



STRATEGIE DE CHANGEMENT D'ECHELLE



**Grandissement de la mise en marché
des produits maraichers agroécologiques
à base de compost de jacinthes d'eau**



© 2019 Centre d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable (ACED)
Abomey-Calavi, Bénin.

✉ BP 660 Abomey-Calavi, Bénin

☎ +(229) 69 36 21 21

📧 contact@aced-benin.org

Cette stratégie a été réalisée par ACED avec le soutien technique et financier de la Fondation de France et du Comité Français pour la Solidarité Internationale.

Juin 2019

Bénin

🌐 <https://www.aced-benin.org/fr/publications>

CONTENU

1

1. QUELLE EST LA SITUATION ACTUELLE ?

3

2. QUELLE EST L'AMBITION ?

- | | |
|---------------------------|---|
| 2.1. Vision | 3 |
| 2.2. Objectifs | 3 |
| 2.3. Axes de la stratégie | 3 |

4

3. COMMENT METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE ?

- | | |
|-------------------------------|---|
| 3.1. Marché | 4 |
| 3.2. Pilotage | 5 |
| 3.3. Alliances | 6 |
| 3.4. Investissement préalable | 6 |
| 3.5. Mise en route | 6 |

8

4. QUE RETENIR ?

1 | QUELLE EST LA SITUATION ACTUELLE ?

La jacinthe d'eau (*Eichhornia crassipes*) dont la croissance est une des plus rapides du monde végétal, est une plante invasive fortement présente sur les plans d'eau d'Afrique. Au Bénin, elle envahit plusieurs plans d'eau dont le complexe lagunaire 'lac Nokoué-lagune de Porto-Novo'. Elle est un problème environnemental majeur pour les populations lacustres puisque sa prolifération a des effets négatifs sur la biodiversité, la circulation lacustre et le réchauffement climatique. En effet, suite à l'eutrophisation des lacs – processus par lequel des nutriments s'accumulent dans un milieu ou un habitat terrestre ou aquatique (Smith et al. 1999¹ ; Bouwman et al. 2002²) –, la plante prolifère rapidement et forme avec d'autres des amas de jacinthes qui bougent à la surface de l'eau. Cette prolifération provoque l'appauvrissement de l'écosystème aquatique en réduisant l'oxygène nécessaire à l'écosystème ; ce qui menace la survie des autres êtres vivants (Chauveau 2017³). Ensuite, en formant des amas sur l'eau, la prolifération des jacinthes bloque la circulation lacustre et empêche les populations de mener leurs activités économiques. Enfin, la jacinthe d'eau dans son milieu naturel se

développe et meurt ; puis sa dégradation produit de fortes quantités de gaz à effet de serre (GES) dont principalement le méthane. Ces effets négatifs affectent également les activités socioéconomiques des populations qui vivent autour du complexe lagunaire. Par exemple, la prolifération de la jacinthe rend difficile la pêche, en asphyxiant les poissons, et le tourisme, en bloquant le transport lacustre. Face à ces problèmes, ACED et Gevalor ont appuyé un groupe d'hommes et femmes maraîchers de la commune de Sô-ava sur le compostage de la jacinthe d'eau. Cette innovation a obtenu une forte adhésion des maraîcher(e)s qui utilisent ce compost de bonne qualité pour améliorer leur production. Ainsi, cette phase méthodologique de développement de l'innovation technologique a montré que si cette utilisation de la jacinthe est davantage développée, elle permettra d'en augmenter les quantités ramassées et par conséquent de réduire son emprise sur le lac.

Cependant, la réussite de cette transition agroécologique des maraîchers nécessite un équilibre financier qui leur permette de continuer l'initiative de façon durable. La recherche de cet équilibre a permis de tester en 2016 la mise en place d'un point de vente au marché pour réduire le circuit de vente des produits agricoles qui autrefois était long et ne profitait pas suffisamment aux maraîchers à cause des nombreux intermédiaires. Cette recherche a

1 Smith, V. H., Tilman, G. D., & Nekola, J. C. (1999). Eutrophication: impacts of excess nutrient inputs on freshwater, marine, and terrestrial ecosystems. *Environmental pollution*, 100(1), 179-196

2 Bouwman, A. F., Van Vuuren, D. P., Derwent, R. G., & Posch, M. (2002). A global analysis of acidification and eutrophication of terrestrial ecosystems. *Water, Air, and Soil Pollution*, 141(1-4), 349-382

3 Chauveau L. (2017). Eutrophisation des eaux : ça ne s'arrange pas. Sciences et avenir, 21 septembre 2017

donc favorisé la mise en marché des produits maraichers agroécologiques issus du compost de jacinthes et l'approvisionnement des villes environnantes. Pour vérifier si l'approche marche, une étude (ACED & Gevalor 2016⁴) a été initiée en 2017 et a montré que :



Les prix de vente des produits maraichers ont augmenté de 12,5% à 20% en moyenne ;



Le circuit de vente des produits est devenu plus court, permettant aux maraichers d'engranger une meilleure marge bénéficiaire variant entre 1000 F CFA (1,52 euros) et 2000 F CFA (3,04 euros) en moyenne par panier de 28 Kg à 35 Kg de tomate/piment et légumes feuilles respectivement vendus ;



Les quantités de produits vendues ont également augmenté de 20 à 30% en moyenne ;



Le taux de fréquentation du marché par les maraichers s'est accru et est passé de deux à trois (2-3) jours de marché par mois à cinq (5) jours de marché par mois en moyenne ;



L'effectif de clients reçus après l'installation du point de vente s'est accru de 15 à 30% selon les jours de marché et selon la période (abondance et rareté).

Ces résultats ont indiqué que l'innovation « marche » et permet d'améliorer les revenus des maraichers agroécologiques. Ces améliorations de vie ont été obtenues auprès de cent cinquante (150) maraichers environ et pourraient aussi profiter à un plus grand nombre de maraichers si l'innovation de mise en marché grandit et passe à l'échelle ; d'où le choix du type de stratégie

retenue qu'est le grandissement. Mais, pour passer à l'échelle, des études complémentaires sont nécessaires pour mieux comprendre le marché des produits maraichers et le modèle d'affaires pouvant permettre de favoriser le grandissement de la mise en marché des produits maraichers agroécologiques à base de compost de jacinthe d'eau. Ces études ont été menées et ont permis d'abord, de mieux comprendre les défis et contraintes liés au passage à l'échelle et ensuite, de mieux penser les solutions, recommandations et itinéraires importants pour réussir le grandissement ; en bref, la stratégie. Ce document résume cette stratégie dont l'objectif est de guider le passage à l'échelle de la mise en marché des produits maraichers agroécologiques (PMA) à base de compost de jacinthe d'eau. Le but visé, en changeant d'échelle à cette innovation, est de connecter durablement l'agriculture familiale aux marchés domestiques urbains et ruraux et faire en sorte que les produits locaux regagnent des parts importantes de marché.



4 ACED & Gevalor (2016). Les améliorations observées avec les produits maraichers sains obtenus grâce au compost de jacinthe d'eau : Etat du circuit de vente, des prix et des quantités vendues. Note de capitalisation, Abomey-Calavi, Benin.

2 | QUELLE EST L'AMBITION ?

2.1. Vision

La vision formulée pour la stratégie de grandissement de la mise en marché des produits maraichers agroécologiques à base de compost de jacinthe d'eau s'énonce comme suit : « **A l'horizon 2025, la consommation moyenne de produits maraichers agroécologiques locaux par personne a au moins doublé au Sud-Bénin** ».

2.2. Objectifs

L'objectif principal visé par cette stratégie est de disposer d'un outil qui définit une méthodologie claire pour la mobilisation des ressources et l'implémentation réussie du changement d'échelle de l'innovation de la mise en marché des produits agroécologiques à base de jacinthe d'eau. Avec la réussite de ce changement d'échelle, il est attendu qu'un minimum de mille (1000) emplois décents soient créés, que les richesses produites soient équitablement réparties, que l'accès à une alimentation saine et nutritive soit amélioré et que l'envahissement des cours d'eaux par la jacinthe ait diminué. En outre, il est espéré que des mesures politiques d'incitation au « consommer local » soient prises pour promouvoir l'expansion des produits locaux et la réduction des importations de produits alimentaires.

2.3. Axes de la stratégie

Dans l'optique de réaliser les objectifs formulés ci-dessus, les axes suivants ont été retenus pour servir au développement de la stratégie. Ci-dessous :



Evaluer l'existence des parts de marchés que peuvent conquérir les produits maraichers agroécologiques à base de jacinthe d'eau ;



Définir le modèle organisationnel à développer pour une réussite de la mise à échelle de l'innovation ;



Evaluer les besoins en investissements et définir la stratégie de mobilisation de ces financements.

3 | COMMENT METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE ?

3.1. Marché

La demande de produits maraîchers au sud-Bénin est grandissante et nécessite la mise en place d'un dispositif innovant pour sa satisfaction. Les divers acteurs des chaînes de valeur de produits maraîchers ont en effet évoqué l'existence d'un gap à combler pour satisfaire la demande existante. L'existence de ces besoins insatisfaits est principalement imputable à la forte périssabilité des produits maraîchers et à l'irrégularité de l'offre. Les acteurs (détaillants, grossistes, boutiques de quartiers) limitent les quantités approvisionnées et diversifient les sources d'achats pour palier à ces défis. Ils ont également recours au préfinancement de campagnes agricoles afin de sécuriser l'offre. Les transformateurs quant à eux ont mentionné la faible disponibilité de produits maraîchers agroécologiques plus prisés par eux pour leurs activités. Tous ces défis auxquels est sujette la filière maraîchère constituent des opportunités à saisir pour le maraîchage agroécologique. Le maraîchage agroécologique notamment celui à base de jacinthe d'eau permet la production de produits maraîchers agroécologiques qui se conservent mieux et plus longtemps que les produits issus de l'agriculture conventionnelle. Couplés à une offre adaptée aux exigences des divers segments de marché, les produits

maraîchers agroécologiques à base de compost de jacinthe d'eau pourraient permettre de résoudre les problèmes du secteur maraîcher.

L'offre de produits maraîchers n'est pas fonction d'une demande solvable mais surtout tributaire de la disponibilité de facteurs de production (terre, eau, fertilisants et prix de cession des produits maraîchers lors des campagnes précédentes). La production maraîchère agroécologique à base de jacinthe d'eau quant à elle dépend également et surtout de la disponibilité du compost de jacinthe d'eau et par conséquent des éléments entrants dans sa fabrication et de la capacité d'organiser et de fédérer les maraîchers autour de cette innovation. La jacinthe d'eau, principale composante du compost se retrouve dans le complexe lagunaire 'lac Nokoué-lagune de Porto-Novo'. Plus de cent-trente (130) villages sont affectés par la prolifération de cette plante dont les superficies couvertes pourraient générer plusieurs dizaines de milliers de tonnes pour garantir une production accrue et suffisante de compost. Les autres éléments entrants dans le compostage de la jacinthe d'eau tels que les déjections animales, la cendre de bois et les résidus de récoltes (pailles) sont disponibles dans les zones de prolifération de la jacinthe. Les potentialités d'accroître la production du compost de jacinthe d'eau de manière durable et donc des produits maraîchers agroécologiques sont grandes.

Par ailleurs, dans la mise en œuvre de la stratégie de mise en marché des produits maraîchers agroécologiques à base de jacinthe d'eau, trois (3) canaux de distribution seront développés en fonction des habitudes et préférences des acteurs de ces circuits. Cependant de manière transversale, l'offre de PMA sera améliorée en associant à l'initiative les maraîchers d'autres villages de la commune de Sô-Ava qui sont confrontés à la prolifération de la jacinthe d'eau et qui sont intéressés par l'initiative. Les coopératives regroupant ces maraîchers seront formées et appuyées à la production de PMA depuis le ramassage et compostage de la jacinthe d'eau jusqu'à la production et vente des produits. Cette production sera écoulee au travers de trois (3) circuits à savoir :



La vente en circuit court directement aux consommateurs finaux

Expérimenté depuis 2016, la vente en circuit court consiste, pour les maraîchers, à acheminer eux-mêmes leurs produits dans les points de vente aménagés dans les marchés pour les y vendre directement aux clients intéressés (détaillants, consommateurs). Cette méthode améliore les marges des maraîchers et augmente les quantités vendues ; et a été un succès et est à promouvoir. Les points de vente seront donc multipliés dans divers marchés locaux et régionaux ;



La vente au niveau d'un centre de groupage

De l'étude de marché sur la commercialisation des produits maraîchers, il est ressorti que les acteurs des chaînes de valeur « maraîchage » ont suggéré le développement d'une unité économique qui sera chargée d'agréger l'offre et de procéder à des ventes groupées à leur endroit à travers la contractualisation. Une centrale d'agrégation de l'offre de PMA à base de jacinthe d'eau sera développée pour desservir les unités commerciales. Les unités commerciales sont des clients qui ne sont pas des consommateurs directs des PMA mais les utilisent à diverses fins dans leurs unités. Dans le contexte local, ce groupe comprend des boutiques de quartiers qui vendent des produits maraîchers à des consommateurs

finaux et des unités de transformation des produits maraîchers ;



La vente par Agrikoo

Agrikoo⁵ est une plateforme qui connecte les producteurs agricoles aux marchés. Elle agrège une demande en fruits et légumes auprès d'unités commerciales diverses des centres urbains du Bénin qu'elle satisfait par l'approvisionnement auprès de son réseau de producteurs. La vente par Agrikoo concernera exclusivement la tomate et le piment et permettra de cibler une grande diversité d'unités commerciales notamment celles avec qui les producteurs de manière individuelle ne peuvent collaborer.

3.2. Pilotage

Pour mieux encadrer les activités des producteurs de PMA à base de jacinthe, il est souhaitable qu'ils soient regroupés au sein d'une coopérative. Selon l'OHADA⁶, la « société coopérative est un groupement autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété et la gestion sont collectives et où le pouvoir est exercé démocratiquement et selon les principes coopératifs ». Cette forme juridique permet la gestion commune des activités des producteurs de PMA et l'adhésion continue de nouveaux membres. Un comité de gestion sera mis en place pour assurer la gestion quotidienne des activités de la coopérative. En tant que partenaire principal de l'initiative, ACED accompagnera la mise en œuvre des activités avec la participation effective des producteurs « leaders » impliqués. La mise en œuvre se fera dans une perspective de capacitation des acteurs qui leur permettra à moyen terme d'être indépendants et de gérer la coopérative de façon autonome.

⁵ <http://agrikoo.biz/>

⁶ Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires. <http://bit.ly/2XyqnTy>

3.3. Alliances

La mise en œuvre de la stratégie de grandissement de la mise en marché des produits maraichers à base de compost de jacinthe d'eau nécessitera des partenariats entre acteurs de la filière maraichère impliqués dans le changement d'échelle. Il s'agit entre autres de :



L'AGENCE TERRITORIALE DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE (ATDA PÔLE 7).

La mission principale de l'agence est de mettre en œuvre la politique de promotion des filières porteuses spécifiques au Pôle de Développement Agricole sous gestion et d'initier des actions permettant de s'assurer que les objectifs du gouvernement en matière de promotion des filières et de développement des territoires soient réalisés et produisent des résultats, effets et impacts visibles. La production maraichère est l'une des priorités de l'ATDA pôle 7. Un partenariat avec l'ATDA 7 sera établi pour accroître la visibilité, contribuer aux activités gouvernementales dans le secteur de la production maraichère, bénéficier des appuis techniques de l'agence, et contribuer à la définition des politiques de développement du secteur des PMA ;



LE CENTRE D' ACTIONS POUR L'ENVIRONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE (ACED).

ACED collabore avec les producteurs de PMA depuis plusieurs années. Il est donc souhaitable que l'appui de l'institution envers les producteurs continue. Le partenariat avec ACED comporte les éléments suivants : formalisation de la coopérative, renforcement des capacités institutionnelles et techniques, appui à la mobilisation des ressources, et appui à la définition et l'exécution d'une stratégie de production et de commercialisation des PMA ;



AGRIKOO.

Ce partenariat stratégique avec Agrikoo est envisagé afin que les maraichers deviennent des fournisseurs privilégiés de la plateforme.

Le partenariat se focalisera essentiellement sur la tomate, le piment et les légumes feuilles. La valeur ajoutée de ce partenariat est le fait que les maraichers, malgré leur faible capacité logistique, pourront avoir accès et satisfaire efficacement une demande agrégée stable et durable ;



RÉSEAUX DE DISTRIBUTION.

Ces partenariats sont à nouer progressivement dans le temps pour connecter les maraichers de PMA à d'autres marchés locaux. Un travail continu de recherche de partenaires de vente sera fait pour valoriser ce potentiel.

3.4. Investissement préalable

La mobilisation du capital de démarrage constitue une étape cruciale dans le financement de la stratégie. ACED envisage mobiliser des ressources auprès des partenaires au développement pour le financement des investissements préalables. Le plan d'affaires élaboré pour faire grandir la vente des PMA est estimé à 666.316.800 FCFA (1.015.794 euros) sur une période de trois (3) ans. Cet investissement comprend les coûts de production, l'installation de nouveaux points de vente, la location d'un espace pour le centre de groupage, la rémunération du personnel de gestion du centre de groupage, la communication et marketing et la logistique.

3.5. Mise en route

La mise en œuvre de la stratégie de grandissement et du plan d'affaires implique une série d'activités qui permettront de réaliser les objectifs visés. Ces activités sont décrites dans le tableau 1.

Tableau 1: Activités

ACTIVITÉ	DESCRIPTION	DURÉE
Package 1 : Intensification de la production de compost de jacinthe d'eau	Augmentation du nombre de producteurs	3 mois
	Formation des nouveaux producteurs au compostage de la jacinthe d'eau	3 mois
	Aménagement de nouveaux sites de production individuels	6 mois
	Aménagement de nouveaux sites de production communautaires	6 mois
	Assistance technique continue aux producteurs	12 mois
Package 2 : Intensification de la production maraîchère agroécologique	Certification de la production des PMA à base de jacinthe d'eau	9 mois
	Formation des producteurs aux techniques de production de PMA à base de compost de jacinthe d'eau	9 mois
	Assistance technique continue à la production	9 mois
Package 3 : Renforcement de la commercialisation	Création de nouveaux points de vente	6 mois
	Mise en place du centre de groupage	3 mois
	Mise en place du partenariat avec Agrikoo	1 mois
	Développement d'outils de marketing	1 mois
Package 4 : Renforcement des capacités institutionnelles	Formalisation de la coopérative	3 mois
	Développement d'un plan de gestion	3 mois
	Développement d'un plan de mobilisation des ressources	6 mois

4 | QUE RETENIR

Le secteur du maraîchage offre diverses opportunités pour les maraîchers PMA issus du compost de jacinthes afin d'améliorer leurs revenus en gagnant de nouvelles parts de marché. La mise en œuvre de cette stratégie permettra à ACED d'accompagner ces maraîchers à profiter de ces opportunités. Par ailleurs, travailler à gagner des parts de marché nécessitera des partenariats avec les différents acteurs pertinents, la mise en route de nouveaux modèles commerciaux et la mobilisation de ressources financières pour accompagner ce processus. Outre la vente de PMA en circuit court dans des points de vente aménagés, un centre de groupage sera développé pour approvisionner

les boutiques de quartier et les unités de transformation et répondre à leurs exigences. Des arrangements seront également établis avec Agrikoo pour un meilleur écoulement des PMA. Pour tout cela, une mobilisation de ressources financières sera réalisée afin d'accompagner les maraîchers dans l'organisation des activités, la certification biologique et le déploiement de la mise en marché. In fine, la mise en œuvre de cette stratégie permettra au maraîchage agroécologique à base de jacinthe d'eau de gagner de nouvelles parts de marché, d'améliorer les revenus des maraîchers et de doubler la consommation de produits locaux par les ménages urbains et ruraux au sud-Bénin.





**CENTRE D' ACTIONS POUR L' ENVIRONNEMENT
ET LE DEVELOPPEMENT DURABLE**

✉ BP 660 Abomey-Calavi, Bénin

☎ +(229) 69 36 21 21

✉ contact@aced-benin.org