural », a été mis en œuvre sur l'île de Santo Antão entre 2006 et 2010. Il a permis la création de groupements de producteurs appelés Groupes d'Analyse, de Formation et d'Expérimentation (GRAFES) dans 20 communautés rurales de l'île. Organisés en association, ces groupes se réunissaient régulièrement pour analyser leurs problèmes, échanger, trouver des

alternatives techniques ou organisationnelles pour surmonter leurs difficultés, et les expérimenter afin d'accroître et améliorer la production tout en respectant l'environnement.

Entre 2006 et 2010 est également née la Coopérative des Producteurs Associés en Réseau d'Economie Solidaire (PARES). Il s'agit d'une coopérative qui rassemble près de 80 petits producteurs, et qui fournit à ses membres deux types de services : la commercialisation d'intrants agricoles et d'emballages ainsi que la commercialisation de leurs produits transformés sur différentes îles de l'archipel.

Le projet actuel vise à mettre en place et accompagner sur l'île de São Nicolau des groupements de producteurs similaires aux GRAFEs de Santo Antão. Cela permettra d'étendre et de poursuivre le travail déjà mené en termes de production, de transformation et de commercialisation pour que l'agriculture familiale reconquière les marchés urbains tout en permettant aux producteurs de vivre dignement. Le projet a également pour but le renforcement de la coopérative PARES et des producteurs associés de Santo Antão.



*Présentation des GRAFEs ©Simon Baliteau*

### **Votre présence sur l'île de São Nicolau est donc assez récente, comment êtes-vous entrés en contact avec les agriculteurs et les éleveurs ?**

Il existait déjà à Santo Antão un réseau de producteurs et des groupes de transformation, tandis que tout restait à faire à São Nicolau. A São Nicolau, on était face à une production familiale, sans transformation agro-alimentaire, et peu ou pas intégrée à un réseau de commercialisation.

Nous avons ciblé 12 villages, où nous avons mis en place ce que nous appelons maintenant des GRIFEs : Groupes de Réflexion, Information, Formation, et Expérimentation. Pour cela, nous avons ouvert des listes d'inscription dans les associations de la zone. Il y a toujours un grand nombre de personnes qui s'inscrivent, car elles ont en tête la vision, biaisée, d'un projet qui distribuera des intrants et donnera du travail. C'est pourquoi, dès le départ, nous avons présenté le projet ainsi que notre méthode de travail dans chaque village et beaucoup insisté sur le fait qu'il n'y avait pas de critère autre que la motivation pour pouvoir participer au projet.

**A ce propos, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la démarche et la façon dont fonctionnent ces groupes (GRIFEs) ?**

L'idée est de travailler de manière participative en partant des problèmes que rencontrent les producteurs et des ressources locales existantes, qui sont souvent sous-valorisées. A partir de là, nous cherchons ensemble des solutions qui peuvent passer par des formations, des visites d'échange entre groupes et des expérimentations menées par les producteurs avec l'appui du projet. C'est pourquoi nous voulons des gens curieux, qui ont envie d'apprendre et d'expérimenter. De fait, le seul appui matériel que nous donnons est destiné aux expériences.

Une fois constitués et stabilisés, ces groupes d'une vingtaine de personnes se réunissent pendant deux ans à raison de 3 à 4 h tous les 15 jours. Pour entretenir la dynamique, nous prenons soin de séquencer les réunions et alternons entre jeux, travaux en petits groupes, moments d'échanges, restitution et votes. Nous organisons aussi des visites sur les parcelles de paysans expérimentateurs, sur les autres îles et chez les autres groupes de transformation.

Ces activités de groupe ont un réel impact sur l'attitude des personnes : au début, les gens n'ont pas beaucoup d'idées, n'osent pas prendre la parole en public mais au fur et à mesure, les langues se délient, les producteurs prennent confiance en eux, des leaders apparaissent et les idées se font plus nombreuses.

Cette méthodologie utilisée au Cap-Vert est l'adaptation de la méthodologie d'intervention développée par ESSOR au Brésil et adaptée sur la base de ses expériences au Mozambique et au Cap-Vert, appelée « Formation Agricole Participative (FAP) », qui a été capitalisée et est disponible [ici](#).



*Expérimentation sur le jus de mangue, SA.*



*GRIFE de Canto Fajã, SN ©Simon Baliteau*

Le projet précédent avait utilisé la même méthodologie à Santo Antão, avec de très bons retours de la part des producteurs. Certains d'entre eux continuent à se réunir régulièrement de façon autonome pour discuter et élaborer des projets. C'est le signe que nous avons réussi à créer une dynamique de recherche d'alternatives. C'est notre objectif : montrer qu'en dépit des problèmes, des solutions existent, et qu'il faut les expérimenter.

### **Justement, comment se déroule ce processus d'expérimentation pour arriver à de nouveaux procédés de transformation des produits agricoles bruts ?**

Il arrive que nous testions en interne de nouveaux processus de transformation pour les proposer ensuite aux groupes et les valider avec eux, comme ce fut le cas avec la confiture de fruit de la passion, ou le jus de pomme et de coing.

Dans d'autres cas, le processus est très participatif dès le départ. En 2011, on a réalisé une expérimentation pour produire du fromage de chèvre affiné. Traditionnellement les éleveurs produisent du fromage frais, et doivent donc le vendre très rapidement. Mais leur isolement fait qu'ils ont tout intérêt à produire un fromage affiné qui peut se conserver et qui acquiert par ailleurs plus de valeur ajoutée, ce qui permet d'améliorer les revenus des producteurs.

Il n'y avait pas de savoir-faire sur le fromage affiné au Cap-Vert où le climat ne se prête a priori pas à ce genre de production. L'autre contrainte est que peu de producteurs ont accès à l'électricité. Il fallait donc imaginer une technique de fabrication peu coûteuse en énergie, et adaptée au climat. Nous avons testé différents protocoles en procédant ensuite à des dégustations.

Puis, une expérience s'est déroulée dans une petite cave qui s'est révélée être un environnement très propice à l'affinage du fromage, du moins en hiver, avec des températures et un taux d'humidité très satisfaisants. Une cave a donc été construite, spécialement destinée à l'affinage. Ensuite, nous avons prospecté pour la commercialisation et le produit a connu une bonne réception de la part des touristes mais aussi des capverdiens.

Par la suite, la température a augmenté et une espèce d'acarien qui ronge la croûte du fromage a proliféré. Le groupe a donc décidé d'arrêter la production et de la reprendre en novembre. En 2012, la même situation s'est présentée, avec une bonne production hivernale et des pertes lorsque la température augmentait. D'où la recherche en 2013 d'un nouvel espace, plus en altitude et plus protégé pour construire une nouvelle cave, afin de garantir une température plus fraîche tout au long de l'année, ce qui a été le cas en 2013 : la nouvelle cave permet donc de produire pendant toute la période où il y a du lait disponible. Ainsi, tout comme la mise au point du nouveau procédé de transformation, l'amélioration du local d'affinage s'est faite de façon progressive, en expérimentant, en innovant, en apprenant des erreurs, en essayant de résoudre les problèmes tout en adaptant les techniques et procédés aux réalités locales des producteurs.



*Fromage de chèvre affiné (Santo Antão). ©Simon Baliteau*

### Que permet ce travail sur la valeur ajoutée des produits ?

Le conditionnement et la transformation sont réellement des clefs pour mettre en valeur les produits locaux, leur permettre d'accéder aux marchés urbains et de concurrencer les produits d'importation. Prenons l'exemple des tisanes. Les capverdiens en consomment beaucoup, notamment pour leurs vertus médicinales. Or, le produit ne faisait l'objet d'aucune valorisation commerciale : les tisanes sont consommées en famille, ou bien vendues, voire même données à des grossistes qui les revendent bien plus cher, sans aucune mesure d'hygiène ni présentation digne de ce nom. Notre idée a été de développer un produit de qualité, aussi bien au niveau de la tisane elle-même que de sa présentation, en vue de reconquérir un marché jusqu'aujourd'hui dominé par des produits importés essentiellement du Portugal et du Brésil.

Dans ce but, tout un travail a été mené avec PARES en 2013 pour améliorer les étiquettes de leurs produits, de façon à les rendre plus attractifs tout en respectant les normes d'étiquetage alimentaire. Un atelier a même été organisé avec la Direction Générale des Fraudes et les producteurs pour présenter le décret-loi sur l'étiquetage en vigueur au Cap-Vert.

### Comment est gérée la commercialisation sur les marchés urbains ?

La coopérative PARES permet aux producteurs d'accéder aux marchés urbains en jouant le rôle de centre de collecte et de centrale de vente des produits. Elle intervient aussi sur la dimension prospection, marketing, et gestion.

Nous appuyons aussi l'organisation de foires agricoles avec les agriculteurs. L'idée n'est pas de se substituer aux revendeurs et aux grossistes : bien que l'on ait tendance à beaucoup les dénigrer, ils ont un rôle à jouer, car les agriculteurs n'auraient de toute façon pas le temps de se rendre sur le marché tous les jours. Au contraire, ce sont des actions de marketing et de prospection ponctuelles qui visent à ce que les producteurs nouent des contacts avec des clients ou des boutiques.



*Groupe de femmes transformatrices de São Nicolau lors d'une Foire agricole © Simon Baliteau*

### Une des contraintes pour les agriculteurs familiaux est l'accès aux emballages et aux équipements, souvent importés. Comment avez-vous travaillé sur cette difficulté ?

Nous cherchons à promouvoir des procès de production alternatifs, utilisant des équipements disponibles résistants, manuels ou semi-automatiques, et si possible disponibles sur le marché local afin

de créer des emplois locaux. L'idée est d'importer au minimum, et de veiller à ne pas importer de machines qui soient trop compliquées ou coûteuses à entretenir.

Pour faciliter l'achat de ces équipements, les groupes producteurs de São Nicolau ont bénéficié d'un système de prêt qui affiche jusqu'à présent des taux de remboursement excellents.

Pour ce qui est des emballages, il n'y a pas d'autres solutions que de les importer et la coopérative PARES permet aux producteurs de les acheter à bas prix. Au départ, on avait préfinancé un stock d'emballages. Aujourd'hui, le système est le suivant : lorsque qu'un producteur livre un sachet de tisane à 90 escudos à la coopérative, si le coût du sachet plus étiquette s'élève à 20 escudos, il en reçoit 70. C'est donc comme si la coopérative faisait une avance sur l'emballage, ce qui est plus avantageux pour le producteur. Un 2<sup>ème</sup> stock a été acquis en 2013, géré par notre partenaire ORAC-SN, pour approvisionner les producteurs de São Nicolau. Il est prévu d'importer un nouveau stock avec les recettes générées afin de garantir la durabilité du secteur de la transformation agro-alimentaire artisanale locale.

### **Vous évoquiez, au début de l'entretien, la nécessité de renforcer cette coopérative, qu'en est-il aujourd'hui ?**

La coopérative a été créée en 2009, juste avant la fin du premier projet. Sa création n'étant pas vraiment prévue par le projet, l'accompagnement nécessaire au moment du lancement d'une telle structure n'a pu être fourni. Pour le projet actuel, nous avons décidé de nous appuyer sur cette coopérative plutôt que d'en créer une autre et de continuer à la professionnaliser pour la rendre économiquement autonome.



*Couverture du catalogue de PARES*

Cependant, l'histoire de PARES a été compliquée, avec un développement en dents de scie. L'année 2010 avait été très bonne pour une première année d'activité. L'heure était à l'optimisme, et la coopérative nourrissait l'espoir d'aller commercialiser les produits de ses membres jusqu'à Praia, capitale du Cap-Vert. Mais, le bilan de l'année 2011, nous a révélé une situation financière bien moins saine que ce que nous pensions...

### **Qu'est ce qui avait mené à cette situation et comment l'avez-vous résolue ?**

Tout d'abord, une partie des produits ne pouvait plus être vendue par manque d'emballages, alors même que certains connaissaient une forte demande. En effet, les îles du Cap-Vert étant très isolées, chaque commande d'emballages doit concerner au moins un conteneur, ce qui suppose de

pouvoir avancer 12 000 euros. Or certains clients avaient d'importants retards de paiement, et puisque les producteurs avaient, eux, rempli le contrat, en fournissant les quantités demandées à temps, il fallait les payer. PARES a donc payé les producteurs avant même d'être payée par les clients. Et ce, en puisant dans le fonds réservé aux emballages... Par ailleurs, il y a eu un manque de rigueur dans le travail du gérant et une insuffisance de contrôle de la part de la direction, qui aurait dû le recadrer dès le début.

De notre côté, nous ne pouvions pas imposer les mesures qui nous semblaient nécessaires, car nous ne voulions pas nous substituer à la direction de la coopérative, constituée de producteurs. Nous avons donc proposé un audit externe dont les résultats ont été présentés en juillet 2012 au cours d'une assemblée générale. Une nouvelle direction a été élue, avec un président plus affirmé et plus dynamique. Par ailleurs, nous avons élaboré des manuels de procédure, visant à mieux définir les rôles et les devoirs de chacun au sein de la structure. Enfin, il a été décidé de donner une seconde chance au gérant, sans résultats. Il a donc été licencié et remplacé.

Depuis septembre 2012, nous avons donc beaucoup travaillé au renforcement de PARES, car malgré cette situation de crise, elle reste fondamentale pour des producteurs dispersés et isolés, qui produisent de petits volumes et qui n'ont donc pas les moyens de commercialiser leurs produits sur les autres îles.

Le but est qu'à la fin de l'année 2014, PARES soit complètement autonome. Le projet a donc fourni un appui technique auprès de la Direction et de la gérante, a mis à disposition une technicienne en marketing pour réaliser des études de marché, prospecter de nouveaux clients, développer des campagnes de promotion, etc. Un gros travail a été également réalisé pour améliorer la visibilité et la reconnaissance de PARES auprès de différentes institutions et potentiels clients et la coopérative bénéficie aujourd'hui d'une bonne image à l'extérieur. Cependant elle n'a pas encore atteint un chiffre d'affaire lui permettant d'être autonome financièrement, l'accompagnement au niveau de la gestion et du marketing se poursuit donc.

**Le projet s'est étendu à la Guinée Bissau. Qu'est-ce qui selon vous, fait aujourd'hui la force de ce projet en constante expansion ?**

Au départ, sur Santo Antão, je pense qu'ESSOR bénéficiait d'un bon capital de confiance auprès des producteurs du fait des formations qui avaient été animées depuis 4 ans. A São Nicolau, ce sont les expériences concluantes menées à Santo Antão, ainsi que le travail important de proximité réalisé par l'équipe projet auprès des producteurs depuis 2 ans, qui fondent notre légitimité, et ainsi de suite.

Par ailleurs, il est important de rappeler que notre expérience évolue et se construit aussi sur des échecs : la question des emballages, les difficultés rencontrées avec PARES, dont nous avons essayé de tirer des leçons. Nous avons également acquis des savoir-faire en interne en termes de techniques de transformation agro-alimentaire, et auprès de notre partenaire local de l'époque en ce qui concerne la présentation des produits, le marketing, etc. Ce sont des éléments fondamentaux pour la réussite de ce genre de projet.

Un dernier élément que je voudrais évoquer est l'atout que représente la co-formation. Nous avons ainsi mis en place une formation de paysans par des pairs. Ils peuvent échanger des pratiques, des expériences, mais surtout, nous avons le sentiment qu'il n'y a rien de mieux qu'un éleveur pour s'adresser à un autre éleveur : ils parlent le même langage, ont le même regard sur les animaux, connaissent les mêmes contraintes, et ont en commun tout un savoir technique spécifique à leur métier, qui leur permet de se comprendre mutuellement.

Propos recueillis le 11 septembre 2012 par Mathilde Lecler, complétés par des échanges en 2013 et édités par Gaëlle Le Gauyer le 7 février 2014.

**Pour creuser le sujet :**

- Fiche projet, Transformer les produits agricoles pour approvisionner les villes au Cap Vert, 2011
- Fiche projet, Formations de leaders paysans au Cap Vert, 2010
- Étude, Systèmes de production durable en zones sèches : quels enjeux pour la coopération au développement ?, 2012
- Témoignage, Valoriser les produits locaux sur le marché, 2012
- Témoignage, Stéphanie Piveteau nous parle du réseau de paysans de la filière équitable, 2013

**Ce projet a bénéficié d'un financement dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel 2010 et 2011) du CFSI et de la Fondation de France.**

**Un premier projet d'ESSOR au Cap-Vert (« Développement Rural dans la Municipalité de Porto Novo ») a bénéficié d'un financement du CFSI dans le cadre du Fonds Agriculture et Alimentation.**

Le programme de Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM. Bruneau (sous égide de la Fondation de France), de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation et la Fondation Un monde par tous participent également au volet capitalisation du programme.



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

