



Fondation
de
France



PROGRAMME PROMOTION DE L'AGRICULTURE FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST (PAFAO)

DISCUSSION N°4 « ACHATS INSTITUTIONNELS » RECUEIL DES CONTRIBUTIONS

Lancée le 19 septembre 2016 et ouverte jusqu'au 31 octobre 2016.

CONTENU

1.	Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin)	2
2.	Mr. Biai Braïma de QNCOCPA-GB (membre Roppa pour la Guinée-Bissau)	2
3.	Interprofession Table Filière Karité	2
4.	Dr. Ir. Emile N. Hougbo (universitaire béninois)	3
5.	Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin) :	4
6.	Patrick CHEVALIER (HEC 81 - professeur d'économie)	4
7.	Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin)	4
8.	Augusto Mango, Congai (Guinée-Bissau)	4
9.	Némaoua BANAON, Gret/projet GALO Ouagadougou	5
10.	UPNF- PFN / BAM - Burkina Faso	5
11.	Pierre Ricau, Rongead	5
12.	Mba Limbingo Ngakeu, RCA	7
13.	Malick Diallo - ICD - Mali	7
14.	Moumouni Zerbo, Aprossa-Afrique verte Burkina	7
15.	Papa SECK - Grdr - Guinée Bissau	8
16.	Estelle Juré - Gret - Burkina Faso	9
17.	Amadou Diallo - Aprossa-Afrique verte Burkina	10
18.	Salifou A. Olou-Adara - CPC - Togo	10
19.	Pape Assane Diop - Fongs - Sénégal	11
20.	Idrissa Nacambo - Fert - Burkina Faso	11
21.	Joseph A. Koutchika - CCRB - Bénin	12
22.	Patrick Chevalier	12
23.	Ousseini Ouédraogo, Secrétaire Exécutif, Roppa	12
24.	Hors discussion, mail de Christophe Brismé- SOS Faim Belgique	13
25.	Kerfalla Camara - MGE - Guinée	13
26.	Karfa Diallo - Enda Pronat - Sénégal	14
27.	Caroline Amrom - CSA - Belgique	15
28.	Jean Tadanlénga Yatombo - Gevapaf - Togo	17



29.	Pascal Erard - CFSI	17
30.	Damien Fontaine - Pam	18
31.	Olivier Renard - Terracoopa	19
32.	Farmers Union network - Liberia	20
33.	Union provinciale féminine Namanegbzanga pour la promotion de la filière niébé du Bam - Burkina Faso	20
34.	Damien Fontaine - Pam	20
35.	Seydou Keïta – PNPR - Mali	21
36.	Claire Kaboré – Gret – Burkina Faso	22
37.	Fucopri - Niger	24

1. Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin)

Dans nos pays les discussions portées souvent sur recherche de marchés pour écouler nos produits agricoles. Or nos premiers marchés sont nos institutions en dehors de nos marchés locaux. Fort est de constater que ces institutions s'approvisionnement en produits importés.

Au Bénin le CCRB (Conseil de Concertation des Riziculteurs du Bénin) à travers la Pnoppa a entamé un plaidoyer envers l'Etat et nos institutions pour la reconnaissance des produits agricoles locaux dans les achats institutionnels. C'est pour cela que l'on a organisée le 2 septembre 2016 une rencontre des Ministères, Université, etc. sous la Présidence du Ministre de l'agriculture.

2. Mr. Biai Braima de QNCOCPA-GB (membre Roppa pour la Guinée-Bissau)

Merci bien Président pour l'envoi de ces informations, nous sommes sincèrement d'accord avec vous. Les gens ont la tendance de chercher les marchés encore plus loin sans se rendre compte de l'importance de notre environnement.

3. Interprofession Table Filière Karité

tablefilierekarite@gmail.com

Merci pour les échanges que vous avez initié en vue de contribuer à la résolution des divers défis que doivent relever les organisations du monde agricole pour améliorer leur compétitivité dans un contexte de libéralisation intégrale de nos économies.

Le Burkina Faso a les mêmes réalités de bien d'autres pays africains et donc, jusqu'à présent, malgré la libéralisation, l'Etat demeure le plus gros pourvoyeur de marchés donc de débouchés pour presque toutes les entreprises du pays et dans tous les secteurs, en plus du fait que c'est l'Etat qui prend les grandes orientations de développement d'un pays. Pendant longtemps, nos Etats ont mis en œuvre des politiques économiques désarticulées de sorte qu'il n'y avait pas d'économies nationales intégrées dans lesquelles le secteur secondaire (l'industrie) devrait s'approvisionner en matière première issue du secteur primaire. De nos jours, la montée du chômage aidant dans nos différents pays, les dirigeants prennent conscience qu'ils ne peuvent plus continuer sur cette lancée. Au Burkina Faso, le gouvernement actuel veut mettre l'accent sur la transformation structurelle de l'économie en mettant l'accent sur les investissements et la promotion de la transformation locale des produits et leur consommation également au niveau local, à travers, entre autres canaux, les marchés institutionnels. Il existe donc des opportunités pour conquérir des parts de marchés pour nos produits locaux et le gouvernement burkinabè actuel semble y être favorable, en

montrant lui-même l'exemple, à travers au moins le port du Faso Danfani. Mais, il faut reconnaître que nos entreprises doivent aussi travailler à relever certains défis car, l'Etat ne peut pas obliger actuellement les citoyens d'un pays à consommer des produits d'une qualité douteuse et plus chers. Au Burkina Faso, sous le CNR, les produits du Grand Moulin et le Faso Danfani n'ont pas réussi à s'imposer auprès des populations malgré la volonté politique prononcée de l'Etat en son temps, les causes étant multiples dont, entre autres, le fait que l'offre ne répondait pas toujours aux besoins des consommateurs dont la qualité. De nos jours, le Faso Danfani s'est imposé de lui-même à cause, entre autres, de la qualité des produits mis sur le marché. Personne n'éprouve un complexe d'infériorité aujourd'hui en portant du Faso Danfani face à quelqu'un qui est en costume. Les défis que nos organisations doivent aussi relever concernent, entre autres, la qualité de nos produits et la réduction de nos coûts de production à travers une révision sans cesse de nos méthodes et modes de production. A cela, il faut ajouter aussi les aspects organisationnels et de structuration, dans un contexte d'approche filière et de chaînes de valeur ajoutée.

Au Burkina Faso, beaucoup d'organisations comme par exemple l'interprofession du riz, la Confédération Paysanne du Faso, l'interprofession Table Filière Karité (TFK) font des plaidoyers dans ce sens. Il est peut-être important que nous travaillions au sein d'un même Etat à se regrouper pour ces plaidoyers pour être plus fort et aussi, qu'au niveau sous-régional, nous nous regroupions également pour le faire, cela aura plus de portée que les actions individuelles.

4. Dr. Ir. Emile N. Hougbo (universitaire béninois)

Le débat m'intéresse, parce qu'il concerne la question du développement agricole et de l'amélioration des conditions de vie des producteurs au Bénin et en Afrique.

Mais, je voudrais rappeler que c'est une question du domaine de la théorie (micro) économique. Je crois que dans tous les cas, les institutions doivent être considérées comme une catégorie d'acheteurs potentiels des produits agricoles des producteurs. Les achats institutionnels seraient donc a priori avantageux pour les producteurs qui vendront leurs produits en gros. Mais, le problème se pose si l'institution qui achète décide de revendre aussi les produits, pendant que les producteurs et leurs organisations continuent eux aussi de vendre les mêmes produits sur le marché. Dans la plupart de ces cas, les producteurs sont fortement concurrencés pour le reste de leurs produits à écouler après les achats institutionnels. Les institutions vendent nettement moins cher que les producteurs.

C'est le cas de la "concurrence" observée entre l'Onasa et les Esop (producteurs) au Bénin en ce qui concerne le riz. L'ONASA achète du riz chez des ESOP et après conservation le revend sur le marché aux populations démunies à 200 F le kg (contre un coût de production de 420 FCFA le kg), pendant que les ESOP vendent le même riz à 520 FCFA le kg. Aussi, arrive-t-il que les prix d'achat fixés à l'achat par l'ONASA ne soient pas avantageux pour les producteurs. J'ai publié un article sur ce sujet sous le titre "Stratégie des « boutiques témoins » contre l'insécurité alimentaire au Bénin : Efficacité et perspectives pour l'Afrique"; article accessible à l'adresse: <http://www.pressesagro.be/e-book/9782870161388.pdf> (voir résumé ci-dessous). C'est dire que la question d'achat institutionnel des produits agricoles doit être prise avec beaucoup d'attention et selon les contextes.

Sans rejeter l'intérêt à considérer les achats institutionnels, je pense que le plus important à mon avis serait de travailler à parvenir à des ventes groupées des produits des producteurs et à des systèmes d'information instantanée de ceux-ci sur les prix des produits sur les marchés.

Résumé de l'article d'Emile Hougbo sur les boutiques-témoins

Face à la crise alimentaire survenue dans les années 2007-2008, entraînant la raréfaction des stocks de denrées alimentaires de base comme le maïs, le riz et le sorgho, le gouvernement du Bénin a mis en place en juillet 2008 la stratégie des boutiques témoins

(BT) qui fonctionnent à ce jour. Les BT sont gérées par l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA). L'objectif de cette étude est d'analyser l'efficacité de ces BT face à la crise et leur capacité potentielle pour la lutte contre l'insécurité alimentaire et la pauvreté. L'étude a porté sur les cinq boutiques témoins des cinq Communes du Département du Plateau au sud-est Bénin. Les données et informations collectées au moyen de séances de *focus group* sur chaque BT, d'enquêtes structurées auprès de 20 personnes par Commune et d'entretiens informels, permettent de dégager que les boutiques témoins ont été efficaces dans la résolution de la crise. Elles ont permis entre autres une meilleure couverture géographique du territoire national en vivres, la création d'emplois, la promotion de la consommation des produits vivriers locaux, en l'occurrence le riz, et la facilitation de l'écoulement du riz des producteurs agricoles. Cependant, l'efficacité à long terme de la stratégie des boutiques témoins n'est pas garantie dans les conditions actuelles.

L'ONASA a tendance à se comporter en quasi-monopsonne lors de l'achat du riz des producteurs. Le prix qu'il fixe est jugé désavantageux par les organisations de producteurs de riz. De plus, la forte subvention des produits vendus dans les BT n'est plus de nature à encourager la commercialisation et la production locale du riz. L'ONASA devra corriger ces deux faiblesses pour espérer une résolution durable de la question de l'insécurité alimentaire et de la pauvreté rurale au Bénin. Ce faisant, l'initiative pourrait servir de modèle pour d'autres pays africains.

5. Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin) :

Bonjour je viens pour dire que pour l'Achat institutionnel nous devons mettre en place un mécanisme de fixation des prix de nos produits. Avec un contrat bien écrit respecté par les responsables. Car nous devons former informer sur importance de contractualisation. Donc vendons avant de produire jusque-là nous produisons après on cherche le marché. Onasa n'est pas dans son rôle nous devons changer pour éviter cette concurrence interne. Il y a aussi les dons de riz qui viennent perturber le marché local.

6. Patrick CHEVALIER (HEC 81 - professeur d'économie)

Je suis actuellement à Ziguinchor où je travaille sur une plate-forme de commercialisation agricole (voir information sur <http://cassave.org/node/8>)

L'achat institutionnel présente 3 avantages et un risque : achat groupé avec possibilité de contrat clair, possibilité d'économiser les emballages, possibilité de processus de commande et de paiement plus rationnel. Mais le risque de manque de transparence ou d'ouverture aux producteurs n'est pas négligeable.

Pourquoi ne pas mettre en place une plate-forme de transactions avec un système d'appel d'offre et de suivi de commande-livraison ? Une telle plate-forme pourrait :

- améliorer l'audience des demandes (notification sms des producteurs) pour reprendre l'idée de Léopold : produire pour vendre à des clients identifiés.
- améliorer la transparence des prix et des quantités échangés
- éviter les concurrences inutiles entre vendeurs
- faciliter l'audience auprès des acheteurs pour les inciter à suivre les bons exemples.

7. Léopold Lokossou, président de la Pnoppa (Bénin)

Pour la transparence il faut une interprofession. Au Bénin nous avons élaboré une loi sur les interprofessions qui sera adopté par le parlement qui est un cadre de dialogue des acteurs.

8. Augusto Mango, Congai (Guinée-Bissau)

Traduction du message d'Augusto Mango - Confederação das Organizações Não Governamentais e Associações Intervenientes ao Sul do Rio Cacheu), organisation agricole qui a 86 associations affiliées

Malheureusement mon pays (Guinée-Bissau) ne pratique pas de politique des achats institutionnels parce que le gouvernement ne pratique pas de politique d'organisation du secteur paysan pour mener à bien la production à grande échelle.

Il y a des paysans qui produisent de nombreux produits agricoles, notamment la noix de cajou, mais ils commercialisent de façon individuelle. Cette production de noix de cajou serait l'occasion d'appliquer cette politique d'achats institutionnels qui aiderait les agriculteurs à produire plus.

Je demande, au travers de cet échange d'expérience, de l'aide pour trouver un projet afin de mettre en œuvre cette politique d'achat institutionnel.

9. Némaoua BANAON, Gret/projet GALO Ouagadougou

Le débat est très intéressant et les contributions permettent d'avancer dans le débat.

Au Faso, l'État a lancé une commande d'achat de taurillons de traction animale en 2013; la toute nouvelle interprofession bétail viande a été mis à l'épreuve car il y avait la tentation de se substituer aux maillons notamment à l'union des commerçants de bétail ; il y a une confusion qui ne devrait pas l'être, les acteurs poussés par certains techniciens vont jusqu'à se demander l'utilité de la Fédération des éleveurs ; les enjeux des achats institutionnels sont importants mais si les OP ne sont pas bien outillées dans leurs rôles et compétences, cela peut éclater les organisations. Je vais fouiller pour savoir la conclusion de cette opération qui du reste est une bonne vision.

J'aimerais que quelqu'un nous éclaire sur les bourses de céréales et les achats de niébé au près des unions de producteurs au Burkina Faso pour les institutions comme le Programme alimentaire mondial et le Catwel Relief Service.

10. UPNF- PFN / BAM - Burkina Faso

L'Union Provinciale Féminine Namanegbzanga pour la Promotion de la Filière Niébé (UPNF-PFN) est une organisation faitière composée de neuf unions départementales avec 76 petits groupements pour un total de 2 315 membres, qui sont tous des femmes. Les femmes cultivent le niébé à la fois sur leurs champs individuels mais également sur des parcelles communales de leurs groupes. L'Union a été créée à l'initiative du ministère de l'Agriculture qui a travaillé avec plusieurs unions départementales afin d'établir des contrats avec la Société nationale de gestion des stocks de sécurité alimentaires (Sonagess) pour la vente de la production réalisée par ses membres. La création d'une Union permet davantage aux femmes de se connecter à un acheteur du gouvernement. Au cours des deux ans passés, UPNF-PFN a été en mesure de vendre respectivement 350 tonnes et 257 tonnes de niébé.

L'UPNF-PFN a été en mesure de vendre en grandes quantités, principalement grâce au grand nombre de membres producteurs. Pour dire que nous avons suivi les différents échanges du forum Roppa sur les achats institutionnels, j'avoue que les débats sont intéressants et constructifs, malheureusement chaque année nous rencontrons des difficultés avec les achats institutionnels, d'abord le prix d'achat faible (pas de négociation de prix), ensuite le retard de paiement alors les productrices préférées le règlement au comptant, là l'esprit est tranquille.

L'année dernière nous avons entamé des démarches pour négocier le prix et qui n'a pas abouti. Cela nous a conduit vers d'autres clients qui proposaient mieux que la SONAGESS (par exemple : la SONAGESS était à 280 f le kg et les autres étaient à 320f le kg). Nous sommes que nous aide à trouver d'autres partenaires pour l'écoulement de nos produits pour améliorer les conditions de nos vaillantes productrices!

11. Pierre Ricau, Rongead

Ce petit message pour partager trois choses:

1) Pour ceux qui sont intéressés par le suivi des marchés céréaliers, le suivi des opportunités d'achats institutionnels ou la publication d'offre de vente et/ou d'achat au niveau de la Cédéao, vous pouvez vous inscrire dans la liste de diffusion des bulletins Les Céréalières publiés par le Réseau ouest-africain des céréaliers (Roac) avec l'appui technique de Rongead.

Envoyez-moi un email à pricau@rongead.org pour être ajoutés dans la liste de diffusion. Ci-joints les bulletins du mois passés.

2) En suivant les marchés céréaliers en Afrique de l'Ouest depuis quelques années, nous réalisons à Rongead que beaucoup d'achats institutionnels et de ventes à prix sociaux suivent des timings et des logiques de mise ne œuvre insuffisamment adaptés à la réalité des marchés et qui nuisent souvent aux producteurs et aux commerçants locaux.

Par exemple, il y a deux ans, dans le cadre de son intervention à la suite de la crise malienne, le Programme alimentaire mondial réalisait d'importantes distributions de denrées alimentaires et n'ayant pas fini ses distributions lors de la période de soudure il les a prolongé en pleine période de récolte et alors que les récoltes étaient abondantes favorisant la baisse des prix de vente des producteurs et créant donc les conditions de l'insécurité alimentaire pour la période de soudure suivante...

Autre exemple, actuellement, au Burkina Faso, la Sonagess et le Pam sont en train de recevoir des livraisons de céréales pour des commandes réalisées en mars dernier. Même si les commandes ont été passées à une période d'abondance et de prix relativement bas, le long délais de mise en œuvre conduit les commerçants et les OP qui ont été sélectionnés à acheter d'importants stocks de céréales au cours des dernières semaines alors que les récoltes n'ont pas encore commencé et qu'on peut considérer que nous sommes au pic de la période de soudure, faisant grimper les prix au Burkina Faso...

Beaucoup d'organisations paysannes et d'ONG qui les soutiennent ne peuvent pas se permettre de critiquer ouvertement ces institutions qui dérèglent les marchés et ont des politiques d'achat et de mise en marché « procycliques », car elles sont dépendantes de leurs financements ou espèrent pouvoir se positionner lors de leurs achats institutionnels.

Le tout conduit à un fonctionnement trop souvent incohérent des politiques d'achat institutionnels et de mise en marché des stocks de sécurité alimentaire qui fait beaucoup de dégâts au niveau des producteurs mais que pratiquement personne ne critique ouvertement.

3) Les indicateurs suivis par les institutions qui gèrent les achats institutionnels et la mise en marché sont souvent très mal choisis et mal analysés.

D'abord, les acteurs sont focalisés sur les prix de détails qui fluctuent principalement en fonction de conditions très locales (prélèvement des taxes sur les marchés, retard d'arrivée d'un camion, dégradation de la qualité d'un stock chez un grossiste, nombre de personnes faisant de la vente au détail à défaut d'autres activités, etc.). Les prix de détails reflètent très mal l'état de l'offre et de la demande au niveau d'un marché et encore plus mal le niveau de vulnérabilité des populations rurales qui sont souvent celles qui sont le plus soumises à l'insécurité alimentaire et pour qui des prix élevés peuvent être un facteur de moindre vulnérabilité selon l'état de leurs stocks. Les prix de gros au niveau des principaux marchés de regroupement et d'éclatement sont l'indicateur le plus fiable du niveau général de disponibilité sur un marché régional ou national et rares sont les organisations qui ont mis leur focus sur ces prix.

Enfin, il est complètement aberrant que les acteurs de la sécurité alimentaire ne prennent pas en compte la dévaluation des monnaies et l'inflation exogène dans leurs analyses de sécurité alimentaire. Par exemple si on regarde le [bulletin du Pam ici](#), le Nigeria et le Ghana sont classés comme les pays dont la situation est la plus préoccupante car ayant la plus forte hausse des prix par rapport à la moyenne quinquennale alors que leurs monnaies ont connu une très forte dévaluation. En valeur constante, les prix dans ces deux pays sont actuellement plutôt bas et la dévaluation a favorisé un fort enrichissement des producteurs puisque leurs denrées d'exportation se vendent plus chères et leurs denrées destinées au marché national se vendent plus cher et surtout plus facilement étant donné que les denrées importées sont moins compétitives. Même s'il y a en effet des facteurs inflationnistes endogènes dans ces deux pays (et notamment au Nigeria des facteurs d'insécurité alimentaire liés à la crise dans le Nord-Est), une analyse incomplète de l'évolution du marché local conduit à des conclusions complètement erronées. En outre, il est complètement absurde de traiter l'insécurité alimentaire sur la base d'une comparaison entre les prix pratiqués au moment t et la moyenne quinquennale. Si une année de prix très bas ou de prix très haut a tiré la moyenne vers le bas ou vers le haut on peut complètement mal interpréter le prix au moment t.

12. Mba Limbingo Ngakeu, RCA

Je suis tous ces échanges combien enrichissants et pleins d'expériences des hommes travaillant réellement sur le terrain avec les communautés et je m'en réjouis.

Je réalise vraiment la différence et l'écart du professionnalisme entre les ONG et associations locales de l'Afrique de l'Ouest et celles de l'Afrique Centrale

Je suis très heureux d'appartenir à ce forum d'échanges et d'en tirer profit

13. Malick Diallo - ICD – Mali

Notre ONG, travaille peu sur les céréales qui font l'objet de transactions commerciales avec l'état. Nous avons quelques expériences dans l'encadrement du fonio qui a été vendu aux entreprises agroalimentaires tenues par des privés. L'OPam (Office des produits Agricoles du Mali) au Mali est la structure qui achète des quantités importantes de céréales auprès des groupements de producteurs mais très souvent à des prix plus bas que ceux pratiqués sur les marchés locaux. Les producteurs sont intéressés effectivement par les quantités achetées au même moment, mais n'ont malheureusement pas une juste rémunération. Les grands achats pour le Pam et les organisations internationales se font aussi dans le même état d'esprit. Ces achats devraient plutôt être favorables aux producteurs mais ce n'est souvent pas le cas. Les retro commissions qui sont de règles dans ces genres de transactions font que les prix aux producteurs sont minimisés de façon drastique. Les manques à gagner des fournisseurs (intermédiaires entre les OP et les acheteurs) sont ainsi récupérés sur les prix aux producteurs.

Concernant le lait (ICD a accompagné 10 minilaiteries) au Mali. Une stratégie de valorisation du lait cru faisant l'objet d'un projet a été initiée par l'état, mais pour le moment aucune initiative n'existe pour la commercialisation à grande échelle de ce produit avec l'appui de l'état.

L'expérience d'Haïti avec « lèt Agogo » (d'autres personnes peuvent mieux la présenter) démontre à plus d'un titre l'importance de l'implication de l'état dans la promotion des produits de l'agriculture familiale. L'État a permis aux plus pauvres de consommer des produits laitiers à travers des contrats PNCS (Programme national de cantine scolaire) et les petites bouteilles de Lèt Agogo étaient présentes sur les tables lors des rencontres et autres forums organisés par l'état.

La synergie des actions en faveur de l'agriculture familiale peut être une première étape pour sensibiliser les décideurs et les inciter à favoriser les produits locaux plutôt que les produits importés. Les achats institutionnels devraient être une opportunité pour l'agriculture familiale: achat groupé et directement avec les OP, prix rémunérateurs, paiement à bonne date...accès des produits aux marchés nationaux et internationaux.

14. Moumouni Zerbo, Aprossa-Afrique verte Burkina

Suite au mail envoyé par Monsieur Ki, le coordinateur de AVB, me demandant de parler de l'expérience de l'Union régionale des groupements de commercialisation des céréales, je vous écris ce mail pour apporter ma modeste contribution aux échanges qui se passent actuellement et concernant les achats institutionnels des Organismes comme le Pam et le CRS.

En 2008, l'URGCC a exécuté un contrat de livraison de 150 tonnes de sorgho au Pam dans le cadre du projet pilote P4P, l'Union régionale a pu respecter le délai de livraison des quantités contactés avec le Pam.

Le Pam a respecté le délai de paiement de la facture des quantités de céréales livrée au Pam. Le respect des clauses du contrat par chaque parti signataire a été très bénéfique pour l'Union régionale.

L'Union régionale dès réception de son paiement a convoqué les délégués des organisations paysannes qui ont participé au marché à une assemblée générale pour faire le bilan de l'exécution du marché Pam, l'Union S'est retrouvé avec un bénéfice net de trois cent cinquante mille quatre cent vingt-cinq (350 425) Frs CFA.

Le paiement du marché dans le délai a permis aux membres de l'Union régionale de rembourser leurs crédits à leur banque dans le délai, et cela a contribué à renforcer la confiance entre la Caisse populaire et les organisations paysannes membres de l'Union régionale.

Autres bénéficiaires tirés de la réalisation de ce contrat a été le renforcement de la capacité technique de l'Union régionale sur les normes et qualité de céréales livrées dans le cadre des achats institutionnels.

Ce marché a également permis aux organisations paysannes de base de l'Union régionale d'augmenter leur fonds propre car le prix payé aux OP était rémunérateur.

En 2009, L'Union régionale a également signé un contrat avec le Pam pour la fourniture de 100 tonnes de sorgho blanc, l'Union a rencontré beaucoup de difficulté dans l'exécution des contrats, ces difficultés étaient l'insuffisance de fonds au niveau de l'union régionale pour lancer la collecte des céréales, un retard de la Caisse populaire dans le montage du dossier de crédit demandé par l'Union régionale, l'insuffisance du stocks des OP de base pour couvrir la quantité contractée. Au finish, l'Union n'a pu livrer que 39 tonnes sur les 100 contractées avec le Pam, et cette situation a valu des sanctions qui ont causé beaucoup de tort à l'Union régionale des groupements de commercialisation des céréales, quand bien que des dispositions ont été pris pour informer le Pam de l'incapacité de l'union régionale à respecter la clause des quantités du contrat dans le délai imparti.

L'union qui a conduit la phase pilote du Projet a été exclue par le Pam et repêchée par la suite en 2015, organisation partenaire du Pam.

(Précision envoyée le 13/10/2016 : L'Union régionale a été mise suspendue pour participation aux appels d'offres et autres formations lancés par le Pam en faveur de ses organisation partenaires, L'Union Régionale n'a même pas été contactée pour former la liste des OP partenaires du Pam pour le P4P. Pour la mise en place du cadre de concertation P4P, c'est par la suite en 2014 que l'Union a été relancée pour être prise en compte sur la liste des OP partenaires du P4P.)

En 2011, L'union régionale des groupements de commercialisation des céréales de la Boucle du Mouhoun a signé un contrat avec le CRS pour la fourniture de 100 tonnes de petit mil. Ce contrat a été exécuté sans difficultés et le CRS a tenu et respecté le délai de paiement de la facture.

Ce marché a été bénéfique pour l'Union régionale, car toutes les organisations paysannes de base ont pu rembourser leur crédit à la Caisse populaire dans le délai du contrat de crédit avec la Caisse populaire. Et le prix payé aux OP était rémunérateur, les membres ont encore une fois de plus vu leur capacité techniques améliorée à prendre part aux achats institutionnels et leur crédibilité améliorée avec leur institution financière qui est la Caisse populaire.

L'accompagnement d'AVB a l'URGCC a été surtout sur la facilitation des tâches administratives de gestion financière (production des bordereaux de livraison, suivi de reconditionnement selon les normes et qualité des produits à livrer, préparation de la facture de paiement, facilitation de mise en relation avec le transporteur pour le transport des céréales, préparation des ateliers bilan des marchés au niveau régional et national comme le bilan du premier Pam en 2008 avec la participation des autres faitières d'organisations paysannes).

Le suivi de remboursement de crédits contractés par les OP de base auprès de la Caisse populaire.) Appui à l'élaboration du compte d'exploitation et Bilan de chaque OP de base et suivi de la restitution du bilan de la campagne de commercialisation en AG de chaque OP de base pour un sous de transparence dans la gestion des activités de commercialisation.

Je m'arrête à ce niveau pour dire que c'est l'essentiel des expériences vécues par L'Union régionale et AVB dans les achats institutionnels.

15. Papa SECK - Grdr - Guinée Bissau

Pour contribuer à ce débat intéressant, je fais noter que les achats institutionnels sont certes intéressants à promouvoir, mais leur mise en œuvre requiert de la part des différents protagonistes un certain nombre de mesures pour les rendre efficaces.

En effet, le véritable défi des achats institutionnels n'est pas seulement de construire une relation commerciale (souvent opportuniste), mais plutôt de la rendre durable stratégiquement. C'est seulement de cette manière, qu'ils peuvent constituer un levier puissant de promotion de la commercialisation de produits tels que les céréales et les légumineuses.

Pour permettre aux petits producteurs de tirer profit des achats institutionnels, les OP doivent être en capacité de négocier les conditions de vente avec les institutions partenaires et idéalement de contractualiser les relations commerciales en tenant compte de leurs contraintes en amont et en aval.

Cela voudrait dire autrement que les institutions elles-mêmes doivent préalablement à toute forme de relation commerciale :

→ soutenir les OP dans leurs efforts de mise en place de dispositifs organisationnels adéquats pour leur garantir un accès à une information fiable et en temps réel sur les marchés, en valorisant ceux qui existent,

→ outiller les OP de manière à satisfaire durablement au cahier de charges des produits et les amener progressivement à s'inscrire dans une démarche qualité.

L'amélioration de la qualité est en effet un préalable à toute action de promotion durable d'un produit et plus particulièrement dans le cas d'une relation commerciale. La création de label avec la définition par les faïtières d'un minimum commun autour de bonnes pratiques de production et de règles de mise en marché, est souhaitable pour rendre durables les relations commerciales .

Les tables filières constituent en ce sens des cadres de réflexions appropriés pouvant très certainement permettre de développer des initiatives pertinentes.

Il faut en revanche noter que tout n'est sans doute pas rose dans les achats institutionnels. Certaines ONG qui ont réussi à construire une relation de confiance avec des leaders paysans ont tendance à se repositionner sur ce créneau pour assurer leur survie, face à la rude compétition dans la mobilisation de ressources financières. Ces pratiques participent à déstructurer les filières et à vulnérabiliser davantage les petits producteurs.

Dès lors, il me semble important de redéfinir ensemble les règles du jeu dans la promotion de cette approche commerciale afin de faciliter une reconquête du marché par les petits producteurs.

16. Estelle Juré – Gret - Burkina Faso

Au Burkina Faso, le Gret appuie une vingtaine de petits producteurs de farines infantiles fortifiées pour les enfants de 6-24 mois. Depuis 2009, ces producteurs sont régulièrement sollicités pour répondre à des achats institutionnels : Pam, ONG d'urgence (ACF, WWH, Ocadés, Oxfam, etc.). Nous encourageons ce type d'achats (appui à la contractualisation, contrôle qualité, appui-conseil) tout en veillant à ce que les productions pour le marché local ne soient pas perturber et que le marché local ne soit pas déstabilisé par ces distributions institutionnelles.

Pour ne pas perturber les productions destinées au marché local :

- Organisation de l'équipe de production
- Gestion d'un stock minimal

Pour ne pas déstabiliser le marché local :

- Distributions gratuites ciblées aux ménages les plus pauvres
- Mise en place, si possible, de distributions via des coupons au niveau des boutiques vendant les farines infantiles habituellement pour promouvoir les points de vente locaux
- Information/éducation/communication auprès des populations ciblées pour les informer sur le produit, le dispositif de distribution et préparer les populations à l'après-distribution

Par ailleurs, le Gret fait partie d'un cadre commun mis en place par l'UE/Echo dont font partie toutes les ONG d'urgence achetant des farines infantiles fortifiées localement. Après 2 années de capitalisation, le plaidoyer auprès de l'Etat s'organise pour favoriser les achats institutionnels. De plus, un groupe de travail sur les farines infantiles mis en place par le SP/CNSA (secrétariat permanent / conseil national de sécurité alimentaire) fait également le plaidoyer pour réduire les barrières financières (taxes sur le CMV : complément en vitamines et minéraux et les emballages) mais aussi favoriser les démarches administratives et financières (accès aux prêts) pour les petits producteurs.

17. Amadou Diallo - Aprossa-Afrique verte Burkina

L'Union provinciale du Namentenga/UGPCCN est une organisation faitière composée de neuf (09) OP localisée dans toutes les communes du Namentenga avec 768 membres dont 364 femmes.

Les membres sont des producteurs de niébé, de sorgho qui produisent en grande partie sur des champs individuels et une parcelle collective de l'union à Boulsa.

L'union a été mise en place sur initiative des producteurs des communes à haute productivité du niébé que sont Dargo, Boala, Zeguedegue et Boulsa avec l'impulsion et l'encadrement de l'ONG APROSSA Afrique Verte Burkina.

Reconnue le 19/10/2004 sous le N°032, l'union a connu un niveau de structuration et d'organisation qui lui a valu des partenariats avec la Sonagess, le Pam, le CRS et le réseau de commerçants de Pouytenga, zone frontalière par excellence pour l'exportation de céréales pour la vente de la production obtenue par les membres.

La création de l'Union a permis d'avantage aux membres de se faire des partenaires potentiels comme le CRS dans le cadre du projet LEAP au centre Nord et a contribué à ravitailler 80 écoles de la zone avec 669 sacs de 100 kg (soit 66,9 tonnes) de niébé pour un montant de 24 084 000 FCFA.

En outre l'union est partenaire du P4P/Pam depuis 2014 dans le cadre de l'accompagnement des petits producteurs avec la participation aux achats de céréales au Burkina Faso.

Au cours de la période 2012 à 2015, l'Union provinciale de commercialisation de céréales du Namentenga a commercialisé environ 10 758 sacs de 100 kg (1 075,8 tonnes) de niébé et de sorgho aux commerçants, à la SONAGESS, CRS et au Pam, pour un chiffre d'affaire d'environ 268 950 000 FCFA;

Ces stocks vendus sont principalement issus de la production des membres de l'Union.

Néanmoins des difficultés existent pour les achats institutionnels qui se résument à des procédures de décaissement longues et une faible ouverture d'échanges pour la fixation des prix qui sont a priori arrêtés notamment avec la SONAGESS (230 Fcfa à 250 Fcfa le KG)

Seuls les marchés avec les partenaires comme le CRS/Burkina et le Pam (330F à 350Fcfa le KG et des frais de transport de 1000 Fcfa pour le transfert du sac jusqu'au magasin de regroupement) ont permis de mieux valoriser la productivité des membres et l'amélioration de leurs conditions de vie.

Enfin cela a contribué à une cohésion au sein des membres et une adhésion des membres de toutes les communes de la province du Namentenga dans la région du Centre Nord à l'Union dont le siège est à Boulsa.

18. Salifou A. Olou-Adara – CPC – Togo

Notre organisation la Centrale des producteurs de céréales du Togo (CPC Togo) a une expérience dans la collecte et la vente des produits céréaliers en occurrence le maïs des membres. Nos ventes sont souvent faites à travers des circuits de commercialisation non structurels. Ce qui le plus souvent ne permet pas de vendre à des prix rémunérateurs à cause des intermédiaires. Il nous arrive de livrer par moment à l'Agence nationale chargée de la sécurité alimentaire à des prix planché (160 f le kg). Comme l'achat est direct ce prix se trouve intéressant aux producteurs membres ; c'est un achat structurel que souhaite avoir les producteurs et leurs organisations mais qui arrivent des fois tard au moment où les producteurs ont déjà bradé leurs produits pour faire face aux divers préoccupations : frais de scolarité, fêtes de fin d'année, remboursement des crédits aux institutions de microfinance qui réclament toujours les remboursements dès la première quinzaine du mois de Janvier or le plus souvent le prix des céréales sont très bas en cette période.

L'autre chose qui n'arrange pas du tout c'est l'achat de Pam; Au Togo, les achats Pam sont effectués par l'agence de l'Etat. En 2012, le Pam a acheté au Togo près de 32000 t métriques de maïs blanc à 221f le kg alors que ce même produit est acheté par l'Etat à 160f le kg. Cette situation a créé un manque à gagner très importante au niveau des producteurs. Par conséquent, je suggère qu'il sera judicieux et profitable pour tous les acteurs que les achats structurels se fassent par les opérateurs économiques et non par les institutions de l'Etat. Ce qui serait plus intéressant c'est de donner l'opportunité aux organisations des producteurs de prendre part à ces achats structurels Pam, HCR ARAA etc... Afin de leur permettre de vendre

à des prix rémunérateurs au profit des producteurs. Nous n'avons aucune prétention de vouloir dire que les achats structurels doivent être exclusivement exécutés par les organisations des producteurs.

D'autres parts il faut que les achats structurels puissent se faire tout juste après les récoltes et non en période de soudure (à partir du mois d'avril). Car en ces périodes, seuls les spéculateurs (commerçants) disposent des stocks importants. Ce n'est qu'à ces conditions que les producteurs qui sont les premiers acteurs peuvent tirer leurs épingles du jeu afin que les exploitations familiales continuent efficacement par nourrir le monde

19. Pape Assane Diop – Fongs - Sénégal

Merci pour ces analyses et échanges. Je voudrais juste inclure une autre dimension des achats publics, qui concerne les intrants agricoles.

Au Sénégal, dans le cadre des campagnes agricoles, l'Etat du Sénégal cherche chaque année à rendre disponibles pour les producteurs, des semences de qualité. Ces semences peuvent être fournies par des opérateurs privés stockeurs (OPS) ou par des OP. Ces opérations peuvent être très utiles pour les OP quand elles réussissent à s'y positionner. Cela demande un certain nombre d'exigences: pouvoir faire des offres techniques et financières (en particulier sur certaines filières), avoir des capacités de stockage (infrastructures), et un fonds de roulement.

Les OP sénégalaises sont aujourd'hui bien positionnées sur ce type de marché (public semencier), en particulier sur les filières "riz" et "arachide".

Je voulais juste inclure cette dimension à côté de celle des produits de consommation.

20. Idrissa Nacambo – Fert – Burkina Faso

C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je suis le débat très enrichissant. Je voudrais y contribuer en partageant ma modeste expérience. Je suis Idrissa NACAMBO, Responsable des activités économiques et vie associative de Fert sur le projet niébé à Kaya (Burkina Faso). Fert accompagne des organisations de producteurs agricoles pour qu'elles mettent en place des services utiles à leurs membres, et cela dans une démarche de solidarité et de responsabilisation. Ces organisations ont parfois accès aux marchés institutionnels notamment ceux de la SONAGESS. Aussi, pour avoir précédemment accompagné l'Union des Groupements de Producteurs de Céréales du Nayala sur plusieurs marchés avec le Pam, je tire PERSONNELLEMENT plusieurs enseignements sur les marchés institutionnels. J'insiste sur le caractère personnel de ces analyses:

1. ce qui va moins bien:

- le rapport qualité/prix me semble parfois peu incitatif pour les producteurs. En effet les institutions sont très rigoureuses sur les normes de qualité. Toutefois elles achètent à un prix assez concurrentiel (prix du marché+ un premium qualité qui couvre parfois à peine les charges supplémentaires de reconditionnement des produits agricoles). Ainsi le rapport de force avec des commerçants qui achètent au prix du marché mais qui sont moins regardants sur la qualité semble assez équilibré. A titre d'exemple le bilan qui nous a été fourni par l'UGCPA sur son premier marché de 150 T affiche une marge bénéficiaire de moins 250 FCFA/sac de 100 kg.
- Des Organisations de Producteurs (OP) peu professionnelles avec pour conséquences directes le non-respect des engagements pris avec les Institutions ou même l'incapacité de saisir les opportunités offertes ces dernières. En effet nombre d'OP restent encore confrontés à des problèmes de planification, de gestion, de gouvernance, de gestion des stocks, etc.
- Des difficultés liées au financement de la collecte primaire du stock: dans un environnement où "le contrat d'achat de l'Institution" n'arrive pas toujours à servir de garantie pour emprunter, le financement de la collecte se retrouve problématique. Les OP font parfois recours "au sentiment d'appartenance" des membres à un groupe, pour constituer leurs stocks mais cela se révèle parfois compliqué en raison des besoins immédiats, de la concurrence et parfois des aléas climatiques...

- Des délais de paiement parfois longs pour les producteurs et un système administratif "lourd" pour des producteurs: certaines institutions mettent trois semaines voire un mois pour payer les OP après livraison. Ce qui n'est pas un incitatif à aller vers un marché institutionnel. De plus, certaines Institutions disposent d'un système de suivi qui peut s'avérer parfois lourd pour les OP (nom de tous les petits producteurs qui ont contribué, quantités produites, commercialisées, superficies...)

2. Ce qui va plutôt bien: certaines Institutions investissent dans le renforcement des capacités techniques et opérationnelles des OP (formations, réalisations d'infrastructures de stockage, réseautage...).

Que les OP puissent saisir les opportunités de marché institutionnel, c'est techniquement possible et humainement nécessaire.

Nacambo Idrissa FERT

21. Joseph A. Koutchika – CCRB - Bénin

Coordonnateur du Conseil de concertation des riziculteurs du Bénin)

SITUATION DES ACHATS INSTITUTIONNELS AU BENIN

Merci pour l'initiative des débats et des échanges sur les achats institutionnels. Nous sommes disposés à partager notre expérience d'achat institutionnel dans ce créneau. Mais nous seront plus outillés si nous intervenons après l'atelier de capitalisation de cette initiative que nous envisageons pour la semaine prochaine.

Toutefois, nous pourrions retenir qu'en l'état, les achats institutionnels présentent certes des avantages avec le raccourcissement de la chaîne et l'accès direct des unités de transformation des OP sur le marché sans passer par les commerçants mais aussi quelques inconvénients. Au nombre de ces derniers, on peut citer le paiement tardif du riz acheté et le manque de visibilité du riz produit et commercialisé par les OP avec l'utilisation des emballages de l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA) tel que cela se passe actuellement.

Mieux, l'idéal visé pour les achats institutionnels aurait été que cela permette d'aboutir à un mécanisme de contractualisation de la production au lieu d'être un facteur favorisant l'obtention des prêts au niveau des institutions de micro-crédits par les unités de transformation pour financer les producteurs. Certainement que la capitalisation de l'initiative permettra de ressortir les perspectives qui faciliteront la mise en place d'un mécanisme collectif et consensuel pour le développement de la filière riz au Bénin.

22. Patrick Chevalier

J'aimerais simplement ajouter que tout système de commercialisation même doté d'outils de contractualisation gagne beaucoup en efficacité lorsque l'information sur les besoins, les commandes, les livraisons, les prix, la qualité des prestations circule bien. D'où l'importance de moyens de communication écrite (sms) rapide et capitalisable (sous forme de tableaux de bord via Internet). Qu'on l'appelle criée ou place de marché électronique peu importe : transparence, fluidité, déplacement minimum des produits.

23. Ousseini Ouédraogo, Secrétaire Exécutif, Roppa

Juste pour féliciter et encourager Hélène et l'ensemble des participants. On voit la richesse des expériences et des contributions. Je suis d'accord avec la plupart d'entre vous qui suggère plus de synergie d'actions entre nos organisations pour venir à bouder des défis.

Les achats institutionnels ont pris de l'ampleur ces dernières années en Afrique de l'Ouest. Il y a eu quelques expériences il y a longtemps mais pas très importantes.

Une analyse laisse voir plusieurs objectifs qui sont liés aux différentes expériences d'achats institutionnels. Le plus important est la dimension politique/stratégique.

Nous sommes conscients que certaines opérations, notamment celles portées par les partenaires (Pam, CRS...) vont tôt ou tard s'arrêter. Il est important l'ensemble des expériences soient capitalisées et valorisées pour une prise en charge dans les politiques nationales avec des mesures et mécanismes pérennes. Cela suppose la mise un place d'un processus de plaidoyer au niveau des acteurs. Nous devons agir dans ce sens. L'ARAA a commencé des achats pour l'approvisionnement de la réserve régionale et nous devons avoir comme ambition de valoriser nos expériences dans les pays dans cette dynamique.

Je suis d'accord que pour les acteurs, les achats institutionnels doivent être vu comme des opportunités pour avoir des marges et/ou plus de ressources permettant d'investir pour renforcer la productivité, améliorer la qualité des productions et acquérir davantage des marchés.

24. Hors discussion, mail de Christophe Brismé- SOS Faim Belgique

Deux questions :

1. savez-vous pourquoi l'Office a interdit la culture de riz en contre-saison ?
2. pour quelles raisons les producteurs n'ont-ils pu livrer à l'Opam que 5 000 tonnes sur les 12 300 prévues ?

1°. Officiellement, l'Office du Niger a interdit la culture de riz en contre-saison dans certaines zones pour pouvoir curer les canaux. A cela, on peut ajouter également la pénurie relative en eau qui ne permet plus de cultiver du riz en contre-saison sur l'ensemble des superficies aménagées de l'ON. En définissant des redevances « eau » différenciées selon le type de culture pratiqué (moins cher pour le maraîchage et plus cher pour le riz de contre-saison), l'ON tente d'orienter les cultures vers des cultures moins exigeantes en eau. D'autre part, certaines grandes exploitations peuvent cultiver de la canne à sucre pourtant très consommatrice en eau.

2°. Plusieurs raisons expliquent la livraison partielle. Certaines OP ont surestimé les quantités qu'elles pourraient livrer pour les raisons suivantes :

La qualité disponible ne correspondait pas toujours à la qualité exigée par le contrat de l'OPam

Les stocks de riz se trouvaient soit au niveau des exploitations individuelles (avant leur acheminement vers les magasins centraux des OP) soit déjà au sein des OP. La remontée des informations des exploitations vers les OP est souvent très lente et ne permet toujours de disposer des derniers chiffres sur l'état réel des stocks

Les exploitations individuelles ne livrent pas forcément tout le riz à leur OP. Elles livrent au minimum l'équivalent pour rembourser les crédits intrants qu'elles ont obtenus via leur OP et le reste de leur production, elle le livre souvent au plus offrant. Donc, selon le prix du marché, les OP disposent de plus ou moins de riz à vendre.

Les procédures et formalités liés aux achats par l'OPam sont longues et compliquées. Un long délai s'est écoulé entre la fixation du prix contractuel et la période réelle d'achat par l'OPam. Entretemps, les prix du marché ont progressé, ce qui a limité les livraisons par les exploitants individuels à leur OP.

Cette opération a été victime de son succès. En effet, vu les quantités prélevées par le contrat de l'OPam, les quantités de riz disponibles sur le marché ont été plus faibles qu'habituellement, les prix ont donc été soutenus, ce qui a détourné une partie des ventes vers d'autres acheteurs.

25. Kerfalla Camara – MGE - Guinée

Je voudrais partager l'expérience de la Guinée sur la commercialisation à travers des contrats formels entre les organisations d'éleveuses et les clients spéciaux (genre Pam, Sociétés minières, Etat ...).

En février 2016, le Pam a signé un contrat de fourniture de 702 tonnes de riz local étuvé pour l'approvisionnement de 281 cantines scolaires en Guinée forestière. L'accompagnement a été assuré par notre ONG Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE). Ce contrat qui a porté sur un chiffre d'affaire de 3 944 000 000 GNF (environ 400 000 euros) a été bien exécuté par 9 unions d'étuveuses en 4 mois d'activités.

Il est à préciser que ce contrat fait suite à un autre qui a été exécuté en 2015 pour ravitailler des victimes d'Ebola en Guinée forestière. Le contrat a porté sur environ 400 tonnes (pour la Guinée forestière et la Haute Guinée).

3 faits importants ont été remarqués :

1. la confiance faite par une organisation onusienne (Pam) à des organisations d'acteurs essentiellement composées de femmes analphabètes qui ont pu honorer un contrat aussi important ;

2. la maîtrise des bonnes pratiques par les acteurs (étuveuses) car toutes les quantités livrées ont été certifiées par un certificateur externe (Véritas) ;

3. La mobilisation autour d'un même, des acteurs (amont et aval) de la filière riz local en Guinée forestière pour honorer un contrat aussi important au bénéfice de tous.

Moralité : une interprofession plus durable peut se construire au tour des marchés d'envergure si les acteurs se fixent comme objectif de gagner mutuellement.

26. Karfa Diallo - Enda Pronat - Sénégal

J'emboîte le pas à notre SG Ousseini, félicitation à Hélène, les expériences de commercialisation sont extrêmement riches par la complexité des dossiers (cahiers de charges) mais aussi par le risque inhérent aux achats institutionnels en Afrique de l'ouest. Les échecs relatés sont aussi importants que les succès souvent accompagnés par une ONG donc nécessairement avec une dimension d'appropriation à gérer après l'opération par les acteurs.

Le constat est le même, les clients institutionnels ne sont pas très nombreux ni très diversifiés (Pam, CRS,...) et à vrai dire nous ne le souhaitons pas car ils sont souvent actifs dans des cas de désastres ou d'urgences humanitaire.

Ces programmes sont donc appelés à se terminer alors que les organisations de producteurs (OP) sont très performantes dans la production et de plus en plus dans la commercialisation.

Au vu du risque important et des opportunités qui se présentent à nos OP qui savent mener un dossier jusqu'au bout en respectant toutes les normes d'un client institutionnel (fortement courtisé). Il faut profiter de cette capitalisation d'où l'intérêt de ce dossier de plaidoyer (politique/stratégique) proposé par Ousseini.

Nous avons réussi plusieurs ventes institutionnels avec la Fédération Yakaar Niani Wulli de Koussanar (YNW) notamment les ventes de semences de Fonio à l'Etat du Sénégal, des dossiers faciles mais des marges faibles. Dans la même foulée nous avons aussi effectué des ventes à un client européen il s'agit de coton biologique et équitable c'est sur cette expérience que j'aimerais attirer votre attention.

Au début YNW a vendu son coton graine à la société nationale en apprentissage pour se faire la main. Pour augmenter la marge et se sortir du piège d'un client unique qui fixe son prix et ses conditions. Nous avons fait une campagne de prospection pour voir tous ceux à qui nous pouvons proposer la récolte de coton des membres de l'OP. Un client européen s'est manifesté son intérêt la négociation du prix (structuration du prix connu à l'avance) et des conditions de ventes a abouti à la signature d'un contrat bien avant la récolte.

Car pour augmenter sa marge YNW ne veut plus vendre de coton graine, mais la fibre de coton ainsi maximiser son profit (fibre coûte plus cher), elle veut récupérer la graine pour disposer de semence à temps et pour la nourriture des troupeaux des membres en priorité.

Le défi relevé est de collecter le coton graine auprès des membres, l'égrener à l'Usine et l'expédier aux clients en Europe dans le respect des normes biologiques et équitables. Le processus de la récolte à Koussanar à l'embarquement au Port de Dakar dure en moyenne 5 mois sans le cycle végétatif du coton de 4 mois.

Après plusieurs mois de dure labeur, il n'est pas envisageable pour YNW et Enda Pronat qui luttent contre certaines pratiques de récupérer le coton des membres de l'OP sans rien leur

laisser. L'Usine n'égrène pas sans garantie réelle de paiement surtout qu'elle achetait avant le coton graine, les transporteurs routiers et du frêt maritime se font payer avant le service.

Je suis certain que tous les acteurs qui ont déjà participé à une commercialisation institutionnelle ont rencontré ce problème.

C'est tout l'intérêt du plaidoyer proposé par Ousseini. YNW a réglé le problème au début avec des garanties données par l'ONG, puis avec la certification nous avons trouvé une banque européenne qui a accepté sur la base d'un contrat entre YNW et son client d'avancer les fonds nécessaires au versement de 50% du prix du coton graine aux producteurs, 50% du coût de l'égrainage et 100% des frais de collecte et transport. En contrepartie à la livraison le client qui avait avancé 50% verse le solde du contrat à la banque qui récupère son prêt et ses intérêts (-8 % sur 6 mois), puis verse le solde à l'Usine et envoie le reste à YNW.

L'opération est certes compliquée mais elle protège le membre de l'OP (prix minimum garantie), apporte plus de marges à l'OP. Et il faut un plaidoyer pour avoir des banques en Afrique avec un taux d'intérêt faible (max 8 %), il faut un renforcement de capacités des OP dans la production de qualité mais surtout dans la commercialisation.

Ainsi tous les achats institutionnels seront à la portée de nos OP, elles pourront aussi viser les marchés d'importation de céréales et denrées en Afrique de l'Ouest qui arrivent de plus en plus dans nos sans concurrence réelle grâce à nos chers grands commerçants et nos gouvernements.

J'ai été long, je m'en excuse mais les problèmes de commercialisation des productions agricoles et la maximisation des marges sur les ventes institutionnelles ou autres sont un levier important pour sortir nos pays de la dépendance aux programmes d'urgences alimentaires et pour assoir des OP solides utiles à leurs membres.

27. Caroline Amrom - CSA - Belgique

Le Collectif Stratégies alimentaires est une ONG belge qui travaille depuis plusieurs années sur le thème des achats institutionnels avec des OP partenaires dans différentes régions (Afrique des Grands Lacs, Philippines, Sénégal, Brésil, etc.)

Nous sommes donc particulièrement intéressés par votre débat d'autant plus que nous avons organisé par le passé plusieurs missions du ROPPA au Brésil sur le programme faim zéro en général et sur les programmes d'achats institutionnels en particulier. (http://www.csa-be.org/spip.php?article1167&var_mode=calcul).

Nous n'avons malheureusement pas eu beaucoup de temps jusqu'à présent pour contribuer à vos échanges mais nous sommes ravis de voir la richesse de ceux-ci.

Plus particulièrement ces 3 dernières années nous avons soutenu le travail de nos partenaires sur la question des achats institutionnels en abordant par pays mais collectivement aussi, les conditions de mise en œuvre de ces programmes et leur véritable (ou potentiel) rôle de levier pour le développement de l'agriculture familiale.

http://www.csa-be.org/spip.php?page=achats&id_rubrique=63&id_mot=233

Plus en lien avec les interventions précédentes, nous voulions aussi vous partager le travail réalisé avec les OP de la région des Grands Lacs d'une part et les OP des Philippines d'autre part.

En Afrique des Grands Lacs

Au cours des années et dans leur recherche de marché pour les membres, les OP de la sous-région avaient déjà été en contact avec le Pam avec un succès relatif pour les OP et pour le Pam. A partir du lancement du programme P4P les démarches d'achats du Pam ont changé et la volonté de contractualiser avec des petits producteurs locaux a confronté l'agence à une série de défis et d'adaptation de ses procédures et règles d'achats qui sont encore en cours d'intégration.

C'est au Burundi, avec la Confédération des Associations de Producteurs Agricoles pour le Développement (CAPAD) que l'expérience de négociation et de contractualisation avec le Pam est la

plus importante et la plus documentée (Le bureau Burundi adopte doucement les procédures P4P). Sur base de cette capitalisation, nous avons effectué une série de recommandations et mené plusieurs actions de plaidoyer auprès des bureaux P4P Burundi et P4P-Rome afin qu'ils les prennent en compte dans leurs réflexions et planification de la mise à échelle du programme P4P.

Parallèlement à ce travail national, 6 OP de la sous-région réunies dans une dynamique régionale d'échanges et de professionnalisation des métiers de l'agriculture se sont lancées dans un travail d'étude des cadres légaux existants dans les 3 pays (Burundi, Rwanda et République démocratique du Congo) afin d'identifier les opportunités ou leviers existants pour faciliter l'accès des producteurs aux marchés institutionnels.

Ces études ont permis aux leaders et staff d'OP de se familiariser avec les lois existant au sujet des modalités de contrats possibles avec les collectivités, de connaître les spécificités d'enregistrement d'une coopérative et de ses statuts pour qu'elle puisse effectivement être reconnue comme vendeuse de produits et encore de discuter des recommandations à porter auprès de leurs gouvernements respectifs pour la bonne mise en œuvre de ces programmes d'achats.

Dans le cadre de ce projet régional et sur base des différentes expériences d'échange entre le Pam et des OP dans la sous-région, le CSA et les OP ont organisé, avec l'appui du PAA (Purchases from Africans for Africa), un atelier régional réunissant des représentants d'OP, des représentants des ministères de l'agriculture et des représentants P4P, pour l'ensemble les 3 pays ainsi qu'une série de bailleurs et ONG intéressées par le sujet. Cette rencontre s'est déroulée à Kigali en décembre 2015.

http://www.csa-be.org/spip.php?page=achats&id_rubrique=63&id_mot=238

Un atelier spécifique s'est ensuite tenu entre représentants des bureaux P4P et les représentants des OP pour identifier les contraintes et difficultés encore existantes dans les programmes d'achats, mais aussi les collaborations et moyens de communication à mettre en place pour faciliter la réussite de ceux-ci. http://www.csa-be.org/IMG/pdf/atelier_echanges_op-pam-csa_dec2015.pdf

Témoignage de la Capad (OP du Burundi) par rapport à sa collaboration avec le Pam

D'expérience, le laps de temps entre le moment de signature des contrats et le moment d'achats des produits est très long, ce qui permet d'observer parfois une forte variation des prix. Il faudrait envisager l'inclusion d'une clause permettant qu'une négociation de partenaire à partenaire puisse être mise en place afin de prendre en compte les contraintes et besoins de chacun. Par exemple, malgré les garanties d'achat du Pam, les coopératives de la CAPAD ont préféré vendre à d'autres acheteurs qui offraient un prix plus avantageux que le Pam. Ce type de comportement devrait pouvoir se résoudre avec un vrai dialogue. Par rapport au préfinancement, on peut discuter de la souplesse du Pam mais il est aussi nécessaire d'impliquer d'autres organisations et acteurs à se positionner et à appuyer les OP dans leur accès aux crédits : certaines banques, ONG ou agences de développement peuvent probablement appuyer les coopératives dans l'accès aux crédits et à plaider pour la mise en place d'un fonds de garantie. La livraison au Pam est un programme qui paraît effectivement gagnant pour les producteurs. Dans les faits, les coopératives y gagnent, mais les plus petits producteurs ne peuvent pas tirer de bénéfices de ces achats : soit leur production est rachetée en cours de route par les producteurs moyens qui peuvent se permettre d'attendre pour être payés, soit ils ne livrent pas, ne pouvant pas attendre trois mois pour un paiement. La CAPAD insiste sur l'intérêt de mettre en place un comité de suivi composé des différents acteurs qui peuvent avoir un impact sur le bon déroulement du programme et le bon accompagnement des producteurs.

Aux Philippines

Le CSA travaille avec l'organisation nationale Pakisama et le réseau régional Asian Farmers Association for Sustainable Rural Development- AFA. En collaboration avec ces deux organisations, une série de rencontres de plaidoyer et d'ateliers nationaux ont été menés dans le cadre du suivi du programme « Program Against Hunger and Poverty » (PAHP).

Ce programme a été lancé en décembre 2013 par trois ministères philippins (Ministère de la Réforme Agraire, de l'Agriculture et des Affaires Sociales) suite à une série d'échanges et de voyages d'étude menés avec le gouvernement du Brésil sur le programme Faim Zéro.

Cependant en pratique le programme PAHP a des résultats mitigés en ce qui concerne le nombre de bénéficiaires et la production de denrées de qualité.

L'objectif de travail avec les deux organisations a été de présenter et défendre l'importance de la collaboration avec des OP nationales pour l'obtention de résultats importants, de contrats d'achats équitables et intéressants pour les producteurs et finalement pour la mise à échelle de ce type de programmes. Ce travail de plaidoyer se base sur les résultats mitigés du PAHP mais également sur les enseignements tirés de l'expérience de mise en œuvre du programme Faim zéro au Brésil.

Au Brésil

Le programme Faim Zéro a effectivement été une réussite et ce notamment grâce à la création d'un cadre de concertation et d'échanges avec les organisations de producteurs qui en prise avec les réalités et contraintes de leurs membres, étaient en mesure de défendre les intérêts de ceux-ci.

Dès lors, selon le CSA, pour qu'un programme d'achats institutionnels soit pertinent, touche un nombre important de producteurs et puisse véritablement avoir un effet levier sur le développement économique de ces derniers, il doit être élaboré en concertation avec les acteurs concernés et faire l'objet d'échanges constants.

Pour défendre cette approche, le travail de plaidoyer auprès des autorités philippines est toujours en cours et la collaboration entre producteurs brésiliens et philippins est encore facilitée par le CSA.

AFA, Pakisama et le CSA ont élaboré cette note :

http://www.csa-be.org/spip.php?page=collaborer&id_article=1160&id_mot=236

Mais aussi en Afrique de l'Ouest

Durant ces trois dernières années, nous avons également collaboré avec l'Asprodeb au Sénégal sur un projet d'économie circulaire au sein duquel des négociations avec la mairie de Dakar sont en cours. L'Asprodeb a facilité des échanges entre céréaliers et boulangers pour progressivement introduire, avec l'appui des Instituts de Technologie Alimentaire des céréales locales dans le pain qui est distribué dans les écoles (Pain Doolé). Le détail de cette démarche peut être découvert ici. http://www.csa-be.org/spip.php?page=achats&id_rubrique=63&id_mot=237

Dans les mois et années à venir, nous suivrons avec intérêt la mise en place de la réserve régionale de l'Afrique de l'Ouest et serons ravis de collaborer avec M. Cissokho à ce sujet-là et le cas échéant dans le plaidoyer devant être fait au niveau de l'UE.

Sachez donc que nous sommes enthousiastes et disposés à poursuivre ces échanges et à partager les enseignements tirés au cours de ces multiples expériences achevées et en cours.

N'hésitez pas à consulter notre page dédiée aux thèmes des « Achats Institutionnels », qui sera encore enrichie dans les jours à venir : <http://www.csa-be.org/spip.php?>

28. Jean Tadanlénga Yatombo – Gevapaf - Togo

Merci pour toutes ces infos qui nous réveillent et nous poussent à faire encore mieux pour nos petits producteurs familiaux. Bon courage à nous et bonne suite

29. Pascal Erard - CFSI

Je vous transmets une information qui, je l'espère, vous sera utile concernant la décision du Nigéria de procéder à des achats publics pour améliorer les prix payés aux paysans.

Amicalement

Pascal Erard (responsable plaidoyer/CFSI)

Le Nigeria va garantir un prix minimum pour les produits agricoles

À l'occasion du 22e sommet Nigeria Economic Forum, qui a pour thème « Made in Nigeria, le vice-président Yemi Osinbajo a annoncé que le gouvernement allait mettre en œuvre un programme pour garantir un prix minimum pour les produits agricoles afin d'encourager les agriculteurs à produire davantage.

Le mécanisme de garantie reposerait sur l'achat des produits agricoles par le gouvernement aux agriculteurs, produits agricoles qui seraient ensuite stockés pour être distribués aux consommateurs.

« Pendant la récolte, lorsque les prix des produits sont bas, les agriculteurs ne sont généralement pas satisfaits. Des prix bas qui n'encouragent pas les agriculteurs à produire plus. Maintenant, ce que le gouvernement veut faire c'est d'acheter toute la production agricole lorsque les prix sont élevés et les stockés lorsque les prix sont en baisse, un mécanisme qui permettrait de maintenir un prix standard pour les agriculteurs », a déclaré le vice-président.

Actuellement, le gouvernement négocie avec les États pour résoudre le problème du contrôle des silos où les produits agricoles seront stockés.

<http://www.commodafrica.com/12-10-2016-le-nigeria-va-garantir-un-prix-minimum-pour-les-produits-agricoles>

30. Damien Fontaine - Pam

Via Hélène Basquin - CFSI

Beaucoup de vos contributions mentionnant le Pam, nous en avons transmis un résumé (anonyme) à Damien Fontaine qui travaille sur le suivi-évaluation du programme P4P (Purchase for Progress – Achats pour le progrès) au sein du Pam.

Par rapport aux critiques émises, il nous a fait quelques réponses que nous partageons avec vous.

1. Question du forum : Certains acteurs déplorent que, trop souvent, les calendriers d'achat et de vente à prix sociaux soient inadaptés et nuisent alors aux producteurs.

⇒ Exemple d'une distribution du Pam qui s'est prolongée pendant la période des récoltes au Mali avec effet dépressif sur les prix :

Réponse Pam : La distribution des vivres aux bénéficiaires fait partie des activités de base du Pam. Les volumes et le timing des distributions sont basés sur des analyses de sécurité alimentaire et des analyses de marché qui visent à limiter les effets sur les marchés locaux. Toutefois, la source des aliments distribués (provenant des achats P4P auprès des petits producteurs, ou d'achats normaux du Pam) n'a pas d'influence sur ces distributions.

⇒ Exemple de l'approvisionnement du Pam en septembre au Burkina dans une période de rareté faisant monter les prix (alors que les commandes avaient été passées en mars alors que les prix étaient bas)

Réponse Pam : Le Pam vise à améliorer ses procédures d'achats et à collaborer de manière plus participative avec les OPs pour s'assurer que la planification des achats correspond mieux au calendrier agricole des producteurs, et ne crée pas de distorsions sur les marchés. Toutefois, il est important de noter que les besoins d'achats du Pam dépendent également de l'émergence de crises, et de la disponibilité de fonds. Les bureaux pays ne sont pas toujours en mesure de planifier de manière optimale leurs achats auprès des petits producteurs.

2. Question du forum : Les indicateurs qui suivent les institutions qui gèrent les achats institutionnels et leur mise en marché ne sont pas appropriés

Réponse Pam : L'élaboration des prix est un problème complexe, et les approches adoptées dans le cadre du P4P dépendent d'un pays à l'autre. Les achats du Pam auprès des petits producteurs doivent satisfaire à deux besoins parfois opposés : 1) le Pam souhaite acheter au prix le plus bas afin de pouvoir nourrir un nombre maximal de bénéficiaires et 2) le Pam souhaite offrir un prix attractif aux petits producteurs pour stimuler la production agricole et contribuer à augmenter le revenu des producteurs.

Des formules différentes ont été adoptées dans différents pays pour trouver un juste équilibre entre ces contraintes. Le plus important est de trouver une source d'informations sur les prix de marchés qui est acceptée par toutes les parties prenantes et correspond aux caractéristiques du produit (en gros, et d'un niveau de qualité certifiée). Si par exemple il n'y a pas de données existantes pour les prix de denrées de qualité, le Pam ajoute une prime à la qualité dans la formule d'élaboration des prix.

3. Question du forum: Les OP rencontrent des problèmes de financement de la collecte primaire avec à la clef des sanctions pénalisantes si non-respect des quantités à livrer.

Réponse Pam : A ma connaissance, le Pam n'a jamais appliqué de sanctions pour des achats effectués dans le cadre du P4P. Nous avons un taux de défaut sur les contrats qui s'élevait à 59% en 2008 et tourne actuellement autour de 5%. C'est un risque que le Pam est prêt à prendre afin de stimuler la production locale.

Il nous a également envoyé des informations plus générales sur le programme P4P, en voici quelques passages intéressants :

« Depuis 2008, le programme P4P (Purchase for Progress – Achats pour le progrès) a révolutionné les procédures d'approvisionnement du Pam pour que les marchés soient ouverts aux petits agriculteurs. Pour s'accorder avec leurs capacités limitées, les procédures ont évolué vers l'achat de plus petites quantités, sans mise en concurrence et garanties de bonne exécution, et avec plus souplesse par rapport aux défauts et retards de livraison.

Les OP ont été le point d'entrée privilégié pour les approvisionnements P4P. Cette incitation à travailler ensemble a non seulement des effets positifs la qualité et la quantité des denrées disponibles mais aussi un effet levier sur leur pouvoir de négociation des prix.

Le taux de défaut sur les contrats a chuté de 22 % en 2010 à 5 % en 2014 grâce aux renforcements de capacités des OP. Le soutien du Pam a porté sur la gestion interne, le marketing, l'accès au crédit, la productivité, les opérations post-récoltes et la question du genre.

Le Pam a noté des améliorations significatives du contrôle qualité et des opérations post-récoltes. Le Pam doit toutefois continuer ses efforts pour mieux planifier ses approvisionnements en fonction des besoins des petits agriculteurs. Le Pam doit aussi réduire ces délais de paiement. »

31. Olivier Renard - Terracoopa

Bonjour et merci Pascal,

À la lecture de l'article, il s'agit donc de stocks tampon, et non d'achat institutionnel ?

Est-ce que cela ne risque pas de perturber les marchés ? Je vois a priori les risques suivants :

- Promesses d'achat non tenues ou achats mal gérés = paysans restant avec leur production sur les bras
- Dérive du système d'achat (passe-droit, corruption) et stockage (marché noir)
- Perturbation des marchés (à la hausse si pas de prix plafond, à la baisse si vidage des stocks mal géré)

Est-ce qu'un bon système de warrantage n'aurait pas été préférable à cette politique d'achat gouvernemental : correspond davantage au besoin, reste dépendant des arbitrages individuels, et non d'une gestion gouvernementale pas forcément efficace ... ?

32. Farmers Union network - Liberia

Via Hélène Basquin - CFSI

Upon the request of the Farmers Union network of Liberia, please find below the news about Nigeria on an English website :

<http://www.premiumtimesng.com/business/business-news/212484-food-production-nigeria-plans-encourage-farmers-osinbajo.html>

"To encourage farmers to produce more and ensure food sufficiency for Nigeria, Vice President Yemi Osinbajo said on Monday that government would implement a buy back scheme to guarantee minimum price for agricultural products..."

33. Union provinciale féminine Namanegbzanga pour la promotion de la filière niébé du Bam - Burkina Faso

C'est une bonne politique à l'endroit des agriculteurs, car cela soulagera nos paysannes d'améliorer leur condition de vie! Tout en espérant que les autres pays vont emboîter le même pas !

34. Damien Fontaine - Pam

Via Hélène Basquin - CFSI

La phase pilote du programme P4P s'est terminée en décembre 2013 et P4P s'est intégré dans les procédures générales du Pam. En plus des 20 pays de la phase pilote, 15 nouveaux pays sont concernés. Et les Etats développent des initiatives fondées sur le P4P avec le soutien du Pam. L'approvisionnement auprès des petits producteurs s'accroît avec l'objectif d'atteindre 10 % de l'approvisionnement total.

Le Pam a conçu les nouvelles modalités d'achat de façon à aider les petits producteurs à surmonter les obstacles qu'ils rencontrent pour lui vendre leurs produits. Il existe plusieurs types d'achat :

- Appel à la concurrence favorable aux petits producteurs – il s'agit d'utiliser plus souvent des procédures d'appel d'offres adaptées aux besoins des organisations paysannes et des petites et moyennes entreprises commerciales, par exemple, en réduisant les quantités mises en adjudication, en dérogeant à l'obligation de marquage des sacs ou de fourniture d'une garantie de bonne fin et en achetant directement à la sortie de l'entrepôt. Il peut s'agir aussi d'achats par voie d'appel à la concurrence par l'intermédiaire d'une bourse de produits, en recourant souvent à un système commun de récépissés d'entrepôt.
- Contrat direct – il s'agit d'un achat direct à une organisation qui représente les petits producteurs (organisation paysanne, ONG) ou par l'intermédiaire d'un système de récépissés d'entrepôt qui encourage la participation des petits producteurs.
- Marché à terme – il s'agit d'acheter des produits à terme à des organisations paysannes pour réduire le risque encouru par les producteurs et leur permettre de planifier leurs activités avec moins d'incertitude. Ce sont des contrats qui indiquent un prix minimal que paiera le Pam lors de la livraison à terme ou, avec la collaboration d'un partenaire financier, de mécanismes permettant aux organisations paysannes de vendre à terme au Pam en bénéficiant d'une garantie pour accéder au crédit.

35. Seydou Keïta – PNPR - Mali

Plateforme nationale producteurs de riz du Mali (PNPR-M)

Les achats institutionnels peuvent être de véritables levier de l'accès des produits de l'agriculture familiale aux marchés nationaux à condition qu'ils évoluent dans une certaine condition, notamment : (i) institutionnaliser les achats de sorte que le risque pour la surprise de cas d force majeur ne se pose pas, c'est dire que l'Etat se lève un beau matin et décide de ne pas à faire à du riz local (ii) soutien de l'Etat pour la régulation des importations qui a un grand rôle à jouer sur l'écoulement de la remise du produit sur le marché surtout dans le contexte malien où les achats se font pour la constitution des stocks d'intervention de l'Etat pour stabiliser le prix pendant la période de conjoncture (offre inférieure à la demande sur le marché) (iii) durabiliser le processus à travers son potentiel de couverture pour la satisfaction des besoin (approvisionner l'armée, les prisons, les cantines scolaires, etc.)

Au Mali, il existe plusieurs types d'achats institutionnels qui se traduisent soit par des appels à compétition, soit par des contrats directs « attentes directes ou gré à gré ». Dans notre cas, les acteurs de la production ont été impliqués dans les achats directs avec l'OPam sous tutelle du Commissariat à la Sécurité Alimentaire.

En effet, le Gouvernement du Mali, dans sa politique de valorisation du riz local a initié l'achat direct aux producteurs pour la constitution du Stock National d'Intervention (SNI) sur la base du riz local. La participation des OP a pu être facilitée grâce à la PNPR (en collaboration avec ses partenaires comme VECO ou SOS Faim) qui a pu permettre à ses membres de mieux structurer ses offres de stocks.

La constitution des stocks en Afrique se font pour plusieurs raisons mais cependant pour le Mali, l'objectif est de :

- Générer des prix rémunérateurs aux producteurs à travers un achat direct pour les éviter de brader leurs stocks.
- Permettre une stabilisation des prix au marché pendant la période de soudure pour éviter la hausse des prix.

La mise en œuvre de l'opération d'achat institutionnel du Mali a été facilitée comme je l'ai dit tantôt par la PNPR et ses partenaires VECO, SOS Faim. La PNPR a accompagné tout le processus d'organisation jusqu'à la signature des contrats. Toutefois, il faut noter que les différentes OP ayant été impliqué, ont utilisé leurs moyens de bord, autrement dit mobiliser les fonds auprès des institutions bancaires pour celles qui ont eu l'opportunité de pouvoir le faire. Mais pour la plus part, ce sont les moyens financiers qui ont été le goulot d'étranglement si on peut l'exprimer ainsi.

Malgré des difficultés constatées l'opération a été un véritable succès pour l'ensemble des zones rizicoles au-delà des OP impliquées. Elle a permis :

- Bon nombre de producteurs de connaître la contractualisation en matière commerce ;
- renforcer la légitimité de la PNPR auprès de ses membres, et auprès de l'institution cliente (CS/OPam) ;
- aux producteurs d'écouler le surplus de production à un meilleur prix ;
- améliorer l'environnement du prix du marché même pour ceux qui n'ont pas participer pour bénéficier indirectement des effets collatéraux à partir du maintien du prix à une échelle beaucoup plus profitable pour le producteur;
- etc.

Donc, à la lumière de tous ces avantages que l'opération a occasionnés, on peut mentionner un véritable succès jamais attendu de l'initiative. Cette réussite est dû à l'engagement de chaque partie impliquée, notamment (i) la volonté politique de l'Etat de faire le stock à partir de la production de riz local (ii) à la préparation et l'accompagnement du processus par la faitière (PNPR) et son partenaire (VECO) (iii) à la confiance que les OP bénéficiaires ont accordé à leur faitière et à l'opération.

Par ailleurs, il faut rappeler que si l'opération a donné une satisfaction socio-économique aux producteurs, elle n'a pas tout de même donné la même satisfaction sur le plan engagement contractuel. C'est, là où quelques difficultés majeures ont été retenues en termes d'enseignements tirés comme expliquant en partie ces difficultés. Il s'agit de :

- la difficulté d'accès aux fonds de roulement pour le stockage des coopératives auprès de ses membres ;
- la période de signature des contrats (février) au moment où plusieurs sont passées ;
- les modalités de paiement qui faisaient attendre plus qu'il n'en faut pour le producteur

À mon avis l'achat institutionnel est un des meilleurs « outil commercial » que nos pays doivent développer pour plusieurs raisons :

1. Valorisation de la production locale qui pourra occasionner un meilleur développement de la filière et sa protection, en même temps qu'une source de revenu meilleur à l'ensemble des acteurs de la chaîne et de façon équitable (producteurs, transformateurs, distributeurs, transporteurs, etc.). C'est à ce niveau aussi que l'accès à la consommation est réfléchi et soutenu.
2. Instaurer l'habitude de la consommation des produits locaux du pays ;
3. Mieux professionnaliser les acteurs (surtout de la production) en leur donnant la capacité de mieux **structurer les offres de stocks et la maîtrise** des cahiers de charge y afférant ;

Pour une meilleure réussite, nos états doivent accompagner par des mesures qui concernent notamment

- l'importation raisonnée du riz pour permettre un écoulement du riz stocké pour la stabilisation du prix ;
- étendre les achats à d'autres niveaux de consommation tels que les prisons, les quantités, les armées, etc. qui relèvent généralement de la responsabilité de l'Etat.

Pour terminer, les achats institutionnels constituent une véritable affaire de transaction pour mieux développer la riziculture et répondre en partie au besoin de la commercialisation surtout des plus démunis du maillon de la production.

36. Claire Kaboré – Gret – Burkina Faso

En complément de la contribution de ma collègue Estelle, voici quelques enseignements que nous tirons concernant les achats institutionnels de produits nutritionnels (farines infantiles locales et aliments fortifiés pour les femmes) :

- Il existe un marché important qui est insuffisamment valorisé. Actuellement la grande majorité des produits transformés achetés par le Pam, le HCR, les structures étatiques et dans une moindre mesure les ONG, sont importés.
- Des expériences intéressantes, notamment au Burkina, Mali, Niger et Madagascar montrent que des petites unités de transformation sont capables de fournir des produits fortifiés de qualité dans les délais requis. Des bailleurs (notamment Echo au Burkina et plus récemment le Pam) soutiennent ces dynamiques, et ont aidé à documenter les impacts positifs (sur les entreprises et sur les bénéficiaires) de ces opérations.
- Il est nécessaire d'accompagner ces initiatives pour aider les unités de production à négocier les termes du contrat (notamment le prix, les quantités, les délais de livraison et les délais de paiement) et à renforcer le contrôle qualité nécessaire pour ce type de commandes.
- L'adoption de normes de qualité par les pays est un facteur très déterminant pour convaincre les institutions à développer ces achats. Le Burkina a adopté une norme de qualité sur les farines infantiles depuis 2014, ce qui permet de convaincre les décideurs (bailleurs et Etat) de développer les achats locaux. Cette norme est en voie d'adoption au niveau de l'Uemoa et de la Cedeao.
- Il faut renforcer le plaidoyer envers les institutions pour qu'ils valorisent davantage le marché local, et les aider à prendre en compte les réalités des entreprises (l'argument des institutions est que le marché n'est pas en mesure de fournir les quantités qui leur sont

nécessaires tout en respectant les normes de qualité. Le développement d'opérations pilotes sur des quantités maîtrisées par les entreprises permet de leur donner confiance et d'augmenter graduellement leurs commandes).

- Il est nécessaire d'accompagner en parallèle les petites entreprises à se renforcer (équipements, organisation, gestion,...), pour faire face à l'augmentation des volumes produits et aux exigences de qualité
- Il est aussi essentiel d'aider les entreprises à développer en parallèle de ces marchés institutionnels des marchés plus classiques, afin qu'elles ne soient pas dépendantes des marchés institutionnels, ce qui les conduirait à leur perte. Certains dispositifs permettent de combiner des objectifs humanitaires et de développement à plus long terme. Par exemple la distribution sous forme de coupons via les distributeurs classiques de ces produits permet aux entreprises de renforcer leur réseau de distributeurs et la visibilité de leurs produits, plutôt que des distributions directes des produits aux bénéficiaires. Certains bailleurs sont aussi sensibles à la nécessité d'acheter localement à des fins humanitaires, tout en contribuant à la promotion locale des produits. A nous de continuer le plaidoyer !

Merci au réseau pour ces échanges très fructueux !

37. Fucopri - Niger

La commercialisation groupée du paddy

Confrontés à une mévente de leur paddy après la faillite de la société le « Riz du Niger » suite au phénomène de la libéralisation, les coopératives de producteurs de riz s'organisent pour négocier l'achat du riz par l'Etat à travers l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) à partir de 2003. A cet effet, la Fédération des unions de coopératives de producteurs de riz (FUCOPRI) s'engage dans une large concertation avec ses coopératives de base avant de commencer les discussions avec la plus haute institution de la République. Ces négociations ont abouti à une opération dite « sauvetage de la filière riz » que nous tenterons d'expliquer ci-dessous.

Après l'aboutissement heureux de cette action, les acteurs impliqués s'organisent pour mettre en œuvre les opérations de commercialisation du paddy et de sa transformation. A cet effet, la Fédération des unions de coopératives de producteurs de riz signe chaque campagne un contrat de vente de paddy avec l'OPVN. Cependant elle veille au paiement régulier des coopératives. En dépit des impacts positifs constatés au niveau de certains maillons de la filière, les difficultés subsistent encore et beaucoup de pistes d'améliorations sont possibles pour asseoir un système de commercialisation plus profitable aux producteurs.

Les acteurs et leurs rôles

La coopérative. Il faut dire qu'au début de l'opération, le paddy commercialisé était essentiellement constitué par le paiement en nature de la redevance par les producteurs. Le paiement de la redevance en paddy se fait au siège de la coopérative. La quantité de paddy payée au titre de la redevance par chaque producteur est fonction de la taille de son exploitation, du coût de la redevance à l'hectare et du prix du kg de paddy négocié par la fédération auprès de l'OPVN. Il existe au niveau de la coopérative un comité chargé de la collecte de la redevance. Ce comité a pour mission de réceptionner le paddy, de contrôler la qualité, d'assurer la pesée, le conditionnement et la compilation des sacs dans le magasin de la coopérative. Le stock de paddy constitué par la coopérative provient ainsi de :

- la redevance payée en nature comme évoquée plus haut ;
- une partie de la production de producteurs individuels qui décident de donner leur stock à la coopérative pour vente à l'OPVN ;
- les achats effectués par la coopérative auprès des membres. En effet, à l'issue des premières livraisons de paddy constitué par la redevance, la coopérative se fait payer par l'OPVN. Et avec cet argent, elle achète le paddy au comptant auprès de ses membres.

La Fédération. C'est la Fédération qui gère les relations avec l'acheteur, c'est-à-dire l'OPVN. C'est ainsi que dès le début de la maturité, la Fédération tient des réunions avec l'OPVN pour annoncer les prévisions de quantité de paddy commercialisable préalablement collectées auprès des coopératives. C'est également au cours de ces réunions que se font les négociations de prix. A ce niveau, il faut préciser que depuis le début de l'opération en mars 2003, il y'a eu plusieurs variations de prix. C'est ainsi que le kilo est passé de 118 FCFA à 194,44 FCFA.

Une autre mission de la Fédération est de suivre régulièrement les stocks disponibles au niveau des coopératives et d'informer au fur et à mesure l'OPVN qui assure le transport du paddy jusqu'aux unités de transformation.

Au niveau de chaque unité de transformation la FUCOPRI envoie un agent qui participe aux côtés du représentant de la coopérative et de l'unité de transformation à la pesée de l'échantillon qui représente 10 % du nombre de sacs transporté par le camion. C'est également sur la base de ce poids que la coopérative est payée.

L'OPVN. C'est la structure qui s'occupe de l'achat du paddy à travers un contrat d'achat de paddy passé avec la fédération. C'est également lui qui assure le transport. L'OPVN étant propriétaire du paddy, il signe un contrat de prestation de service avec les unités de transformation (RINI, SOTRAGRI¹ et SSL²) pour le décorticage du paddy. A cet effet, il délègue à ces unités le contrôle de la qualité du paddy à la réception de celui-ci.

¹ La Société de transformation des produits agricoles (privé)

Le produit fini est stocké dans les magasins de l'OPVN qui procède à sa mise en marché ou à l'alimentation du stock national de sécurité alimentaire.

Les Unités de transformation. Elles ont en charge le décorticage du paddy à travers un contrat de prestation de service qui leur lie à l'OPVN. Les unités de transformation ont également mandat de contrôler la qualité du paddy livré par chaque coopérative. A ce niveau, précisons que c'est surtout le test d'humidité qui est effectué.

C'est ainsi que depuis 2003, à chaque campagne agricole (deux par an), la FUCOPRI peut vendre environ un tiers de sa production à l'Etat, à prix garanti, via un mécanisme qui permet à la Fédération de prélever une commission (1FCFA/kilogramme commercialisé) et donc de se doter de ressources propres (le détail de l'opération est détaillé plus bas dans le document). Cette négociation réussie avec les autorités politiques va permettre à la FUCOPRI d'entrer dans une dynamique positive et de renforcer ainsi sa professionnalisation, sa légitimité auprès des producteurs à la base, et sa crédibilité, vis-à-vis des acteurs institutionnels nigériens et des partenaires internationaux.

Parmi les acquis engrangés par la FUCOPRI depuis sa création, on peut citer :

- L'obtention de la révision à la baisse du coût de l'électricité sur les aménagements hydro-agricoles ;
- L'obtention de la révision à la baisse du coût de l'engrais qui passe de 17 000 FCFA le sac de 50 kg à 13 500 FCFA à partir de 2009 ;
- La prise en compte de la production de paddy dans le dispositif de constitution du stock national de sécurité alimentaire à travers l'achat du paddy par l'OPVN ;
- L'obtention de subventions auprès de partenaires pour le financement du développement de la fédération ;
- La participation à de multiples discussions tant nationales qu'internationales sur des questions relatives à la filière riz.

Le tableau ci-dessous donne la situation des quantités de paddy commercialisées par la Fucopri ces cinq dernières années

	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Poids kg	5 949 092	3 724 654	5 854 344	11 027 081	6 825 602	33 380 773
Prix Kg	187,5	194,44	194,44	180,55	180,55	
Valeur	1 115 454 750	724 221 724	1 138 318 647	1 990 939 475	1 232 362 441	6 201 297 037

Les insuffisances rencontrées

Ces difficultés rencontrées résident dans le non-respect des dispositions contractuelles aussi du côté de l'OPVN que de la FUCOPRI à travers les coopératives.

Du côté de la FUCOPRI, les quantités de paddy livrées par les coopératives sont toujours inférieures à celles annoncées dans le contrat. Il suffit que les coopératives trouvent un autre client qui propose un prix plus élevé pour qu'on oublie que la FUCOPRI a signé un contrat avec l'OPVN en leur nom. Ce qui amène les responsables de l'OPVN à dire que les coopératives ne viennent vers eux que si ces derniers ont des problèmes.

Du côté de l'OPVN on note trois insuffisances majeures qui sont :

- Le retard dans la signature des contrats d'achats ;
- Après la signature du contrat d'achat, il y'a aussi un retard dans les enlèvements du paddy, ce qui poussent les coopératives à grignoter sur les stocks déclarés

² La Société Seyni Lata (privé)

- La troisième insuffisance et la plus importante est le retard dans les paiements des factures qui a des conséquences sur **les initiatives de partenariat entre les coopératives et les banques**. En effet, le retard dans les paiements des coopératives à temps entraîne du coût une incapacité des coopératives à honorer leurs engagements vis-à-vis de leurs fournisseurs et notamment avec les banques au niveau desquelles des initiatives de financement des campagnes à travers les intrants ont commencé. Actuellement les encours de la FUCOPRI et des coopératives vis-à-vis des banques dépassent 400 millions de francs CFA. A cela s'ajoutent les intérêts qui courent et les risques de pénalités auxquelles les coopératives sont soumises.

Les impacts enregistrés

Même si au début de cette opération, ce sont les organisations de producteurs c'est-à-dire les coopératives qui en tiraient directement profit (parce que la quasi-totalité du paddy commercialisé dans ce cadre est constituée par la redevance), cette commercialisation a eu un effet tampon sur les prix du marché au niveau des principales zones de production.

Aussi, le paiement direct des coopératives après enlèvement du paddy a mis en confiance certains producteurs qui confient directement leur production à la coopérative et se font payer dès que cette dernière est payée par l'OPVN.

Il y'a aussi le fait qu'après s'être remboursées par l'OPVN certaines coopératives achètent le paddy auprès des producteurs pour le revendre à l'OPVN.

Au niveau des coopératives rizicoles, cette opération a surtout contribué à l'amélioration des ressources financières à travers une augmentation significative du taux de recouvrement de la redevance. Ce qui a permis aujourd'hui l'affectation d'une partie des ressources sous forme de dépôt à terme pour faire face à l'entretien des pompes voir à leur renouvellement.

Cette opération a permis aux coopératives d'avoir un prix rémunérateur et surtout de pouvoir vendre en gros et dans un temps record. Ce qui leur permet d'avoir les ressources financières pour préparer la campagne qui suit.