



« AUJOURD'HUI, LES GENS CHANGENT LEUR VISION SUR LE BIO »

Au Burkina Faso, le contexte géopolitique a récemment donné un coup de pouce à ce marché porteur d'espoir. Rencontre avec Martine Sawadogo, cofondatrice et codirectrice de l'entreprise Bioprotect créée en 2011, qui propose différents bio-intrants et bio-pesticides et emploie une vingtaine de salariés permanents ainsi qu'une centaine de saisonniers.

La hausse globalisée des prix des intrants chimiques a-t-elle favorisé une nouvelle dynamique sur le marché des bio-intrants ?

Oui, nous avons gagné beaucoup de nouveaux clients. En 2021, nous n'avons pas dépassé 100 tonnes de compost en production. Mais, en 2022, nous avons eu plusieurs commandes de 100 tonnes. Donc nous sommes en train d'aller vers 1 000 tonnes à l'année ! La demande a flambé, également pour nos biopesticides. En 2021, on a vendu près de 10 000 litres et, en 2022, rien qu'avec un seul client nous pouvons être à 40 000 litres par commande. Le nombre de producteurs que nous fournissons a vraiment augmenté (autour de 10 000 actuellement).

Par ricochet aux crises, nous avons également beaucoup plus de consommateurs à l'achat en

112

Entretien avec
Martine Sawadogo,
codirectrice de l'entreprise
Bioprotect





Kiosque de vente de légumes certifiés Bio
SPG à Ouagadougou
© H. Basquin Fané

direct de nos paniers de fruits et légumes, entre 5 000 et 7 000 personnes par an. Nous avons développé un système de boutiques en franchise. Les gens qui avaient en tête que le bio était cher, que les intrants bio étaient chers, changent leur vision aujourd'hui...

Quel diagnostic posez-vous sur les sols des paysans ? Quels types d'intrants sont nécessaires et pourquoi ?

Nos terres ont perdu le couvert végétal à cause du lessivage dans la région. Les paysans ont besoin d'engrais très azoté : il leur faut un engrais complet comme l'humus. Aujourd'hui, j'observe que l'engrais organique peut aider à récupérer les terres au Burkina Faso. Son gros avantage sur les engrais chimiques est qu'il n'est pas nécessaire de faire de grandes applications chaque année. Ceci amortit le prix par rapport aux intrants chimiques, tout en évitant les effets toxiques. Nous avons réalisé des études d'efficacité de nos bio-intrants (compost organique enrichi couplé aux bio-pesticides) et nous avons eu un taux d'augmentation de rendement de 25 à 30 % sur certaines cultures, et même de 100 % pour d'autres quand le terrain était vraiment dénudé. Cela signifie qu'avec les engrais que nous produisons, nous permettons la diver-

sification des cultures au sein même des exploitations. Certaines terres sont prédéfinies comme étant seulement appropriées à la culture du mil ou du sorgho, mais on se rend compte qu'après l'utilisation du compost, il est également possible de produire du maïs. Le compost organique joue un rôle de couvert végétal et apporte des nutriments et de l'azote, ce qui rend possible toutes ces cultures.

Le compost enrichi représente 60 % de vos ventes, comment le produisez-vous ?

Il est produit localement avec de la déjection animale, de la matière végétale, résidus de récolte ou déchets ménagers compostables, du phosphate naturel et des micro-organismes bénéfiques.

Contrairement aux paysans, nous enrichissons notre compost de micro-organismes, de trichoderma (champignons qui ont des enzymes et substances bioactives), et nous avons une technique de production plus courte, conservant alors mieux l'azote.

Même si nous formons aussi les paysans sur le terrain, ils disent qu'ils n'ont pas tous les éléments, et qu'il faut être éleveur pour avoir du fumier en quantité suffisante pour produire du compost.



Comment faites-vous pour rester compétitifs face aux intrants conventionnels ?

Comme ce sont des produits locaux, nous essayons d'étudier les marchés et de ne pas être plus chers que le conventionnel pour que les producteurs puissent s'habituer à nos produits. Donc la marge est vraiment très faible. Le prix de dix sacs de compost produits par Bioprotect est équivalent au prix d'un sac d'engrais chimique. Notre objectif actuel est d'inciter un maximum de producteurs à se fournir en bio-intrants. Lorsqu'un paysan dépense environ 115 000 FCFA par hectare en engrais chimique, il en dépensera 135 000 pour les bio-intrants. C'est pourquoi nous travaillons à réduire cette différence pour permettre aux producteurs d'utiliser nos produits.

Quels sont les leviers qui permettraient de valoriser votre activité ?

Davantage de communication autour de nos produits et des subventions seraient nécessaires pour que les producteurs puissent changer d'habitudes. Quand les agriculteurs bénéficient d'une offre du type « deux flacons pour le prix d'un », cela les aide à avoir confiance dans le produit et à revenir.

« Cette année, nous avons même dû refuser certaines commandes »

Les grands importateurs remportent toujours les marchés de l'État, qui sont des commandes très importantes. Nous, nous négocions pour obtenir 15 % des commandes de l'État (sans succès pour le moment) alors que notre activité permet d'assainir la ville, d'employer beaucoup de jeunes de façon permanente, et de sauver les terres agricoles. C'est important de le rappeler pour que cela soit mieux pris en compte dans les décisions politiques.

Actuellement, les grands défis sont l'espace, le matériel et la main-d'œuvre. Nous peinons à supporter de grosses commandes. L'avantage de notre localisation à Ouagadougou est l'accès à la matière première, mais nous ne pouvons pas nous agrandir et nous avons un problème d'eau.

Cette année, nous avons même dû refuser certaines commandes. Quand une commande de 100 tonnes arrive, il faut trouver de la main-d'œuvre rapidement, mais à certaines périodes, comme en saison pluvieuse, il n'y a pas beaucoup de candidats, alors qu'on paye au même niveau que les travaux de manutention et de construction. Tout dépend maintenant de la politique du gouvernement. À notre niveau, sur le terrain, nous avons travaillé dur pour gagner la confiance des producteurs.

Entretien réalisé par Emilie Langlade