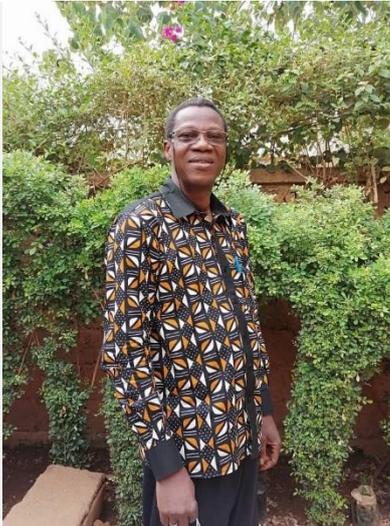


AU BURKINA FASO

## LA CONSTRUCTION DE LA FILIÈRE DU FONIO BIOLOGIQUE



### Entretien avec Philippe Ki (Aprossa – Afrique Verte Burkina)

Philippe Ki, coordonnateur de programmes au sein de l'organisation Aprossa – Afrique Verte Burkina, revient sur la nécessité de promouvoir l'agriculture biologique à toutes les échelles, et de mener des actions de plaidoyer en vue de créer une filière nationale du fonio, capable de porter la filière de manière durable.

Grâce au dispositif du programme Pafao « Coup de Pouce à la construction de stratégies de changement d'échelle », Aprossa a réussi à donner un second souffle à cette filière qui était en déclin. En axant la stratégie de changement d'échelle sur la concertation, un plan d'action a pu être élaboré à partir d'objectifs communs aux acteurs de la filière.

Dans le cadre d'une initiative portée par :



Aprossa – Afrique Verte Burkina

### Pourquoi développer une filière de fonio biologique ?

Le fonio fait partie, comme le quinoa, des *superfoods*, aliments considérés comme exceptionnels du fait de leurs nombreuses vertus. Cette céréale contient beaucoup de fibres alimentaires et est exempte de gluten et de sucres, elle peut donc être prescrite médicalement à des personnes souffrant de diabète, d'intolérance au gluten, d'obésité ou encore d'insuffisances du métabolisme car elle est facile à digérer. Dans nos réunions de concertation multiacteurs, nous avons donc convié l'Ordre des médecins pour les inclure dans la réflexion visant le développement de la filière.

Durant les 18 mois du dispositif « Coup de Pouce à la construction de stratégies de changement d'échelle », nous avons obtenu la certification biologique pour le fonio, délivrée par Ecocert. Une chose est que le fonio a en lui-même des vertus, mais une autre est qu'il faut éviter d'empoisonner le consommateur avec des pesticides, engrais chimiques etc.



Champ de fonio © Aprossa

Donc pour aller au bout de notre logique, nous avons décidé de lancer une production en bio pour que le fonio soit sain une fois pour toutes. Nous sommes parvenus à renouveler deux fois de suite cette certification et celle en cours expire en mars 2021. Pour toutes ces raisons, le fonio est intéressant aussi bien pour le marché burkinabé, ouest-africain, qu'international.

### **Pourquoi avoir misé sur l'export vers l'Europe en premier lieu ?**

Accéder au marché européen est la reconnaissance d'une qualité irréprochable, il est impossible d'y insérer un produit tant que la traçabilité n'est pas garantie. Au niveau local, en revanche, les conditions de mise en marché ne sont généralement pas exigeantes. Nous avons déjà acheminé deux (2) tonnes de fonio vers les marchés français et européen par l'intermédiaire d'Ibémî (organisation impliquée dans la promotion des produits locaux de la région Ouest du Burkina). Nous attendons les retours pour voir ce que cela donne.

Pour le moment, Aprossa a un stock de 18 tonnes de fonio bio, non encore vendu par manque de circuits de distribution. La conception du dispositif passe par l'obligation d'Aprossa d'assurer un débouché commercial pour les producteurs, sans lequel ils ne maintiendraient pas la dynamique en bio. Aprossa réalise donc un travail de démarchage pour écouler ce stock. Aussi, en raison des exigences de rotations pour la bio, les producteurs cultivent, de manière alternée du fonio, du bissap et du sésame qu'Aprossa stocke également.

### **Avez-vous déjà des clients dans la sous-région ?**

Pour le moment nous n'exportons pas dans d'autres pays de la sous-région. Ceci est en particulier dû à la question de relations commerciales. Faire voyager le fonio demande beaucoup de logistique (fret et autres) et à partir du moment où nous ne connaissons pas le destinataire de la commande, nous restons sur nos gardes. Une relation commerciale de confiance doit être établie au préalable, ce qui n'est aujourd'hui pas le cas. À terme, envisager un modèle d'entreprise à caractère social qui offrirait aux acteurs que nous accompagnons des services de promotion, démarchage de clients, recherche de marchés, peut être une option de développement.

### **Qui sont les consommateurs de fonio au Burkina ?**

En raison des conditions actuelles peu structurées de production et des faibles quantités produites, nous ne sommes pas encore en mesure de faire des économies d'échelle qui rendraient le fonio accessible à la grande majorité des consommateurs burkinabè. Les consommateurs disent même que c'est un produit de luxe, un aliment de fête, à cause de son prix mais aussi du temps de préparation.

Les consommateurs auxquels le fonio s'adresse sont aussi très friands de produits importés, donc avec une réputation de qualité, répondant aux standards internationaux. Sans arguments pour convaincre, notamment au sujet de la qualité, créer et développer un marché va s'avérer très difficile.

Les résultats de nos actions ne sont pas encore quantifiables mais ne vont pas tarder à venir. Tout ce travail en amont de concertation, mais également sur la production, est laborieux mais obligatoire car la filière fonio était en déclin. Il faut utiliser tous les leviers possibles pour la relancer.

### **Quelles sont vos relations avec les distributeurs bio ?**

Au Burkina Faso, des circuits de distribution de produits bio se construisent, mais les boutiques sont encore rares, et il est difficile d'avoir des contrats avec elles, surtout pour un produit comme le fonio. Les prix proposés sont peu rémunérateurs car ils tiennent uniquement compte du pouvoir d'achat des consommateurs. Or le fonio est un produit particulièrement onéreux, deux à trois fois plus cher que le riz. Le kilo de fonio coûte 1 200 FCFA, alors que celui de riz en entrée de gamme, revient à 350 FCFA. Que ce riz soit de mauvaise qualité importe peu aux consommateurs, qui n'ont souvent pas les moyens d'acheter autre chose. Le kilo de fonio bio s'élève à 1 350 FCFA. La faible différence de 150 FCFA s'explique par le fait qu'Aprossa transforme et distribue, il n'y a pas d'intermédiaire. Or Le prix de 1 200 est celui de la vente au détail et comprend la marge du distributeur.

### **Combien de producteurs accompagnez-vous dans cette démarche de production biologique ? Pourquoi certains n'ont pas voulu, ou pu, y adhérer ?**

Pour lancer le programme de fonio biologique, nous avons recruté des volontaires acceptant de répondre aux exigences de ce type de production, en leur promettant un débouché sûr (achat par Aprossa). La première année, une trentaine de volontaires se sont proposés, l'année suivante 50 et, 70 la troisième année. Plus de 80 % de ceux de la première année font toujours partie de la dynamique. Ceux qui se sont désistés avaient sous-estimé les exigences d'une production en bio, ainsi que le nombre de contrôles. En outre, il est difficile pour un producteur en bio de cultiver à proximité de champs en conventionnel. Certains producteurs, répondant aux cahiers des charges bio, se sont vus refuser la certification par Ecocert à cause de l'absence d'une zone tampon suffisante entre leur champ en bio et celui voisin en conventionnel. Enfin, la production en bio nécessite des rotations sur 3 ans, et donc plusieurs champs par producteur. De nombreux agriculteurs n'ont pas le foncier suffisant.

### **Comment s'organise le suivi de la traçabilité de production biologique ?**

Afin d'apprendre les techniques de production biologique aux agriculteurs, nous formons des formateurs au niveau communautaire. Ils enseignent à leurs pairs et assurent la traçabilité : ils font l'inspection de premier niveau. Celle de second niveau est réalisée par Aprossa et l'inspection finale est faite par Ecocert qui délivre la certification. L'ensemble de ce processus était à construire, en formant les acteurs, les faire adhérer à la démarche. Ce développement agricole prend beaucoup de temps, et en particulier pour un produit qui était en déclin et qu'il faut relancer.

### **Comment sont organisés les producteurs que vous accompagnez ?**

Ils forment des coopératives, ou des groupements villageois, qui comptent entre 20 et 30 personnes. Pour l'instant, ce sont uniquement des volontaires au sein de coopératives existantes qui ont accepté de s'inscrire dans la démarche qu'Aprossa proposait. À terme, si le marché se développe, l'idéal serait qu'au sein du groupement, tout le monde soit producteur en bio. De cette manière, nous pourrions commencer à développer des infrastructures (stockage du fonio paddy, équipements pour le traitement, etc.). Actuellement, c'est un peu délicat : nous sommes obligés d'équiper des individus et non des coopératives car sinon les infrastructures pourraient servir aussi bien pour la part biologique que conventionnelle.

## Sur quels points avez-vous vos actions de sensibilisation ?

Aprossa rachète au maximum 80 % de la production et met un point d'honneur à garantir l'autoconsommation, obligatoire afin que les producteurs en bio profitent eux-mêmes des bienfaits des produits bio, donc de qualité irréprochable. Nous ne voulons pas d'un dispositif qui ne serait profitable qu'aux autres.

Nous axons la sensibilisation sur les avantages de la production bio : la santé (éviter les intoxications dues aux pesticides) et les économies liées à la non-utilisation d'intrants chimiques. L'utilisation des herbicides et pesticides est très répandue, car les jeunes générations se plaignent de la pénibilité des opérations agricoles, non mécanisées. Pourtant les conséquences sont graves, d'autant plus que les personnes, qui ne savent pas toujours lire ni écrire, utilisent des produits frelatés. Les accidents mortels ne sont pas rares. Nous intervenons à très petite échelle, pour l'instant dans les Hauts-Bassins, mais tentons de sensibiliser de plus en plus sur ce sujet.

## Quels freins à la certification biologique des produits transformés à base de fonio ?

Il existe un certain nombre d'exigences pour développer une chaîne intégrale de production en bio. L'inspection a lieu au champ, mais aussi au niveau de la logistique (stockage, transport, etc.) et de la transformation. La certification de l'unité de transformation est impérative, qu'elle soit rurale ou urbaine. Traditionnellement, les producteurs vendent leur fonio à leurs épouses, qui le décortiquent. Dans le cas d'Aprossa, utiliser ce réseau de transformatrices rurales aurait été difficile car il aurait fallu qu'elles soient également certifiées bio, ainsi que leur matériel de transformation. En outre, comme elles font le décortiquage manuellement, elles traitent seulement de petites quantités. Pour de grandes quantités, il faudrait augmenter le nombre de transformatrices, et demander la certification pour chacune, ce qui aurait un coût considérable. Les transformatrices urbaines que nous accompagnons n'étaient pas prêtes à franchir le pas.



Décortiqueur à fonio mis à disposition pour les transformatrices par Aprossa © Aprossa

Aprossa a donc mis en place une petite unité, avec une décortiqueuse mécanique, qui remplit les exigences de la transformation biologique. Cette unité pilote donne l'opportunité aux transformatrices de recevoir une formation, ainsi qu'un accès à l'infrastructure, sans prendre le risque d'investir elles-mêmes. Pour le moment, les transformatrices que nous accompagnons ne vendent donc pas de produits transformés certifiés biologiques. D'ailleurs, ces unités ne transforment pas que le fonio. Les transformatrices, outre le fonio, travaillent aussi le mil, le maïs, le niébé, le soja, etc.

## **Comment s'organisent les transformatrices qu'Aprossa accompagne ?**

Les unités de transformation avec lesquelles nous travaillons sont des microentreprises. Certaines sont également structurées sous forme associative. Toutes se localisent en zone urbaine, entre Ouagadougou, Banfora et Bobo-Dioulasso, et fonctionnent de manière individuelle ou familiale.

Cependant, la création d'une association nationale les amène à travailler ensemble. Le Réseau des transformatrices de céréales du Faso (RTCF), complètement indépendant, est constitué de 3 sections régionales localisées dans les zones d'activité des transformatrices. Afin que ces sections soient opérationnelles et pour assurer la pérennité de l'organisation, Aprossa accompagne les responsables du RTCF, parfois davantage préoccupées par leur propre business que par le développement du réseau. Nous les appuyons pour la tenue des instances statutaires, et en particulier pour l'organisation des assemblées générales, en l'absence desquelles, l'association peut perdre son statut juridique, entraînant alors la dissolution du Réseau.

## **Ce type organisationnel influe-t-il sur la réussite économique des transformatrices ?**

Le statut juridique n'influe aucunement sur la réussite économique de la structure. C'est surtout la capacité d'initiatives des personnes qui compte. Il existe des entreprises individuelles qui fonctionnent mieux que des coopératives ou des associations, et inversement.

En revanche, le RTCF a un véritable impact, bien qu'indirect, grâce à ses activités d'informations, de plaidoyer, et d'animation d'échanges entre productrices. Pour motiver la participation de ces dernières au Réseau, nous avons mis à disposition des petits fonds revolving qui font office de prêts en direct, sans avoir recours aux institutions de microfinance (IMF). Ces fonds sont débloqués pour des situations exceptionnelles, par exemple lorsqu'une formatrice ne peut pas cumuler plusieurs crédits auprès d'une IMF. En outre, le Réseau recherche des partenariats pour les unités de transformation, ainsi que des formations. Par exemple, une experte canadienne est venue former les transformatrices sur la gestion du personnel. Finalement, le Réseau augmente indirectement les bénéfices de ces unités de transformation, en proposant des outils pour améliorer et développer les activités.

## **Quels sont les débouchés des transformatrices ?**

Elles ont plusieurs canaux de distribution : vente en direct à l'unité de transformation, livraison, réseau de boutiques auprès desquelles elles ont négocié pour déposer leurs produits. Aujourd'hui, on trouve les produits de fonio dans les supermarchés, les supérettes de stations-essence, les boutiques de quartier, etc. Il existe des effets de concurrence car, dans les supermarchés, on peut trouver des produits de même nature issus de différentes unités de transformation. Pour atténuer cette compétition, les transformatrices différencient les produits en développant des recettes personnelles et en diversifiant leurs gammes.

## **Quelles stratégies pour le développement des activités des transformatrices ?**

Actuellement notre priorité est d'accélérer la professionnalisation des transformatrices. Pour cela, nous avons encouragé la création de différents clubs : comptabilité, hygiène, etc., animés par des experts recrutés à cet effet, qui proposent des formations en gestion financière, en comptabilité, en gestion des ressources humaines, etc. Les transformatrices adhèrent de manière volontaire à ces clubs. Par exemple, le club qualité hygiène est dédié à l'amélioration de l'hygiène au niveau du site de production, mais aussi de la qualité des produits finis. Ces experts sont payés par coûts partagés : Aprossa à hauteur de 75 % et les unités de transformations complètent les 25 % restants.

Ce système est aussi une manière d'enclencher une stratégie de sortie. Aprossa ne peut éternellement appuyer ces structures et subvenir à leurs besoins ; elles sont censées fonctionner comme des

entreprises, capables de payer elles-mêmes les services des experts qui les accompagnent. En outre, il nous est de plus en plus difficile d'accéder aux subventions : la concurrence est aujourd'hui plus rude. Il est nécessaire que les formatrices se placent dans une logique de contribution financière en complément de notre appui, afin qu'à terme elles soient autonomes financièrement.

### **Les formatrices ont-elles recours aux institutions de microfinance ?**

Beaucoup de formatrices ont recours aux IMF, avec notre soutien. Les progrès sont notables : jusqu'en 2010, elles ne voulaient pas en entendre parler, considérant qu'un accompagnement financier passait obligatoirement par des subventions. Nous avons donc fait un gros travail pour expliquer que cette voie des subventions était sans issue sur le long terme, et que le crédit était indispensable pour faire tourner leurs activités de façon durable.

Nous avons élaboré des protocoles de collaboration avec des IMF (Faitière des caisses populaires du Burkina, Ecobank, Coris Bank, Agence communautaire pour le financement de la microentreprise - Acfime). Le protocole, allégeant les conditions d'accès aux financements, prévoit que la formatrice évalue ses besoins financiers puis les soumet à l'avis d'Aprossa. Une fois sa demande validée par notre organisation, elle la dépose auprès d'Acfime et obtient, dans les 72h, son crédit.

Ce dispositif allégé, sans nécessité de fortes garanties ou de cautions financières, suppose de s'assurer de la crédibilité des personnes. C'est ici qu'Aprossa joue un grand rôle, et a mis en place une démarche progressive d'octroi des crédits : pour avoir accès à des crédits de plus en plus élevés, une formatrice doit avoir au préalable emprunté et remboursé sans incident de petites sommes. Celles qui font leur première demande obtiennent environ 500 000 FCFA. Aujourd'hui, les plus anciennes ont accès à des crédits allant jusqu'à 5 voire 10 millions de FCFA.

### **Les taux d'intérêts représentent-ils un frein pour contracter des prêts auprès des IMF ?**

Les taux d'intérêt des IMF sont raisonnables, entre 10 et 12 % par an, bien inférieurs à ceux des usuriers qui peuvent atteindre 50 %. Or les IMF sont soumises à diverses réglementations nationales, par exemple être agréées par le ministère des Finances. De nombreuses règles ont été mises en place pour surveiller la viabilité de chaque institution (contrôle des liquidités, du taux d'engagement financier). Il leur est imposé des « taux non-usuriers », fixés par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui a défini une limite au-delà de laquelle un taux est considéré comme usurier. Certaines personnes peuvent donc se plaindre des taux des IMF, dire qu'ils sont chers mais ils sont autorisés et légaux.

### **Que pensez-vous des investisseurs solidaires prenant part au capital des activités ?**



Les investisseurs solidaires peuvent être une bonne option pour développer l'activité des formatrices. Toutefois, un travail de diagnostic et de tri est à réaliser en amont pour sélectionner les entreprises qui ont de l'expérience et qui sont engagées dans une vision claire.

*Nettoyage du fonio par les formatrices © Aprossa*

Les transformatrices cherchent en effet aujourd'hui à réaliser des investissements à moyen et long termes. Mais s'il leur est aisé de contracter des prêts court terme, c'est rarement le cas des prêts long terme pour financer des investissements. Or, certaines transformatrices sont à un niveau d'activité trop important pour être maintenu à domicile. Un passage à l'échelle est donc nécessaire avec des infrastructures plus modernes et appropriées pour développer leurs activités dans des conditions optimales.

### **En quoi la création d'une faitière nationale du fonio est-elle primordiale ?**

La faitière nationale permettrait d'instaurer un dialogue politique avec les décideurs, et notamment de prétendre à des fonds nationaux dans le cadre des politiques publiques agricoles. Elle aurait plus de chance d'obtenir le soutien de l'État que les petites structures faisant des sollicitations individuelles. Par exemple, les filières du riz ou du maïs, organisées en faitières, ont chaque année accès à des intrants gratuits ou subventionnés. Ce n'est pas le cas du fonio, faute d'interface pour assurer le dialogue avec l'État et les décideurs en matière de politique agricole.

Notre démarche s'inscrit dans une perspective de création d'une interprofession, regroupant tous les acteurs, en particulier ceux des différents maillons (production, transformation, distribution). Eux seuls peuvent lancer une dynamique en se rassemblant pour construire l'interprofession fonio et défendre les intérêts de la filière. Pour cela, il faut définir une vision commune, avec des objectifs décidés en commun, et rédiger un plan d'action. Seule une interprofession peut gérer un dispositif de ce type. Autrement, chaque acteur aura tendance à se focaliser seulement sur ses propres préoccupations au sein du maillon dans lequel il intervient.

### **Quelles actions de plaidoyer avez-vous menées ? Quels en ont été les résultats ?**

Les actions de plaidoyer que nous avons menées ont déjà rassemblé les gens autour de la table. Le Coup de Pouce à la construction de stratégie de changement d'échelle (dispositif du programme Pafao) nous a donné l'opportunité de sensibiliser les parties prenantes à la nécessité de dynamiser la filière fonio. Nous avons pu élaborer une vision commune et les axes de notre plan d'action. Finalement, ce plan stratégique est le résultat direct de nos actions de plaidoyer.

L'objectif suivant est de s'adresser aux décideurs politiques, afin que le fonio soit pris en compte dans les politiques agricoles publiques. Pour le moment, le processus n'a pas été enclenché, nous y travaillons. Enfin, à terme, il s'agirait d'atteindre les organisations internationales, notamment la FAO. Aprossa, en tant qu'organisation nationale, est cependant trop faible pour conduire ce travail seule. C'est pourquoi nous nous sommes associés avec le Réseau des organisations paysannes et des producteurs de l'Afrique de l'Ouest (*Roppa*).



Atelier d'analyse de la chaîne de valeurs fonio dans la région des hauts Bassins © Aprossa

## Créer une organisation à l'échelle sous-régionale fait-il partie de vos objectifs ?

Le regroupement sous-régional autour de la culture du fonio est une question que nous nous posons souvent au sein du réseau Afrique Verte International. Mais pour l'instant, l'organisation peine à mobiliser des bonnes volontés et les moyens financiers pour approfondir cette réflexion. En outre, alors que le partenariat avec le Roppa s'est noué aisément grâce à sa connaissance de la démarche du programme Pafao, le rapprochement avec d'autres structures s'est avéré plus délicat. Ceci s'explique en particulier par le manque de connaissance sur le fonio et ses vertus. Cette céréale est connue au Burkina Faso, au Mali, en Guinée mais beaucoup moins dans les autres pays. Créer une organisation sous-régionale autour du fonio s'annonce difficile, mais pas impossible. Des actions de promotion sont à réaliser en amont et, cette question fait bien partie de nos objectifs à moyen et long termes.

Propos recueillis et édités par Alice Moreau (CFSI), avril 2020.

### Pour creuser le sujet :

- J.B. Dibouloni, *Les transformatrices burkinabées remettent le fonio au goût du jour*, 2019
- Fiche innovation, *Valorisation des céréales (mil, sorgho, fonio) sur les marchés urbains*, 2015
- Isabelle Duquesne, Philippe Ki, *Burkina Faso : un fonio bio et équitable*, 2013
- Philippe Ki, *Fonio : la filière se concerte*, 2013
- Entretien Philippe Ki, *La filière fonio a de l'avenir au Burkina Faso*, 2013

**Cette initiative a bénéficié d'un financement de l'AFD et du CFSI dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appel de 2016 (n°113).**

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. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



**FONDATION  
JM.BRUNEAU**  
SOUS L'ÉGIDE DE LA  
FONDATION DE FRANCE



**RÖPPA**  
Afrique Nourricière