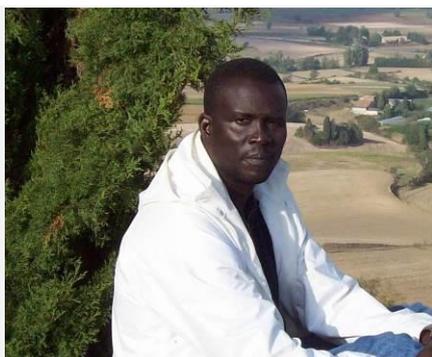


## AU BÉNIN

### ESSOR DE LA FILIERE SOJA



#### Entretien avec Bernard Dedjelenou (URP-AL)

Bernard Dedjelenou, agro-économiste, est directeur de l'Union régionale des producteurs de l'Atlantique et du Littoral (URP-AL), qui regroupe un millier de paysans.

Cette région du Sud Bénin, qui concentre les grands centres urbains du pays (Cotonou, Ouidah), est déficitaire pour presque tous les produits alimentaires.

En partenariat avec l'ONG néerlandaise Agriterra, l'URP-AL appuie les producteurs de soja : cette légumineuse présente l'avantage d'être un excellent substitut protéique aux produits carnés.

Dans le cadre d'un projet porté par :



**URP-AL** – Union régionale des producteurs de  
l'Atlantique et du Littoral



**Agriterra**

#### Comment avez-vous commencé à travailler sur le soja ?

Nous sommes basés dans le Sud-Bénin, près de l'océan Atlantique, la région la plus urbanisée du pays. En 2012, l'État a tenté de valoriser la culture du coton sur tout le territoire pour en faire une production d'exportation. Les résultats ont été mauvais dans le Sud, nos sols ne sont pas adaptés à cette culture. En revanche, en réalisant une étude, nous nous sommes aperçus qu'ils sont parfaitement adaptés à la culture du soja.

Or, la production béninoise de soja ne permet pas de répondre entièrement à la demande des transformateurs qui alimentent le marché national en lait de soja, huile et autres dérivés. Des unités de transformation de soja semi-industrielles sont installées dans la région maritime mais la matière première est massivement importée. Il existe aussi plusieurs groupements de femmes qui transforment le soja en produits alimentaires destinés aux marchés locaux. Mais elles font égale-

ment face à des difficultés d'approvisionnement en matière première. Par ailleurs, l'état des routes limite grandement les possibilités de s'approvisionner auprès d'autres régions. Il est donc apparu nécessaire de développer la production de soja dans le Sud, avec comme objectif à terme l'approvisionnement 100 % local des unités de transformation du soja.

### Quelle est la perception des produits locaux au Bénin ?

Il n'existe pas d'*a priori* sur les produits locaux comme dans certains pays voisins. Les béninois connaissent déjà le fromage au lait de vache, fabriqué dans le Centre et au Nord du pays. Cependant, les élevages caprins et bovins n'étant pas très développés, l'offre en fromage est réduite et inaccessible aux consommateurs pauvres du Sud du pays. Comme le fromage de soja a un goût semblable et qu'il est très riche en protéines, les gens en consomment sans problèmes. D'autant qu'ils sont conscients de sa valeur nutritive. Ceux qui en consomment ont pu constater une amélioration de leur état sanitaire, surtout chez les enfants. Les produits dérivés du soja, bon marché, s'adressent donc à l'immense majorité de la population béninoise qui dispose d'un faible pouvoir d'achat.

Les consommateurs ont aussi adopté l'huile de soja, peu chère. Deux autres huiles végétales sont fabriquées dans le pays mais, faute de grandes unités industrielles, elles ne font pas concurrence à l'huile de soja.



Transformation du soja : étape de friture du fromage de soja © URP-AL

### Comment augmenter la production de soja ?

Le gouvernement n'aide les agriculteurs à se fournir en intrants que pour la production cotonnière. Cette culture n'étant pas adaptée dans le Sud, les producteurs s'orientent vers des cultures vivrières pour l'autoconsommation et la consommation des urbains : le maïs, par exemple, qui est le principal aliment dans le Sud du Bénin. Nous sensibilisons les producteurs à l'intérêt d'une alternance avec une légumineuse (le soja) pour fixer l'azote dans le sol et améliorer la fertilité des sols. L'ONG Agriterra est partenaire de l'URP-AL pour le développement de ces deux cultures, appui qui est actuellement renforcé par des financements du CFSI et de la Fondation de France.

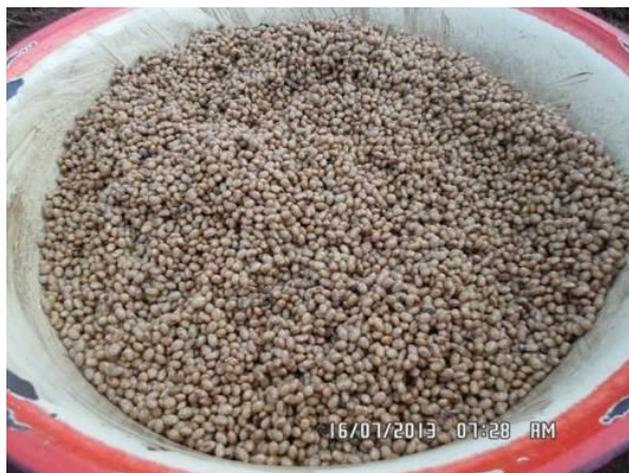
Les 400 producteurs impliqués ont amélioré les rendements et revitalisé les sols grâce à des itinéraires techniques de production plus adaptés et à la gestion intégrée de la fertilité des sols. Le soja

qui est semé entre mi-juillet jusqu'à fin août selon les zones agro-écologiques, se fait sur billons<sup>1</sup> ou après essouchage du sol en cas de semis direct. Le soja est une légumineuse et n'a pas besoin d'apport d'engrais azoté.

### **Cela a-t-il permis de faire décoller la production de soja dans la région ?**

Entre 2011 à 2013, les producteurs soutenus par le projet ont augmenté les rendements : ils sont passés de 500 à 758 kilos à l'hectare. Ils ont aussi consacré davantage de surfaces au soja et, dans le même temps, leur production est passée de 8 à 76 tonnes. Au niveau du département de l'Atlantique, la production totale de soja a augmenté de 24 % (+ 79 tonnes) pour atteindre 358 tonnes. Mais la production n'est pas encore suffisante pour satisfaire la demande locale.

Lors de la dernière campagne agricole, nous avons introduit une innovation technique : l'inoculum améliore le développement du système racinaire du soja et les rendements. Le test a eu lieu pour le moment dans cinq champ-écoles. Nous avons constaté que les rendements pouvaient monter à 1 tonne par hectare. Le problème réside dans la conservation de l'inoculum : le produit doit être gardé au frais jusqu'au jour de l'utilisation, or nous n'avons pas de réfrigérateur. Nous cherchons tout de même à réitérer cette expérience qui a eu un impact positif sur les rendements. La fédération faîtière des producteurs met à disposition des groupements l'inoculum conditionné en sachets (au prix de 2 700 FCFA, soit environ 4 €). Les producteurs qui ont constaté ses effets et qui désirent l'appliquer l'année prochaine pourront donc se le procurer.



*Soja grain inoculé pour le semis © URP-AL*

### **Comment s'organise la filière ?**

Les trois groupes d'acteurs, producteurs, transformateurs, commerçants, se coordonnent au sein d'une plateforme. Les producteurs se sont organisés en groupements. L'option retenue a été de les aider à s'organiser au niveau des villages comme au niveau régional.

La transformation est assurée en partie par des unités artisanales. Avec le projet, les groupements de femmes transformatrices ont pu acquérir du petit matériel nécessaire à la transformation du soja

<sup>1</sup> La culture sur billons limite les effets d'une pluviométrie importante. Elle consiste à cultiver en rangées de petites buttes d'environ 15-20 centimètres de hauteur. Le sommet des buttes est aplatis pour former une sorte de trapèze à pente douce évitant le ravinement en cas de fortes pluies.

en huile. Elles ont aussi suivi des formations en marketing, en règles de qualité et d'hygiène et cela les a poussées à améliorer leur production. Les commerçants distribuent le soja transformé issu des groupements de transformation. Il existe également un secteur semi-industriel de transformation, équipé d'outils plus efficaces, qui fournit des grossistes approvisionnant les villes avoisinantes.



*Equipement de transformation du soja © URP-AL*

A la sortie du champ comme à la sortie de l'usine, les différents acteurs échangent sur leurs contraintes et sur les prix au sein d'une plateforme multi-acteurs. Les transformateurs s'expriment sur la qualité du produit dont ils ont besoin et à quelles conditions. C'est généralement une récolte sans déchets, sans paille, sans cailloux. Avec les commerçants, les relations sont souvent difficiles car ils font pression sur les marges des producteurs. Mais comme les producteurs sont en relation avec les transformateurs, il y a une certaine transparence en amont. Ceci favorise l'entente tout au long de la chaîne de valeur.



*Contractualisation au sein de la filière soja © URP-AL*

Les groupements de producteurs ont pu passer un contrat avec une unité de transformation semi-industrielle portant sur près de 260 tonnes. Ils ont vendu collectivement à cette unité qui lui garan-

tit un prix minimum. Les transformateurs ont demandé si les producteurs souhaitaient attendre que l'offre diminue pour vendre à un meilleur prix. Mais les producteurs ont choisi de vendre directement à un prix qu'ils jugeaient d'ores et déjà intéressant.

### **Quels sont les intérêts de la vente groupée ?**

La vente groupée permet aux producteurs d'être payés comptant, dès la récolte. Il y a une sécurisation du prix car celui-ci est garanti, il n'est pas assujéti aux fluctuations des marchés et les contrats avec les transformateurs sont stables. Les transformateurs y gagnent aussi car ils ont de bons produits à disposition : pas de sable ou de cailloux mélangé et ils n'ont pas besoin de faire de grands voyages pour s'approvisionner. Ils se fournissent à un prix garanti légèrement en-dessous du prix du soja importé d'autres régions.

Regroupés, les producteurs sont plus à même de négocier. Ils ont par exemple réussi à partager le coût de transport avec l'unité de transformation. Ils savent à l'avance à quel prix moyen ils doivent vendre leur production et leurs revenus ont augmenté.

### **Comment se financent les acteurs de la filière ? Le système de crédit interne mis en place répond-t-il aux attentes ?**

Le système d'épargne et de crédit a deux fonctions. La première est de permettre aux femmes de se diversifier, en dehors de la transformation du soja. Elles ont généralement des activités complémentaires pour augmenter les revenus disponibles pour leur famille. Ces crédits les aident à développer ces activités parallèles. La deuxième fonction est de renforcer les liens sociaux entre les femmes. Organisées, elles sont mieux associées aux débats et prises de décisions au sein des localités, leurs opinions ont davantage de poids.

Le taux d'intérêt est un peu élevé (3 % par mois). Par exemple, si elles empruntent 30 000 FCFA à rembourser sur trois mois, les intérêts sont d'environ 9 000 FCFA. Aujourd'hui, ce n'est pas quelque chose qui leur pèse, elles ne s'en plaignent pas. Ce système de crédit endogène est une bonne expérience, fédératrice, et qui permet aux femmes d'augmenter leur capital et de compléter leurs revenus. Il n'y a pas de difficultés de remboursement. Comme la communauté suit ce qui est fait avec l'argent du crédit, si cela marche ou pas, il y a une régulation par contrôle social. Les femmes préfèrent utiliser ce crédit interne plutôt que d'aller vers les institutions de microcrédit. L'Union a créé des partenariats avec des institutions de microcrédit (IMC). Les femmes privilégient le système de crédit interne car elles n'ont pas à se déplacer, à remplir des papiers administratifs compliqués, à faire des photos, etc. Les démarches sont bien plus légères.

### **Quelles difficultés vous reste-t-il à surmonter ?**

La principale difficulté que nous rencontrons concerne les semences. Il faudrait pouvoir les produire au niveau local. Celles que nous utilisons n'ont pas un bon taux de germination et il n'existe aucune certification.

Il faudrait aussi trouver un système de lutte contre les ravageurs car ils sont friands de soja. Pendant les deux premiers mois de la croissance de la plante, les pousses sont très vulnérables.

### **Quelles sont les prochaines étapes du projet ?**

Nous allons tout d'abord finaliser l'organisation des producteurs jusqu'au niveau départemental. Ensuite, nous allons travailler sur la production de semences de qualité car c'est fondamental. Les producteurs ont déjà les notions de base pour la production de semences. Il s'agit à présent de les

sensibiliser à l'importance de produire leurs propres semences. Il faut donc des formations, mais également un appui à la certification et à l'agrément des producteurs de semences.

Nous allons aussi renforcer le système de vente groupée entre les producteurs et les unités de transformation et mettre en place le système de veille commerciale. En informant sur les produits et le marché, nous souhaitons faire disparaître les asymétries d'information qui existent entre acteurs. Nous pouvons ainsi pacifier et rééquilibrer les négociations. Nous allons aussi appuyer le développement des unités semi-industrielles.

Il faut également améliorer l'emballage, l'aspect visuel des produits, pour qu'ils soient mieux connus sur le marché national. Nous avons commencé à travailler sur des logos, sur les informations à indiquer sur produits. Des « animateurs emballages » pourront intervenir. Il est indispensable de rendre le produit identifiable sur les marchés urbains pour que les ventes augmentent. Cela passe par la participation à des foires et à l'organisation de séances de dégustation avec le public pour qu'il puisse apprécier et connaître le produit. Nous n'avons pas assez de moyens pour passer des publicités à la TV mais au niveau des radios locales, c'est possible.

### **Vous menez un travail de capitalisation, à qui est-il destiné ?**

Le processus de capitalisation a débuté après les actions sur la filière maïs. Le maïs est la base de notre alimentation au Bénin. Pour lutter efficacement contre la faim, on ne peut pas faire abstraction de la culture du maïs. J'ai réalisé des fiches de capitalisation racontant le succès d'une culture du maïs. Nous sommes en train de réfléchir à la capitalisation pour la filière soja, le document global n'est pas encore disponible.

Les documents seront ensuite diffusés à la fédération faîtière (Fédération des unions de producteurs du Bénin). Cinq régions du Bénin cultivent le soja et le maïs, il y a donc un échange entre ces régions. La capitalisation sera aussi diffusée dans les pays limitrophes. Dans le cadre du plaidoyer, nous sommes aussi dans l'obligation de rentrer en contact avec le ministère de l'Agriculture et de l'élevage. La capitalisation doit arriver jusqu'aux institutions, pour que ces dernières voient ce que font les ONG et les organisations paysannes sur la filière du soja.

Propos recueillis le 9 avril 2014 par Bastien Breuil (CFSI) et édités le 9 octobre 2014 par Hélène Basquin (CFSI), Photos © URP-AL.

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

- Fiche projet, *Promotion de la sécurité alimentaire grâce à la filière soja au Bénin*, 2012
- Fiche innovation, *Concertation entre acteurs de la filière soja*, 2014
- Fiche innovation, *Crédit-stockage et pôles d'entreprises agricoles*, 2014
- Fiche innovation, *Fonio : la filière se concerte*, 2013
- Etude, *Les organisations paysannes innovent pour se positionner dans les chaînes de valeur*, 2011

**Ce projet a bénéficié de financements du CFSI et de la Fondation de France dans le cadre du programme « *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest* » (PAFAO, appels 2012 et 2014). Voir les fiches projets : 2012 et 2014.**

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

