

EN REPUBLIQUE DE GUINÉE LES MARAÎCHERS SE PROFESSIONALISENT



La commercialisation groupée sur les marchés urbains a permis à 2 000 producteurs de vendre leurs produits à des prix en moyenne 35 % plus élevés qu'en vente bord champ.

Dans le cadre d'un projet porté par :



Association Normandie
Guinée



Fédération des maraîchers
de Bowé-Badiar

CATOB

Cellule d'appui aux
organisations de base

Défi : structurer la filière maraîchère

Entre Basse et Moyenne Guinée, les préfectures enclavées de Télimélé, Gaoual et Koundara abritent une population très pauvre¹ qui vit de l'agriculture et de l'élevage². En l'absence de mécanisation, d'intrants de qualité et de dynamiques collectives, les rendements sont bas. Les agriculteurs approvisionnent les petites villes de Télimélé, Gaoual et Koundara, et dans une moindre mesure, Kindia et Conakry. Les revenus générés ne suffisent cependant pas à acquérir les produits qu'ils ne cultivent pas. Certains, comme les maraîchers, sont d'autant plus pénalisés que leurs productions

¹ En Guinée, 63 % des ruraux vivent sous le seuil de pauvreté national, contre 30 % dans les centres urbains.

² 80 % de la population exerce l'agriculture et/ou l'élevage comme activité principale.

ont longtemps été perçues comme marginales par les pouvoirs publics. Les quelques organisations qui les représentent ne sont pas encore assez structurées pour participer au dialogue politique et défendre leurs intérêts.

Alliée à la Cellule d'appui aux organisations de base (CATOB), l'association française Normandie Guinée (ANG) travaille depuis 2009 avec les maraîchers pour améliorer les stratégies de commercialisation et structurer la filière.

L'innovation principale pour l'approvisionnement des marchés urbains est d'ordre organisationnel. Il s'agit de la professionnalisation des groupements et unions de producteurs, et de la mise en place d'une organisation faîtière dans la filière maraîchère.

Les unions de producteurs se professionnalisent

La structuration de la filière a commencé par la formation des leaders d'unions. Conçue comme un condensé des savoir-faire nécessaires pour optimiser le travail des structures collectives paysannes, elle a abordé l'analyse de la production, le fonctionnement d'une structure associative, les bases de comptabilité et de marketing agricole en vente groupée et les systèmes d'information sur les marchés.

Les 10 leaders formés ont ensuite formé 30 producteurs, chacun devant, au sein de son union, transmettre ce qu'il avait appris à au moins cinq paysans. En un an, environ 2 000 paysans se sont formés.

La création d'une fédération d'unions maraîchères

Plusieurs étapes ont été nécessaires pour que le niveau d'organisation des unions soit homogène avant le regroupement en une fédération :

- un suivi a été réalisé après la formation, pour en évaluer l'application et donner lieu, si nécessaire, à des compléments ;
- chaque union a mis en place un plan d'action et un tableau de bord pour suivre la production, la commercialisation, et le revenu des producteurs ;
- des évaluations collectives, portant notamment sur la gestion financière, ont permis de mesurer l'avancée de chaque union.

Ce processus a abouti en mars 2013 à la création de la Fédération des maraîchers Bowé-Badiar (FMBB), gérée par un conseil d'administration de onze membres élus. Le siège se situe à Gaoual, dans des locaux mis à disposition par la préfecture. La Fédération regroupe aujourd'hui 12 unions, 100 groupements, pour 2 000 membres au total. Cette structure permet d'améliorer l'efficacité et les performances de la filière, de participer aux instances de dialogue et d'y plaider en faveur des intérêts des producteurs³.

³ LE COZ, Florence, BROUTIN, Cécile, GRET, « *Convergences et conflits d'intérêts entre les paysans et les consommateurs en Guinée* », 2009.

Une amélioration des performances de la filière

Grâce aux diverses formations, les maraîchers ont accru leur production de 10 % à périmètre constant. Les surfaces cultivées sont par ailleurs en augmentation du fait de l'adhésion de nouveaux groupements. La gestion des unions et des groupements est aussi meilleure, notamment depuis la mise en place de comptes d'exploitation et d'un suivi de la production.

Enfin, la structuration de la filière maraîchère a un réel impact sur les ventes. Les unions ont mis en place un système de vente groupée à travers lequel elles ont commercialisé 30 % de la production en 2013. Comme le montre le tableau suivant, la vente groupée constitue un réel avantage pour les producteurs car les prix en ville sont plus rémunérateurs (toutes spéculations confondues). Ils sont en moyenne 35 % plus élevés. Les producteurs ont donc tout à gagner à poursuivre la démarche de mutualisation et de structuration dans laquelle ils se sont engagés.

	Ventes individuelles bord champ	Vente groupée sur les marchés urbains	Variation/Total
Prix moyen au kilo (GNF)⁴	1863	2500	+ 35 %
Quantité vendue en 2013 (tonnes)	990	474	Total : 1464
Montant des ventes (en milliers de GNF)	1 694 850	1 060 500	Total : 2 755 350

Tableau : ventes de la FMBB – 2013.

Ces ventes représentent pour chaque producteur un chiffre d'affaires de 229 613 francs guinéens par mois, soit 23 euros⁵, auxquels il faut encore soustraire les charges. Avec ces revenus du maraîchage, les producteurs se situent donc, comme 63 % de la population rurale de Guinée, au-dessous du seuil de pauvreté national (fixé à 28 euros par mois). Cependant, ils disposent de revenus complémentaires liés à d'autres activités et de revenus en nature (alimentation).

Synergie avec les politiques publiques nationales

Cette structuration de la filière est en cohérence avec la politique agricole du gouvernement guinéen. Lancé en 2010, le Programme national d'appui aux acteurs des filières agricoles (PNAFA) renforce les organisations paysannes (OP) dans le domaine technique, commercial et organisationnel pour que les petits producteurs augmentent leur revenu. La maîtrise d'ouvrage du programme est déléguée aux OP faîtières, qui participent à des cadres de concertation entre acteurs des filières. Les résultats de ces ateliers sont ensuite repris pour identifier les activités nécessaires au développement de chaque filière et des plans de travail sont élaborés pour chaque OP.

Le PNAFA cible six fédérations, et ne bénéficie pas pour le moment aux producteurs de ce projet. Le travail d'ANG et de la CATOB vient donc combler ce vide et préparer l'avenir.

⁴ 1 euro = 9568 francs guinéens. Le montant total des ventes est donc égal à un peu plus de 287 000 euros.

⁵ Le seuil mensuel de pauvreté national est de 268 108 GNF (voir la SRP de la Guinée de mai 2013).

Les acteurs

Les 2 000 producteurs impliqués sont de petits maraîchers disposant chacun d'un hectare ou moins. Unis en groupements, ils mutualisent les coûts de collecte, de transports, et font circuler les savoir-faire. Les groupements sont eux regroupés au sein d'unions qui centralisent la production destinée à la vente groupée et se chargent de sa distribution sur les marchés urbains.

La fédération est pour le moment une instance de concertation et un espace de structuration, mais n'a pas encore de fonction commerciale. L'objectif est cependant, à terme, que la fédération centralise la production destinée à la vente groupée, et se charge de la commercialisation.

En appui direct aux groupements de producteurs, on retrouve la CATOB (Cellule d'appui technique aux organisations de base), organisme public qui participe aux formations et au suivi des producteurs.

Enfin, il est important de mentionner que la nouvelle fédération souhaite adhérer à la Confédération nationale des organisations paysannes de Guinée (CNOP-G).

Points forts	Freins
<ul style="list-style-type: none"> Motivation et engagement des producteurs et de leurs organisations Synergie avec les politiques publiques Importance du potentiel de production et des débouchés 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de moyens de stockage Enclavement de la région

Pour creuser le sujet :

Fiche projet, *Formation des Unions maraîchères guinéennes aux stratégies de commercialisation*, 2012

Fiche innovation, *Concertation et vente directe des produits maraîchers*, 2013

Etude/Synthèse, *La participation des organisations paysannes dans les processus d'élaboration et de négociation des politiques agricoles et commerciales en Afrique de l'Ouest*, 2012

Etude/Synthèse, *Les organisations paysannes innovent pour se positionner dans les chaînes de valeur agricole*, 2011

Découvrez d'autres témoignages et fiches innovations sur la promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest sur alimenterre.org, ou retrouvez-nous sur cfsi.asso.fr

CONTACTS

I PORTEUR DU PROJET

ANG, Jean-Pierre Leboutteiller : [syleb\[at\]orange.fr](mailto:syleb[at]orange.fr)

I PARTENAIRE

CATOB

I AUTEUR

Gaëlle Le Gauyer © CFSI

I PHOTOS

© ANG

I DATE DE PUBLICATION

mai 2014

Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation de France dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel 2012) : [voir la fiche du projet](#).

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

