



Fondation  
de  
France

PROGRAMME  
PROMOTION DE L'AGRICULTURE  
FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST

FICHE ENTRETIEN

EN GUINEE

## RIZ ET HUILE DE PALME, LES FILIERES S'ORGANISENT



### Entretien avec Floriane Thouillot (Gret)

La Guinée est un des principaux pays rizicoles d'Afrique mais ne parvient pas à couvrir les besoins de sa population, dont le riz est la nourriture de base. Les importations s'élevaient à 300 000 tonnes en 2010, pour une consommation annuelle trois fois supérieure.

Floriane Thouillot est chef de projet à Conakry pour le GRET qui appuie la structuration des filières riz et

huile de palme, en partenariat avec la Maison guinéenne de l'entrepreneur (MGE).

Dans le cadre d'un projet porté par :



Gret [www.gret.org](http://www.gret.org)



Maison guinéenne de l'entrepreneur  
[www.mge-guinee.org](http://www.mge-guinee.org)

**Avec le projet ACORH (Amélioration des capacités des organisations des filières riz et huile de palme) vous travaillez à la fois sur deux régions et deux filières, pourquoi ?**

Le riz et l'huile de palme sont des filières stratégiques, ce sont deux composantes fondamentales de la cuisine guinéenne. Le riz étuvé et l'huile de palme constituent une source de revenu non négligeable notamment pour les femmes. La Guinée Forestière et la Basse Guinée sont les zones de production principale du pays. Travailler dans deux régions permet d'articuler au niveau national les questions de qualité et de politique publique, même si cela complexifie l'organisation et la gestion du projet.

## **L'appui aux maillons en aval des filières agricoles est assez nouveau, en quoi consiste-t-il ?**

Notre projet est un des seuls à appuyer l'ensemble des acteurs de la filière, c'est notre principal atout. Nous avons concentré beaucoup d'efforts sur l'aval, jusque-là pas ou peu reconnu et écarté des discussions en Guinée. La structuration de l'aval de la filière induit un appui différencié de celui fourni aux organisations de producteurs (OP), ces dernières étant plus nombreuses et appuyées depuis longtemps. Donner du poids aux acteurs de la transformation est fondamental, et nous sommes très heureux de la création des deux fédérations de riziers.

La présidente de la fédération de Haute Guinée est tellement active qu'elle négocie, avec l'appui de la MGE, un contrat très important avec le ministère des Affaires sociales, pour produire du riz étuvé à destination de la constitution de stocks de sécurité nationaux, ce qui devrait tirer la filière régionale vers le haut.

## **Outre l'appui à la production, transformation et commercialisation, votre projet à un volet « concertation », pouvez-vous nous en dire plus ?**

La concertation consiste à mettre en relation les acteurs et, entre autres objectifs, à susciter la mise en place d'accords interprofessionnels. Le projet a ainsi contribué à la mise en place d'accords au niveau local : entre étuveuses et décortiqueurs, étuveuses et clients commerçants, etc.

Par exemple, l'un des problèmes majeurs auquel font face les étuveuses est la pénurie récurrente de riz paddy en période de soudure alimentaire, qui cause l'envol de son prix. Nous appuyons l'organisation des étuveuses et nous les encourageons à nouer des accords interprofessionnels avec d'autres maillons de la filière. C'est ainsi qu'une union d'étuveuses en Guinée Forestière s'engage à acheter le riz dont elle a besoin à un groupement de producteurs. Celui-ci s'engage en retour à la fournir en priorité et de façon régulière.

Le projet a aussi organisé des ateliers d'échange entre acteurs des deux régions et à l'échelle nationale, pour débattre des questions de qualité, marges, quantités, etc. Les débats sont parfois virulents car l'intérêt d'un groupe au sein de la filière ne converge pas forcément avec celui d'un autre.

Par exemple, les étuveuses ont intérêt à ne pas trop sécher le riz. Ainsi il pèsera plus lourd dans le sac qu'elles vendent aux décortiqueurs, dont le prix est déterminé selon le poids. Cependant, le riz mal séché abîme les décortiqueuses et donne un riz de mauvaise qualité qui pourrait très rapidement, au désavantage des commerçants. De plus, cela entache la réputation du riz guinéen auprès des consommateurs de Conakry.

En ce qui concerne l'huile de palme rouge, les commerçantes avaient tendance à tricher en la mélangeant dans les bidons avec des huiles issues des plantations de palmier « amélioré », plus claires, moins coûteuses mais moins appréciées des consommateurs<sup>1</sup>. Sous l'effet de la décantation, l'huile rouge restait en haut du bidon, laissant croire au client que le bidon en était entièrement rempli. Il était donc vendu au prix fort, au détriment des consommateurs. La valorisation de l'huile rouge n'exclut pas le mélange d'huiles au niveau de l'extraction, mais avec un affichage clair de sa composition.

Ce genre de question nécessite des réflexions menées par l'ensemble des acteurs concernés. Lors des rencontres entre acteurs il y a donc d'importants débats sur les bonnes pratiques qu'il serait nécessaire d'adopter. Nous voulons consigner celles-ci dans un guide et favoriser la mise en place

---

<sup>1</sup> L'huile de palme rouge provient des palmiers sauvages, que l'on ne sait pas planter mais dont on peut accompagner la repousse naturelle. Leurs rendements sont plus faibles, mais leur huile est plus appréciée des consommateurs guinéens. [\*Pour plus d'informations sur la filière huile de palme.\*](#)

d'un comité de contrôle pour vérifier qu'elles sont respectées. Pour l'instant, elles ont été discutées entre groupements de même métier de différentes régions et avec les autres acteurs, puis validées à l'échelle régionale. Elles doivent désormais être finalisées et adoptées au niveau national.

L'autre point important de débat porte sur la marge. Nous avons organisé des formations lors desquelles les différents acteurs ont appris à effectuer leur compte d'exploitation. Cela accroît la capacité de négociation de chacun pour fixer le prix à partir de leur coût de revient, et contribue à terme à un prix plus abordable pour le consommateur.



Avoir une réflexion concertée est un atout important dans l'appui de filières locales. Un lien de confiance s'installe progressivement entre les acteurs. Les relations entre étuveuses et grossistes sont de plus en plus fidélisées par exemple, ce qui permet de mieux acheminer le riz vers les villes. Les contrats multipartenaires sont un atout aussi, car des gens qui travaillaient chacun de leur côté avancent maintenant ensemble.

### **Pouvez-vous nous parler des formations en « autopromotion » dispensées par la MGE?**

La formation en autopromotion vise à faire prendre conscience aux acteurs qu'ils ont intérêt à se donner la main pour développer leur activité, car ils y gagneront plus. Ce travail pousse progressivement les acteurs à réaliser des activités collectives. Il s'agit de donner un coup de pouce aux groupements, de leur faire comprendre que mettre les problèmes et moyens d'action en commun permet de résoudre les problèmes de chacun. Au travers des compétences de la MGE, nous animons aussi des formations sur la gouvernance des groupements, les questions de leadership, de cumul des rôles, etc., complétées par la formation en gestion simplifiée.

### **Vous avez créé un centre pour la filière riz local, de quoi s'agit-il ?**

C'est un centre de transformation et de concertation implanté à Sinko, un bassin important de la production de riz guinéen. L'objectif est la production d'un riz étuvé local de qualité qui puisse être mieux valorisé sur les différents marchés du pays, à destination par exemple de marchés de niche (sociétés de restauration collective) ou de services de l'administration (stocks de sécurité). Tous les acteurs de la filière riz locale (producteurs, étuveuses, décortiqueurs et collecteurs/commerçants) se retrouvent au « Centre », autour d'une plateforme de transformation et de magasins de stockage du riz paddy et du riz étuvé.

Ils avaient entamé des négociations pour obtenir un contrat avec des services de l'État, qui n'a pas été concrétisé en raison d'une mésentente sur le prix. Les producteurs, grâce au calcul de leur coût de revient justement, avaient constaté que l'accord ne leur était pas favorable.

La zone où nous travaillons étant minière, plusieurs sociétés d'envergure y sont implantées. Elles ont des besoins potentiels non négligeables car elles facilitent l'accès de leurs travailleurs aux denrées de base. Un de nos objectifs était de mettre ces entreprises en relation avec les acteurs de la filière. Nous sommes par exemple en négociation avec Sodexo, la société de restauration collective qui travaille avec la société minière Rio Tinto, pour que le centre de Sinko l'approvisionne.

## Comment dépasser le marché de niche pour atteindre le marché de masse?

Améliorer la qualité peut faire augmenter le prix, et le prix reste le premier critère d'achat. Le riz local est déjà beaucoup plus cher que le riz d'importation. Tous les Guinéens préfèrent le riz local parce qu'il est étuvé, contrairement au riz importé<sup>2</sup>. Mais c'est le prix qui fait la différence, d'autant plus que le pays connaît une très forte inflation. Cependant, la qualité permet de réduire les pertes et de capter de nouveaux consommateurs prêts à payer plus. Le fait que la population guinéenne apprécie particulièrement les produits du terroir leur donne un potentiel énorme.

Par exemple, le riz local étuvé est très prisé des restaurants, car au-delà de ses qualités organoleptiques appréciées des consommateurs, en gonflant plus il est « plus rentable » et il se conserve mieux. Il n'y a pas d'inventus de riz local, donc il existe encore un potentiel d'accroissement du marché, malgré son prix élevé. De même pour l'huile de palme, très prisée et recherchée par les Guinéens et même au-delà des frontières.

Notre objectif est donc d'augmenter les quantités disponibles sur les marchés tout en assurant une qualité satisfaisante, ce qui devrait contribuer à une diminution des prix sur les marchés locaux. Une charte sera bientôt édictée au niveau national, dans laquelle chacun s'engagera à un certain niveau de qualité du produit fini.

Nous travaillons aussi à la mise en place d'une marque collective pour le riz de mangrove, pas forcément une indication géographique protégée (IGP), mais qui permette une meilleure visibilité et valorisation du produit. Le riz de mangrove est le plus réputé, notamment à Conakry. C'est un produit potentiellement recherché par certains marchés de niche (sociétés, supermarchés...). Comme c'est le plus cher des riz locaux, certifier l'origine et la qualité évitera que les consommateurs soient trompés.

## Vos projets demandent parfois un investissement financier aux participants, comment cela marche?

Dans le cadre de la Facilité alimentaire de l'Union européenne (UE), l'objectif était de relancer la production sans la subventionner totalement. Pour la campagne agricole 2011 nous avons choisi de demander aux participants de payer 20 % du prix des intrants au moment de la distribution. Or en raison d'un retard du projet, le début de la campagne s'est fait un peu plus tard que prévu, en période de soudure. Nous avons donc dit aux producteurs en difficultés financières de nous rembourser plus tard. À ce jour 95 % des groupements ont payé, ce qui est bien, mais nous continuons d'insister auprès des 5 % restants pour qu'ils paient leur part, sinon cela peut faire boule de neige.

Nous sommes stricts sur le fait que les bénéficiaires du projet ne doivent pas percevoir notre aide comme un don pur et simple. Lorsqu'un groupement ayant reçu un malaxeur s'est montré peu disposé à le payer, le directeur de la MGE est allé jusqu'à envisager de leur retirer le matériel. Le groupement a fini par payer sa contribution. Celle-ci sert à cofinancer les achats d'intrants et à abonder les parts sociales du groupement, dans la perspective qu'il prenne en charge ce service.

Le financement des services aux membres des groupements et OP reste un problème. Par exemple, le projet finance encore les conseillers techniques des OP faitières. Nous voulons renforcer les capacités des OP, que ces postes soient progressivement intégrés dans les fédérations, mais elles n'ont pas encore les moyens de les salarier. Il faut donc une réflexion interne aux fédérations, sur leur rentabilité et capacité à financer des services pour leurs membres. Cela pourrait nécessiter par exemple de revoir le coût des cotisations. À ce niveau la fédération d'huile de palme que nous appuyons paraît plus organisée et structurée que la fédération de riz, du fait de son ancienneté.

<sup>2</sup> C'était encore le cas durant l'été 2012. Il y a maintenant beaucoup de riz importé étuvé, que les Guinéens apprécient beaucoup.



### **Est-ce que l'alphabétisation a vraiment permis aux femmes d'améliorer leur condition et de faire davantage entendre leur voix ?**

L'alphabétisation est incontestablement très utile pour leur activité : pour influencer sur le rapport de force entre acteurs, ouvrir de nouveaux horizons, sortir du cercle familial/local, aller à des réunions, prendre des notes et rendre compte, accéder à des postes de responsabilités dans les groupements, utiliser des outils simples de gestion, etc. Mais ce sont des formations coûteuses, assez longues et difficiles pour des adultes, et pas toujours faciles à mettre en œuvre.

Nous avons eu un problème avec l'ONG d'alphabétisation, dont les méthodes d'enseignement n'étaient pas les mieux adaptées. L'alphabétisation n'a pas été enseignée de manière suffisamment appliquée au métier des femmes étuveuses et n'a pas assez été réfléchi dans une logique opérationnelle. Elle aurait dû se focaliser sur le vocabulaire technique qu'elles peuvent utiliser au quotidien dans leur activité, utile pour la gestion de leur entreprise. Cela n'a pas été fait ou insuffisamment.

Il y a eu un certain abandon de la part des femmes une fois la formation terminée. Nous leur avons dit qu'elles pouvaient continuer à apprendre en utilisant la salle de classe si elles le souhaitaient. Elles auraient pu payer un professeur, mais ne l'ont pas fait.

### **Quel est la place des femmes dans la fédération de riziers ?**

D'un point de vue économique, la fédération des riziers est clairement aux mains des femmes – c'est une présidente à sa tête – car elles ont la part d'activité la plus importante au sein du secteur aval. Elles collectent le riz auprès des producteurs, sous-traitent le décorticage, puis vendent aux commerçants. Elles ont donc un rôle fondamental au sein de la chaîne, qui leur donne de fait un poids décisionnel important. C'est aussi grâce aux projets d'accompagnement du secteur aval que ce poids a été permis, en œuvrant à la reconnaissance du métier de l'étuvage notamment.

### **Pouvez-vous nous parler des accords multipartenaires liant recherche agronomique, organismes de formation, OP et paysans ?**

Au départ, il n'y avait pour ainsi dire pas d'appui conseil de proximité, un seul ingénieur agronome devait couvrir une zone très vaste. Comme il était nécessaire d'avoir au quotidien un technicien pour appuyer les agriculteurs pendant la mise en œuvre du projet, nous avons fait appel aux OP faitières. Des conseillers techniques sont recrutés par les fédérations et mis à disposition pour assurer le suivi et l'appui conseil au sein du projet. Les OP faitières les paient via les financements du projet. L'objectif est à terme de créer des nouvelles capacités au sein des fédérations pour qu'elles puissent prendre en charge progressivement ce service à leurs membres.

Pour aller plus loin et pallier l'envol du prix des intrants, nous avons voulu tester de nouvelles pratiques agroécologiques. Nous avons fait appel à la recherche agronomique pour identifier les systèmes de culture innovants que l'on pouvait tester. En parallèle, avec les OP faitières et leurs conseillers techniques, nous avons établi des diagnostics mettant mieux en lumière les besoins des agriculteurs. Nous avons également fait une évaluation de l'appui du projet de l'année précédente.

Les innovations techniques ne remplaçaient pas le besoin de formation plus classique sur les itinéraires techniques avec les paysans. Nous avons mobilisé les services de vulgarisation agricole de

l'État pour former les conseillers des OP faïtières, afin de renforcer les capacités des agriculteurs et démultiplier les connaissances au niveau des OP.

Il apparaissait dans le diagnostic que les semences étaient fondamentales car leur qualité détermine ensuite la qualité de la récolte. Nous avons donc signé un accord supplémentaire avec les services semenciers de l'État, afin que ceux-ci attestent de la qualité de semences que nous distribuons aux producteurs, et qui sont produites dans les parcelles-test du projet.

Nous avons aussi travaillé en lien avec le Bureau technique du génie rural, chargé de réaliser des études, de faire la sélection des entreprises, de suivre et contrôler les travaux sur les périmètres.

### **Le projet se situe entre urgence et développement : qu'est-ce que cela a impliqué?**

Le volet urgence était inscrit dans les financements du programme Facilité alimentaire de l'UE. À l'origine, le but était de booster la production nationale dans un temps court, 22 mois, ceci pouvant être au détriment de l'accompagnement nécessaire. Le projet portait sur la mise à disposition d'infrastructures, d'équipements et d'intrants, accompagnée de formations diverses, tandis que les questions de gestion et de suivi étaient difficilement résolues.

Or la structuration d'une filière s'inscrit dans un temps long, car elle nécessite d'amener les gens à se rencontrer régulièrement, à l'échelle régionale et nationale, et d'impliquer tous les acteurs : OP, services de l'État, organisations de la société civile, etc. Ainsi les objectifs réels du projet entraient finalement en contradiction avec des objectifs quantitatifs inscrits dans la nature des financements.

La deuxième phase a été lancée pour consolider les acquis de la première. Concernant les formations, il faut évaluer le niveau d'appropriation des connaissances et des outils par les acteurs, voir s'ils les mettent vraiment en œuvre. De même les accords professionnels sont encore oraux, peu formalisés. Nous avons donc des animateurs qui accompagnent les groupements vers plus de formalisation, par exemple par la reconnaissance des accords au niveau des autorités locales.

Propos recueillis le 29 août 2012 par Mathilde Leclerc (CFSI) édités par Justine Mounet (CFSI) le 4 août 2013. Photos © GRET.

### **Pour creuser le sujet :**

- Fiche projet, *Amélioration des capacités des organisations de la filière riz en Guinée*, 2012
- Fiche projet, *Organisation des filières riz et huile de palme en Guinée*, 2010
- Étude, *Peut-on nourrir l'Afrique de l'Ouest avec du riz*, 2013
- Information, *Adapter les règles commerciales aux besoins des filières riz et sucre en Afrique de l'Ouest*, 2012
- Témoignage, Nassirou Condetto Camara, *Les OP de Guinée-Conakry impliquées pour diminuer la dépendance du pays en riz*, 2011

Ce projet a bénéficié de financements du CFSI dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO). Voir les fiches des projets de 2010 et 2012.

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

