



**DISCUSSION N°1 « APPROVISIONNEMENT DES UNITES
DE TRANSFORMATION »
RECUEIL DES CONTRIBUTIONS**

Lancée le 24 mai 2015 et ouverte jusqu'au 17 juillet 2015

CONTENU

1. Olivier Renard – Iram - Niger	2
2. Charles Yvon Tougouma - cercle des sécheurs, Burkina Faso	2
3. Valérie Géhin – Arcade - Mali	2
4. Cécile Broutin – Gret	3
5. Pape Assane Diop – Fongs - Sénégal	3
6. Audrey Perrin - Rongead - Côte d'Ivoire	4
7. Issiaka Hebie – Aprossa Afrique Verte Burkina Faso	5
8. Cheikh Gueye – ex-Urprofos - Sénégal	5
9. Augusto Mango – Congai – Guinée-Bissau	5
10. Karfa Diallo- Enda Pronat - Sénégal	5
11. Pape Assane Diop – Fongs - Sénégal	7
12. Némaoua Banaon – Gret Burkina Faso	7
13. Hamadou Amadou Abdoul Kader – Grdr Mauritanie	8
14. Fidèle Kambogue – ATN - Togo	8
15. Pierre Ricau- Rongead	9
16. El Hadji Ndiaye – Grdr - Mauritanie	10
17. Valérie Géhin – Arcade - Mali	11
18. Issiaka Bôh Magassa- RHK - Mali	11
19. Casimir CHOKKI- Fupro - Bénin	11
20. Malick Diallo – ICD - Mali	13
21. Benoit Naveau – Autre Terre – Sénégal, Mali	13
22. Pape Seck – Grdr - Sénégal	14
23. Guillaume Bastard – Gret - Sénégal	16
24. Abdoulaye Ouédraogo - Apil – Burkina Faso	17
25. Omer Richard Agoligan – Synergie paysanne - Bénin	18



1. Olivier Renard – Iram - Niger

Concernant les questions de prix et de régularité : la concertation est importante mais dans des environnements incertains, elle ne suffit pas à éviter les contre-stratégies. On constate par exemple que des acteurs bénéficiant de rentes de situation sont prêts à faire du dumping pour perturber des stratégies de concertation.

C'est le cas de certains collecteurs privés de lait en périphérie de Niamey qui n'ont pas intérêt à voir se mettre en place des centres de collecte concurrents, bénéficiant de prix négociés avec leurs acheteurs (laiteries).

Les producteurs peuvent craindre par ailleurs de rejoindre des dynamiques collectives par nature incertaines (car liées souvent à des cycles de projet), alors que les collecteurs, eux, ont toujours été là et ne disparaîtront pas...

Dans le cas du projet Nariindu, un effort important de concertation avec les collecteurs est donc mené, et de communication vers les éleveurs, sans que cela néanmoins n'empêche totalement certains collecteurs de jouer « contre les centres »...

2. Charles Yvon Tougouma - cercle des sécheurs, Burkina Faso

La problématique de l'approvisionnement des unités de transformation est d'actualité au niveau de presque toutes les filières de transformation agro- sylvo pastorales . Au Burkina Faso la filière transformation des fruits et légumes notamment le séchage est une activité qui prend de plus en plus d'importance. Ainsi les acteurs de la transformation se sont organisés et ont suscité que leurs fournisseurs s'organisent en réseau. Ainsi la plus part des unités de transformation dispose de leurs réseaux d'approvisionnement avec lesquels ils tissent des contrats. Cette situation permet de minimiser les fluctuations des prix. La création des interprofessions au niveau des différents maillons des filières permet d'optimiser l'optimisation des approvisionnements des unités de transformation. les unités de transformation créent de la valeur ajoutés nationale sur les produits et il est important que celles-ci adoptent de bonnes stratégies organisationnelles et disposent de la logistique nécessaire pour la gestion de leur approvisionnement. Les accords de partenariat producteurs /transformateurs sont un moyen efficace d'optimiser l'approvisionnement des unités de transformation en terme de régularité et de cout.

3. Valérie Géhin – Arcade - Mali

Nous commençons un projet d'appui à la filière échalotes. Le problème d'approvisionnement est en grande partie résolu du fait que les productrices sont elles-mêmes membre de la coopérative qui les transforme (séchage). En fait la coopérative est constituée par les femmes productrices.

Nous n'avons pas encore de recul sur ce projet car la coopérative commence tout juste son activité, mais je pense que ce fonctionnement permet une réelle transparence, une motivation des productrices à fournir de la qualité et à réfléchir sur les prix, et à comprendre les enjeux de l'approvisionnement et de toute la filière. Bien sûr cela fonctionne aussi parce que l'échelle est petite (environ 300 femmes).

L'unité de transformation n'absorbe pas toute la production des femmes, elle est là pour sécuriser une partie des revenus et surtout faciliter la conservation de la production. (3 tonnes cette année sur 17 tonnes produites - bien sûr la capacité de l'unité est amenée à grandir). Les femmes ont ensuite une part d'autoconsommation, et une part de vente directe sur les marchés locaux.

Mais nous sommes aussi sur une zone où il y a encore très peu de séchage.



4. Cécile Broutin – Gret

La qualité de la matière première est effectivement un enjeu important pour les entreprises de transformation en raison de son impact sur le rendement, la rentabilité de l'activité et la qualité des produits mis sur le marché. La difficulté est souvent d'arriver à mobiliser tous les acteurs de la filière (ou chaîne de valeur) autour de la gestion de la qualité qui est souvent perçue comme génératrice de coûts supplémentaires.

Dans le cadre du projet Acorh (Amélioration des capacités des organisations des filières riz et huile de palme) en Guinée, le Gret et la MGE ont appuyé un processus de définition des bonnes pratiques, en collaboration avec le Bureau stratégie développement du ministère de l'Agriculture. Celui-ci a été long (plusieurs années) mais a permis d'intéresser et de mobiliser les différents acteurs à partir d'une prise de conscience que les critères de qualité peuvent être très différents si on est producteurs, transformateurs ou consommateurs. La démarche sur la filière riz a combiné des travaux d'identification des bonnes pratiques par types d'acteurs (producteurs, décortiqueurs, étuveuses, commerçantes) et par région pour aboutir à un consensus, entre les acteurs des différentes régions, sur les critères de qualité du riz paddy et du riz étuvé, les bonnes pratiques à respecter par chacun et les moyens simples pour les contrôler. Cette démarche a permis d'aboutir à l'élaboration d'un guide de bonnes pratiques et à une charte nationale de qualité qui a été validée en mars 2015 par l'Etat en mobilisant plusieurs ministères.

Ce résultat est bien sur un point important : la reconnaissance du travail collectif réalisé et un support, une référence commune, pour tous les acteurs, les organisations professionnelles, les services de l'état, les projets mais également pour certains acheteurs comme le PAM.

Mais trois autres éléments me semblent importants à souligner :

- Une telle démarche contribue à construire des liens entre les acteurs à travers les différentes étapes de concertation et de négociations sur les critères de qualité et les pratiques à promouvoir mais aussi une reconnaissance réciproque des savoir-faire des différents acteurs et des spécificités de chaque métier.
- Appuyer une démarche progressive, concertée du local vers le régional et le national s'inscrit dans une volonté de changement d'échelle pour que le travail collectif ne se limite pas aux acteurs directement appuyés par le projet
- Enfin l'élaboration de telles guides peut constituer une base intéressante pour reconnaître la spécificité de certains produits. Le guide a été utilisé pour construire le cahier des charges de la marque collective du riz de mangrove « Bora malé » portée par une organisation interprofessionnelle en Basse guinée.

Une démarche similaire a été engagée sur la filière huile de palme « rouge » artisanale. Un guide de bonnes pratiques est en cours de finalisation.

5. Pape Assane Diop – Fongs - Sénégal

Effectivement comme le dit Cécile Broutin, il y a la difficulté à mobiliser l'ensemble des acteurs autour de la question de la maîtrise de la qualité, et je pense aussi à la difficulté de les mobiliser autour de la question des prix et des délais de paiement. Les délais de paiement sont importants car la matière première est assez souvent un produit saisonnier qui perd de sa qualité avec le temps, mais sur lequel le producteur s'attend à une meilleure rémunération quand la mise en marché est retardée.

Concrètement, une unité de transformation de céréales qui s'approvisionne auprès de producteurs de céréales (ou de fruits) au moment des récoltes en payant au comptant peut s'attendre à avoir des produits à moindre prix. Par contre, plus on s'éloignera de la période de



Fondation
de
France



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

récolte, et plus elle devra payer un prix plus important pour probablement un produit de moindre qualité.

Dans ces conditions, le contrat doit préciser en plus de la qualité requise, les délais de paiement. Assez souvent, les unités de transformation n'ont pas suffisamment de fonds de roulement pour assurer un bon niveau d'approvisionnement au moment opportun (périodes de récolte) sans le faire supporter par les producteurs: "attention à ne pas se donner des délais sur lesquels les producteurs peuvent naturellement trouver de meilleures rémunérations sur le marché".

Dans tous les cas, la contractualisation reste un outil incontournable comme l'ont dit certains, et il y a aussi les cahiers de charges de production de qualité qui, pour permettre de mobiliser l'ensemble des acteurs autour de la question de la maîtrise de la qualité, doivent être intégrés: un cahier des charges complet, de la production à la transformation, avec des étapes claires et bien mises en évidence. Mais un cahier des charges pour les producteurs d'un côté, et un cahier des charges pour les transformateurs de l'autre.

En plus de ces 2 outils (contractualisation et cahier des charges intégré), des stratégies sont souvent développées selon les filières:

- 1) pour les unités de transformation de lait: stratégie consistant à fournir des aliments de bétail aux éleveurs en période de rareté du fourrage - et paiement en nature (lait) par les éleveurs;
- 2) pour les unités de transformation de céréales, participation au financement des intrants agricoles des producteurs et remboursement en nature (céréales) par les producteurs;
- 3) pour les unités de transformation de fruits, crédit "soudure alimentaire: denrées alimentaires de première nécessité: riz, huile, sucre) aux producteurs contre remboursement en nature.

Attention à ne pas mettre ces 3 stratégies sur le même pied d'égalité pour les producteurs: le dernier exemple est souvent assimilé à une pratique d'usure au détriment des producteurs.

6. Audrey Perrin - Rongead - Côte d'Ivoire

En ce qui concerne la filière manioc au Sud de la Côte d'Ivoire, l'approvisionnement des unités de transformation en termes de qualité et de quantité ne pose pas de problème, étant donné l'abondance de l'offre et les différentes variétés cultivées adaptées à différents usages. La partie logistique est habituellement assurée par des commerçants-collecteurs, toutefois nous recommandons dans le cas d'un projet industriel ou semi-industriel qu'ils aient leurs propres véhicules pour éviter des difficultés liées au transport (coût élevé du transport et problèmes de disponibilité des véhicules qui désorganise les approvisionnements et risque de provoquer des retards). L'organisation de l'approvisionnement (planning des livraisons) devrait être établie en concertation permanente entre le responsable de l'approvisionnement de l'unité, et la présidente de la coopérative.

La question que nous nous posons est celle de la détermination du prix. Le prix du marché varie entre saison sèche et saison des pluies : il augmente en saison sèche pour couvrir les surcoûts de main d'œuvre liés à la pénibilité des récoltes. Certains projets proposent de contractualiser l'approvisionnement avec les paysans et de leur offrir un prix fixe toute l'année pour garantir leurs revenus. Cependant, si on choisit un prix moyen sur l'année, nous craignons que les producteurs ne développent des stratégies opportunistes et vendent leurs produits ailleurs quand le prix est élevé, ce qui pourrait mener à des difficultés d'approvisionnement en saison sèche. Une autre méthode de détermination du prix pourrait aussi être appliquée: prix du marché, prix du marché +10 %... A l'inverse, on constate



souvent que les producteurs ne se satisfont pas d'un projet qui achète les produits au prix du marché, et que cela provoque un désengagement de leur part.

Qu'en pensez-vous ? Avez-vous des suggestions, des expériences à partager ?

7. Issiaka Hebie – Aprossa Afrique Verte Burkina Faso

Les relations entre les unités de transformation et les producteurs demeurent toujours fragile pour trois raisons: la qualité incertaine, le prix instable et le paiement . D'une manière générale, le constat qui se dégage est que le besoin de créer la confiance entre ces deux acteurs est plus qu'une nécessité. Une des approches utilisées par Afrique Verte Burkina est de mettre en relation ces acteurs à travers des ateliers de négociations qui sont une sorte de concertation entre producteurs et transformatrices. Ces ateliers ont l'avantage de poser clairement les attentes en matière de qualité, de quantité et de prix. C'est vrai aussi que ce type de rencontre ne garantit pas à 100% la confiance mais a le mérite d'approfondir la connaissance mutuelle de ces acteurs et réduire le déficit de confiance entre eux. Une autre approche est que les unités de transformation puissent contribuer à la formation des producteurs sur la qualité des produits désirés pour la transformation. Par exemple, 'L'unité de transformation "Tout Super" fait des séjours dans la zone de Toussiana avec les productrices pileuses pour fixer la qualité du fonio dont elle désire et même le prix d'achat.

8. Cheikh Gueye – ex-Urprofos - Sénégal

Un bon contrat cultural adapté et un bon contrat commercial adapté peuvent sans doute régler les problèmes inhérents à cette thématique.

Mon expérience passée, associé à celle en cours me permettent d'affirmer cela.

9. Augusto Mango – Congai – Guinée-Bissau

Dans mon pays on ne pratique la culture de manioc qu'en petite quantité. J'aimerais continuer à discuter sur ça jusqu'à arriver de mettre en place un projet. Je vous fais savoir que nous somme un pays lusophone, on parle le portugais. Si vos avait des documents en portugais, ça serait mieux.

10. Karfa Diallo- Enda Pronat - Sénégal

Approvisionner les unités de transformation est un problème assez complexe surtout quand on souhaite que ces mêmes unités nourrissent nos chères villes, habitées par nos exigeants consommateurs aux revenus majoritairement modestes avec en prime des habitudes alimentaires fortement inspirées de l'Occident.

La lecture de la contribution de Cécile du Gret en Guinée sur la filière riz, le Bora maalé m'a mis l'eau à la bouche et m'amène à lui poser une question : Quelle est l'importance de la labellisation dans la réussite commerciale de Bora maalé. Car dans le premier paragraphe, elle évoque une des difficultés qui consiste à trouver un consensus sur la notion de « qualité » avec tous les acteurs de la chaine de valeur?

Je voulais partager notre petite expérience qui a connu une petite « accélération de sa cadence » de 2009 à nos jours avec à la clé plusieurs études de marchés sur la valorisation des productions agricoles. Rien que ça, c'est déjà un problème, pour corser l'affaire nous travaillons sur des productions certifiées biologiques (Ecocert) et équitables (Max havelaar) voir issues de l'ASD (Agriculture saine et durable).



Fondation
de
France



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

Les résultats de nos études ont confirmé ce que nous savions déjà que la valeur ajoutée est plus importante pour les producteurs, réunis en OP (organisation de producteurs), quand elles parviennent elles mêmes à transformer leurs productions agricoles. Mieux cette activité de transformation créée de l'emploi et valorise le métier d'agriculteur surtout si l'unité de transformation se trouve en milieu rural, mieux encore la commercialisation des produits finis donne un statut privilégié aux producteurs quand ils ont des clients qui sont leurs proches voisins.

Fort de toutes ces informations, nous allons partager notre expérience de transformation et de commercialisation du Fonio Biologique de la Fédération Yakaar Niani Wuli. Nous avons choisi d'installer l'Unité transformation en milieu rural pour qu'elle soit entièrement gérée par l'OP. Que la production soit commercialisée à Dakar dans nos marchés de niche et dans les libres services (Dakar en compte des centaines).

À l'étape de la production agricole, le fonio étant peu exigeant est l'une des dernières cultures lancées par les producteurs et se fait souvent sur les terres les moins fertiles ou les moins accessibles et majoritairement par les femmes avec très peu de matériels de production. La graine ressemble au sable par la taille et souvent aussi par la couleur. Pour l'unité de transformation équipée d'une décortiqueuse de fonio *made in Sénégal*, le premier défi est de fournir un fonio précuit sans aucune trace de sable et de poussière.

Le plan était qu'après la production, toute la chaîne de distribution déjà prête, absorbe progressivement la marchandise dans les circuits d'écoulements, sachant que les supports de communications et l'événementiel sont opérationnels. Cependant le test du produit a révélé des insuffisances dans la qualité en terme de corps étrangers invisibles à l'œil nu mais très perceptibles quand on le déguste. Pourtant le fonio brute, acheté sur la base d'un accord avec un prix minimum, aux producteurs se fait avec un meilleur prix pour le fonio qui présente moins d'impuretés. Les nombreuses formations par les experts de tout bord, par les formatrices expérimentées ont certes amélioré la qualité sans que le fonio ne soit à la hauteur de la qualité des emballages déjà imprimée et de la stratégie marketing.

La solution était sous nos yeux, lors que nous avons envisagé la vente directe du fonio dans la communauté rurale où était aussi installée l'unité de transformation. Les formatrices paraient de leurs belles tenues de transformation coiffée de leurs jolis bonnets si indispensables ont reçues la visite de leurs clients et voisins. Le client fidèle à sa préoccupation de satisfaire un besoin ne comprenait pas que cette unité soit incapable de présenter un fonio de meilleure qualité que celui que faisait la grand-mère du village sans « instruction académique ». Je pu vous assurer qu'il s'agissait de la meilleure des formations, la plus efficace et la moins onéreuse.

Pour dire que la notion de qualité dans les unités de transformation n'est pas un concept qui se traduit par un ensemble de comportements ou de mesures individuelles. Donc le fait d'avoir formé les formatrices de fonio aux normes HACCP, ne les amène pas à changé de comportement, par contre il s'avère que le retour client porté par des personnes auxquelles elles peuvent s'identifier leur permet de mesurer tout l'intérêt de présenter une production exempt de tout reproche.

Relever le défi de monter de petites unités transformations, avec comme principal acteur la population locale dans les zones de productions des EF, doivent être une priorité absolue pour améliorer le niveau de revenus des EF mais aussi pour soutenir l'économie rurale. Chaque production doit faire l'objet de réflexion avec les producteurs et productrices certes mais aussi tous les autres acteurs de la "chaîne de valeur" pour le marché local même s'il faut une petite subvention supportée par le marché des villes africaines avant de viser les marchés internationaux.

Cette même approche est applicable à la valorisation du riz, du lait, du coton, des fruits et légumes car on pourrait penser que ce n'est possible que pour les productions « exotiques », elle est valable pour une large gamme de produits agricoles de nos EF.



11. Pape Assane Diop – Fongs - Sénégal

Cette intervention de Karfa Diallo introduit une nouvelle dimension: le statut des unités de transformation. C'est effectivement différent selon que l'unité de transformation est constituée de membres d'OP, ou d'1 initiative hors OP.

Le CFSI a soutenu un projet FONGS/ Gret qui s'intéressait au renforcement des initiatives féminines de transformation des produits sur les filières riz et arachide au Sénégal. Notre diagnostic de départ faisait ressortir que pour l'essentiel des initiatives féminines de transformation des produits portées par les femmes membres des OP, l'activité de transformation était souvent déconnectée de l'activité de production; activité de production des femmes dans le cadre de leurs exploitations familiales d'une part avec une production gérée par la famille qui se préoccupe de garder une disponibilité pour l'alimentation familiale et de vendre une partie pour avoir des revenus monétaires; et d'autre part, activité de transformation menée uniquement par la femme qui s'approvisionne en matière première sur le marché local. En d'autres termes, les femmes transformatrices et membres des OP n'accèdent pas forcément à la production familiale pour satisfaire leurs besoins en matière première.

Le projet nous a permis de confirmer cela au début dans le cadre des situations de référence pour 400 femmes.

L'accompagnement de ces femmes par la suite pour qu'elles puissent disposer de parcelles de terres et/ou accéder à des crédits de fonds de roulement (ou crédit de campagne) permet de faire évoluer les situations.

Mais dans tous les cas, quand le niveau d'activité est important, les femmes transformatrices sont obligées de s'approvisionner en complément sur le marché ou auprès d'autres producteurs. La solution reste donc partielle, mais importante.

Pour revenir à la question de la qualité des produits, au-delà des cahiers des charges évoqués dans ma dernière intervention, il faut aussi que l'OP joue 2 rôles déterminants:

- 1) le contrôle interne de la qualité, qui n'exclut pas les contrôles externes.
- 2) la collecte/ consolidation de la production, pour réduire les coûts de collecte et suivre la disponibilité de matières premières.

12. Némaoua Banaon – Gret Burkina Faso

Je prends la discussion au vol sans avoir lu toutes les contributions, je ne sais pas si le sujet que j'aborde fait partie des filières ciblées

J'aimerais initier le débat sur l'approvisionnement des villes en viandes à partir des exploitations familiales

A priori, un pays comme le Burkina Faso est autosuffisant en viande mais quand on fait un tour dans les abattoirs, les boucheries et sur les marchés, on peut apprécier sans être spécialiste la qualité des viandes qui est présentée; nous accompagnons les éleveurs et les bouchers à améliorer leurs pratiques mais je pense que les consommateurs jouent peu leur partitions; j'ai l'impression qu'on a les bouchers qu'on mérite et que les "politiques" ont peur d'appliquer la police sanitaire dans toute sa rigueur.

La qualité de la viande s'apprécie sur:

- la santé des animaux abattus: l'inspection avant l'abattage presque inexistant
- le format des animaux vendus: les animaux cachectiques
- la qualité de la transformation: hygiène surtout, coupe et découpe, présentation



- le transport de la viande: charrettes, tricycles, véhicules, vélos et mobylettes non adaptés
- l'hygiène dans les étales et boucheries ...très lamentables...
- hygiène corporelle et vestimentaire sommaire

Avec un problème récurrent lié au manque de transparence dans les transactions: la vente des animaux et de la viande à vue d'oeil et non au poids

En fonction des pays les efforts sont faits mais on est très loin du compte pour la qualité des viandes

Nous sommes dans la dynamique de produire des notes sur les bonnes pratiques mais comme le dit M. Diallo, c'est aux consommateurs et aux acteurs professionnels d'aider à édicter les règles avant même d'aller aux normes

Sur la question du lait, les productions locales sont tellement faibles qu'il faut développer de vraies stratégies de relance.

13. Hamadou Amadou Abdoul Kader – Grdr Mauritanie

Les stratégies soulevées sont toutes bonnes, cependant sauf omission de ma part, je n'ai en aucun cas entendu parler de l'implication des autorités locales voire centrales dans les processus de fidélisation notamment pour ce qui concerne la fixation des prix.

En effet, dans certains cas on a ou on aura recours à ces autorités en cas de non respect des cahiers de charges ou des engagements en général de la part d'une des parties contractantes. Alors que l'implication des autorités (mais cela va de soi aussi avec la filière concernée et le l'échelle territoriale : village, grappe, commune, région, etc.) pourraient dans certains cas pousser les parties à respecter les engagements au dépens des poursuites et/ou réprimandes.

Pour ce qui est de la régularité, au delà de ce qui a été dit dans le résumé, je pense qu'il faudrait aller à un établissement et partage commun des calendriers culturels entre producteurs et UT, de sorte à pouvoir organiser les marchés, éviter d'inonder les marchés et surtout éviter les déséquilibres entre production et capacité de transformation VS capacité de commercialisation des UT.

Je pense également à la création des GIE regroupant à la fois, les producteurs, les OP, les UT et éventuellement des personnes ressources (genre des leaders d'opinion). Cela pourrait contribuer à organiser les prix et assurer une qualité satisfaisante à défaut des chartes de qualité.

14. Fidèle Kamogue – ATN - Togo

Je ne raisonne pas en termes de nouvelles stratégies, mais en insistant sur la rémunération de la valeur ajoutée / la qualité.

Dans ma région du Nord Togo, le problème de la qualité des produits se pose plus en termes de « rémunération de la valeur ajoutée » ; la qualité a un prix et si ce prix n'est pas payé, ni la sensibilisation, ni la formation n'y feront pas grand-chose. La solution vient nécessairement de la reconnaissance de la qualité, une prime, une rémunération attrayante. C'est un canal pour motiver, fidéliser, créer une relation de respect et de confiance.

Nous produisons et vendons de la tomate, du riz, du maïs, du soja et autres consorts. Depuis quelques années, le problème de la qualité est au centre des débats :

- du riz battu à même le sol entraînant avec lui fortes quantités de cailloux dont les femmes étuveuses n'ont que faire ;
- le maïs, récolté souvent trop tardivement ou mal séché, comporte beaucoup de grains moisissés avec tous les dangers que l'on sait ; cela a été la principale cause de divorce entre un groupe de production de la farine sèche de maïs et une coopérative de production de céréales



de la place.

- la tomate pour donner les meilleures qualités organoleptiques doit suivre une technique de production adaptée mais qui n'est pas forcément la meilleure pour garantir le rendement. Les producteurs optent pour les rendements car il n'existe pas de différence au niveau des prix.

Alors, si le prix ne regarde pas la qualité, est-il évident que le producteur fasse d'autres investissements pour garantir cette qualité ?

En 2013, l'Union régionale des organisations de producteurs des céréales de la région des Savanes a investi des millions de francs CFA pour équiper ses membres en vanneuses motorisées, en calibreuses, en emballage adéquats, etc. Ceux-ci ont traité et stocké plus de 500 tonnes de maïs grains propres. Mais au moment de l'acheter, l'Agence nationale de la sécurité alimentaire du Togo (Ansat) n'a fait aucune différence de prix entre le maïs tout venant plein de corps étrangers et de moisissures avec ce maïs propre et très bien présenté. Cela a naturellement démotivé les producteurs qui misaient sur une nécessaire rémunération de tout ce travail d'amélioration de la qualité.

Il me semble que les chartes de qualités, les contrats / cahier de charges et autres stratégies évoqués devront être très explicites sur la rémunération de la « qualité et de la fidélité ».

15. Pierre Ricau- Rongead

Les stratégies de fidélisation par un soutien *a priori* aux producteurs pour s'assurer qu'ils fournissent bien l'unité de transformation : fourniture d'intrants, prêts financiers ou en nature sont particulièrement dangereuses et inappropriées surtout lorsque l'unité de transformation est jeune et financièrement fragile mais pas seulement. En effet, elles entraînent :

- 1) une sortie de trésorerie anticipée qui peut nuire à la capacité logistique de l'unité et augmenter ses charges financières dans le cas où elle a elle-même emprunté l'argent qui a servi à financer les actions *a priori* ;
- 2) la création d'un sentiment de dépendance mal vécu par les producteurs vis-à-vis de l'unité qui contrairement au sentiment d'appartenance ou de fidélité peut inciter les producteurs à vendre à d'autres acheteurs ;
- 3) un risque de non regroupement du produit à la collecte qui va obliger l'unité à augmenter fortement ses charges logistiques pour récupérer de petites quantités auprès de tous les bénéficiaires de ces soutiens *a priori* afin de ne pas laisser se créer des précédents de non remboursement même si la collecte en gros auprès d'autres acteurs aurait été plus efficace ;
- 4) dans certain cas, la perception par les producteurs de l'unité comme un structure "riche" vis-à-vis de laquelle leur engagement en tant que "pauvre" est relatif et peut facilement ne pas être respecté ou être renégoié.

J'ai vu toutes les unités qui ont pratiqué un soutien *a priori* faire faillite dans toutes les filières où j'ai travaillé, peu importe leur taille et leurs moyens financiers.

Je pense qu'il est préférable de toujours privilégier les soutiens *a posteriori* (ristournes, remises de « récompenses » à but sociaux ou productif), qui permettent :

- 1) un versement lors d'une période stratégique de l'année éloignée de la période d'achat (soudure, rentrée scolaire) qui permet à l'unité de prendre sur sa trésorerie au moment où elle a commencé à revendre le produit transformé à partir de la production livrée et de l'adapter au réel des quantités livrées
- 2) une distinction des soutiens en fonction des quantités et de la qualité du produit livré qui peut permettre d'inciter les producteurs à investir dans l'amélioration de la qualité
- 3) un renversement de la perception du soutien: le producteur n'est plus redevable à l'unité, c'est l'unité qui lui est redevable, ce renversement permet de créer une adhésion beaucoup plus forte des producteurs et le respect de la parole donnée joue en faveur de l'unité



4) une adaptation du soutien à l'évolution des prix au cours de la campagne qui sont généralement peu prévisibles avant la campagne. On pourra ainsi donner une plus forte ristourne si les prix ont augmenté après la livraison par les producteurs aux unités afin de leur montrer que stocker leur production pour attendre d'autres acheteurs n'aurait pas été avantageux.

Nous avons développé à notre niveau un système de répartition du risque de prix entre l'unité et le producteur que nous appelons le « Système N'Kalô Partage » mais qui pourrait être considéré comme un sorte de minimarché à terme et qui est basé sur la signature d'une charte préalable au démarrage de la campagne d'achat. Je vous mets en pièce jointe un exemplaire de la charte. Pour information, ce mécanisme n'a pour l'instant été utilisé qu'une seule fois entre une unité de transformation d'anacarde et 3 groupements. Les producteurs l'ont trouvé excellent (ils l'ont même trouvé plus intéressant que la certification commerce équitable dont ils avaient bénéficié sur une autre partie de leurs stocks) par contre l'unité de transformation l'a trouvé un peu cher car il a été mis en œuvre une année de forte hausse des prix et l'unité a donc dû reverser d'importants montants aux producteurs sans recevoir de certification pour vendre sa production. Ce modèle est donc largement perfectible et doit être adapté à chaque filière et aux capacités financières de chaque type d'unité.

Plus généralement, je pense que pour l'approvisionnement des unités de transformation, la diversification des canaux de collecte est essentiel (achat direct aux producteurs/vente directe à l'unité par des détenteurs de stocks/préfinancements de commerçants pour la collecte). Un seul canal = plus de risque de blocage et de hausse des coûts ou de manque de matière première.

16. El Hadji Ndiaye – Grdr - Mauritanie

Les unités de transformation permettent de mettre à disposition de la population urbaine principalement des produits finis facilement utilisables (gain de temps).

L'approvisionnement continu des UT est fortement lié aux types de produits à transformer.

Ainsi pour la patate douce que nous avons testée l'approvisionnement est saisonnier et lié à la quantité des productions de la saison pour la zone du projet, car cette transformation cherche ici à valoriser le surplus de production non absorbé par le marché. Les quantités ont donc un cout très faible au moment de les mettre en transformation pour optimiser les marges.

Pour les unités de transformation des céréales sèches, la matière première est disponible généralement toute l'année au niveau des marchés locaux cependant le prix peut passer du simple au double au cours d'un pas de temps très court.

Ces deux projets que nous exécutés, dont l'un n'est pas encore bouclé, nous amènent à faire deux recommandations pour les UT :

- identifier les périodes de l'année où la matière première est la plus accessible et à meilleur prix afin de pouvoir générer plus de bénéfices sur les produits finis ;
- disposer d'une bonne capacité de stockage (technique et financière) soit des matières premières soit des produits finis afin d'assurer un approvisionnement continu du marché et fidéliser la clientèle.

Ces propositions semblent laisser en rade les producteurs, mais en fait dans notre zone d'intervention les productions et les transformateurs sont les mêmes acteurs dans la grande majorité des cas.



17. Valérie Géhin – Arcade - Mali

L'approche N'Kalô Partage est très intéressante ! Je me permets toutefois de réagir à un élément du mail de M. Ricau, au sujet des préfinancements de commerçants pour la collecte.

Au Mali, c'est une pratique très courante au niveau des banques de céréales, et une véritable catastrophe car les commerçants sont en position de force : bien souvent, ils prennent l'argent, achètent à bas prix aux producteurs et reversent les céréales à la banque de céréales comme s'ils les avaient acheté au prix fort (ils empochent donc la différence).

Parfois ils attendent aussi presque un an pour rembourser la totalité de l'avance, travaillant ainsi sur le dos de la banque de céréales. Dans ce cas, seul le commerçant est gagnant, la banque de céréales et les producteurs sont lésés...

Il faut donc être extrêmement prudent avec ce système, ou créer des conditions drastiques pour l'encadrer, surtout dans un milieu en grande partie analphabète !

18. Issiaka Bôh Magassa- RHK - Mali

Je suis en partie d'accord avec Pierre Ricau, lorsqu'il fait allusion aux stratégies de fidélisation par un soutien a priori aux producteurs pour s'assurer qu'ils fournissent l'unité de transformation comme inadaptées. Ces stratégies sont développées au niveau d'autres maillons des filières, où les commerçants font des avances sous forme de crédit d'intrants à certains producteurs d'oignon de la région de Kayes ; après le producteur n'a que peu - sinon pas - de marge pour négocier son prix en temps voulu.

Pour trouver une solution aux besoins financiers des producteurs souvent démunis en début de campagne, les OP peuvent jouer un rôle en apportant l'appui nécessaire au producteur tout en lui garantissant un prix intéressant au moment de la récolte. Le RHK (Réseau régional des horticulteurs) annuellement accorde des crédits de campagne aux producteurs de ses zones de production d'oignon (notamment la semence). À la récolte, le producteur rembourse en nature la valeur des intrants reçus à un prix convenu avec le RHK qui est plus intéressant que le prix courant du marché. Les produits achetés par l'OP aux producteurs sont destinés au stockage et la vente ultérieure. La marge bénéficiaire réalisée par le RHK sert à des actions de renforcement de capacités et d'autres appuis en faveur des producteurs.

De façon générale, les produits horticoles, de par leur périssabilité et le coût des infrastructures de transformation sont vendus frais (mieux appréciés des consommateurs), mais des initiatives qui permettront aux OP d'internaliser des étapes de la chaîne de valeur sont d'intérêt pour améliorer la position des producteurs face à d'autres acteurs et permettre aux marchés locaux d'être approvisionnés pendant une période plus étendue.

19. Casimir CHOKKI- Fupro - Bénin

Je tiens à remercier tous les participants pour leur intervention dans cette discussion très riche et très intéressante. Je viens aussi partager les expériences avec les acteurs agricoles du Bénin et surtout les organisations paysannes Béninoises sur le thème de la discussion.

Comme plusieurs parmi mes prédécesseurs, les contraintes d'approvisionnement des UT en matière premières sont nombreuses dans notre pays.

→ Contraintes : il y a un réel problème d'organisation des acteurs à la base qui sont les producteurs ; la mobilisation des produits à des volumes plus importants pour répondre à la demande des UT ; la disponibilité des magasins et la planification et la gestion des stocks surtout pour les produits très souvent vite périssable ; le problème de fonds de roulement ou de crédit adapté pour préfinancement ou pour le paiement au comptant des producteurs à la



Fondation
de
France



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

base après chaque récolte... Pour mieux me faire comprendre, je vous parlerai de l'exemple de la filière riz. Le riz est produit surtout dans des zones de baffons où l'accès est très difficile et encore plus difficile pour l'enlèvement des produits après les activités post-récolte. L'autre contrainte est liée à la disponibilité des magasins de stockage de grande capacité pour mobiliser la demande des UT de toute l'année ; les producteurs juste après les récoltes veulent aussitôt rentrer en possession de leur ressource ce qui est très difficile (accès difficile au crédit aux agriculteurs pour un préfinancement), les UT sont aussi limités dans leur capital ; les difficultés liées à la gestion des contrats de vente pour deux raisons principales que nous notons souvent. Il s'agit de la qualité du produit qui est souvent indépendant des producteurs suite aux aléas climatiques (absence de pluies ou des poches de sécheresses) et la question de fluctuations des prix sur le marché qui a tendance à influencer les différentes parties. Les unités de transformation du riz ne sont pas organisées, chaque promoteur se débrouille pour avoir la matière première et pour la mise en marché de ses produits finis. Le reste du paddy reste sous le bras des producteurs, une partie subit une transformation artisanale (niveau de la qualité du produit fini très faible) pour l'autoconsommation et pour servir le marché local.

La démission des pouvoirs publics dans l'accompagnement de tous les acteurs agricoles, au Bénin la seule filière la plus organisée et accompagnée est le coton. Seul le coton détient les intrants spécifiques, le prix est fixé par les décideurs politiques, la commercialisation est mieux organisée et le marché assuré. Depuis quelques années l'Etat a décidé à travers un programme de sécurité alimentaire de mettre à la disposition des producteurs sous forme de subvention ou dons. Il s'agit surtout des semences améliorées de maïs et le riz, mais malheureusement le constat est que ces semences sont composées de plusieurs variétés et par conséquent n'apportent pas une valeur ajoutée aux producteurs.

→ Pour le moment, les approches de solutions pour les producteurs de riz actuellement c'est la mise en place des semenciers au sein des OP pour fournir des semences de qualité aux membres à la base. Pour assurer un débouché à leur produits, ils initient la mise en place progressive des unités économiques pour la transformation et la mise en marché du reste de leur production. Une partie de la production du paddy est vendue directement aux UT mais le reste est transformé et le produit fini est vendu sur le marché. Ces unités assurent aussi les prestations aux producteurs désirant consommer leur propre produit.

Le prix du paddy est souvent fixé en début de campagne avant les engagements contractuels. Certains OP font l'effort de mettre quelques crédits intrants à la disposition des producteurs pour assurer la fourniture du paddy en fin de campagne afin de pouvoir répondre aux engagements des UT.

Plusieurs actions sont menées par la faïtière des riziculteurs dans le cadre de l'amélioration de la qualité du riz, il s'agit essentiellement des expériences et innovations dans la production du riz afin d'augmenter le rendement, la mise en place des outils tel que: les normes et le cahier des charges pour les producteurs et les transformateurs, des actions sont menées également pour un cadre de concertation des transformateurs. Des actions de plaidoyers à l'endroit des pouvoirs publics pour les aménagements des baffons, faciliter l'accès aux intrants spécifiques, la mise en place des équipements de transformations plus performants (à ce jour le tri du produit se fait manuellement ce qui ne facilite pas la disponibilité en qualité et en quantité du produit fini à mettre sur le marché) et réguler la forte concurrence des importateurs en lien avec la disponibilité de la production nationale.

Les actions de promotion sont organisées chaque année pour mieux faire connaître aux urbains les innovations effectuées du riz produit sur le plan national. Il s'agit entre autre de la journée du riz organisée par le Conseil de Concertation des Riziculteurs du Bénin (CCR-B) depuis quelques années.

Pour finir, je voudrais aussi aborder qu'il existe plusieurs autres contraintes dans d'autres filières surtout dans les filières des fruits et légumes. Ce sont des produits saisonniers très



vite périssables et les difficultés de conservation ne sont pas à négliger. La plupart des UT consommateurs de ces produits sont semi-artisanales, la grande partie est reversée sur le marché sans transformation et pour certaines périodes bradés par les producteurs.

Les questions de logistiques et présentations des produits (emballages et conditionnement), les urbains sont exigeants sur la présentation des produits à mettre sur le marché (ils sont souvent influencés par les produits importés, alors que nous n'avons pas encore des entreprises spécialisées au Bénin dans la production des emballages, bocaux, étiquettes, design...).

20. Malick Diallo – ICD - Mali

L'ONG ICD (Initiatives-Conseils- Développement) avec l'appui du CIDR (Centre international de développement et de recherche) a promu au Mali de petites entreprises dénommées Esop (entreprises de Services et Organisations de Producteurs).

Une Esop est un dispositif qui facilite, de façon durable, l'accès des producteurs au marché à travers une dynamique d'entreprise.

L'Esop comprend des producteurs organisés (OP) pour produire et vendre (quantité, qualité, délai, coût) ; une entreprise de transformation en général qui crée de la valeur ajoutée par la transformation. Elle constitue un débouché sûr pour les producteurs organisés. En plus, elle fournit des services utiles et adaptés aux besoins des producteurs.

Les relations sont basées sur la croissance mutuelle des parties et personnes impliquées, le respect des engagements, le dialogue, la confiance, la participation des acteurs à la définition des orientations de l'entreprise.

L'implication des producteurs dans la gouvernance de l'entreprise permet de les fidéliser et les contrats de collaboration sont établis sur une base de confiance (connaissance des capacités de l'Esop et des volumes à collecter).

Au Mali cette démarche économique « compétitifs ensemble » a permis aux producteurs associés aux Esop d'avoir un débouché sûr pour la vente de leurs produits (lait, soja, fonio), d'augmenter et de sécuriser leurs revenus et souvent dans la durée. Les Esop sécurisant aussi leur approvisionnement.

Des difficultés subsistent cependant quant à la fixation des prix qui sont comparés aux prix appliqués par les commerçants mais l'idée du capital commun (formalisation du cadre de la coopération durable) permet dans la plupart des cas de transcender ces contraintes en vue de construire un patrimoine commun, base d'ambitions nouvelles.

21. Benoit Naveau – Autre Terre – Sénégal, Mali

Autre Terre (ONG belge) soutient dans le cadre du programme CFSI/FDF une filière de production/transformation/commercialisation dans la région de Thiès au Sénégal. La sécurisation de notre filière d'approvisionnement est passée par l'organisation des groupements de producteurs autour d'un système de garantie participatif. Ce système permet de garantir que chaque producteur respecte un cahier des charges au niveau de la qualité (bio) de ses produits. Ce sont ses pairs qui se portent garants de la qualité de son travail et de son respect des normes. Une approche participative et démocratique dans la mise en place de ce SGP est cruciale afin de favoriser la bonne adhésion de tous les producteurs au processus.

En ce qui concerne la question d'un prix de vente rémunérateur pour les producteurs, malgré qu'ils produisent en bio, ceux-ci ne vendent pas leur production plus cher que d'autres. En



effet, notre approche est de proposer un produit de meilleure qualité à un prix équivalent aux légumes « chimiques ». Là où les producteurs gagnent, c'est en économisant sur leurs coûts de production : pas d'intrants chimiques à payer, usage de semences paysannes, économie d'eau,.... Un de nos partenaires maliens (UGM à Gao) a ainsi estimé que les coûts de production de ses membres diminuaient de 30 % lorsqu'ils produisaient en agroécologie plutôt qu'avec des intrants chimiques. Ce n'est donc pas en vendant plus cher qu'ils gagnent de l'argent mais en dépensant moins.

Au niveau de la filière de commercialisation, la filière est sécurisée grâce à des conventions entre des groupements de ruraux et un groupement féminin de transformatrices urbaines (à Thiès) qui se chargent des débouchés. Ces transformatrices se concertent entre elles et avec les producteurs pour qu'un prix équitable soit trouvé pour tous. Afin de maximiser leurs bénéfices, les transformatrices gèrent plusieurs unités économiques : unité de transformation de céréales, boutique pour les produits non-périssables, marchés bihebdomadaires pour les légumes et restaurant pour ajouter encore une plus-value sur les produits. A ce stade, il s'agit de microentreprises qui doivent faire l'objet d'un soutien spécifique en gestion, management et comptabilité. Les transformatrices ont toutefois relevé avec bonheur le défi : elles peuvent désormais compter sur leurs propres bénéfices pour accroître leur activité de transformation.

22. Pape Seck – Grdr - Sénégal

A défaut de partager une expérience, nous souhaitons verser dans le débat quelques éléments de réflexions sur ce sujet pertinent au regard de la configuration actuelle des marchés urbains.

Cette configuration, nous impose très certainement d'avoir un nouveau regard sur les pratiques d'approvisionnement des unités de transformation.

Dans la filière des céréales locales, les producteurs et les transformateurs se trouvent confrontés à la nécessité de redéfinir les modalités de leur collaboration en vue de permettre un approvisionnement durable et de qualité des unités de transformation de céréales locales (UTCL).

Dans cet objectif, les acteurs multiplient les initiatives de contractualisation sans véritablement parvenir à faire évoluer les rapports entre producteurs et transformateurs.

Deux facteurs sont identifiés comme freins importants à la contractualisation :

- la qualité de la matière première offerte par les producteurs présente très souvent un taux d'impuretés élevé et de ce fait, ne correspond pas aux exigences des transformateurs encore moins des consommateurs urbains.
- les céréales locales et plus particulièrement le mil, sont à l'état brut, des produits qui font l'objet d'une très forte demande de la part d'un grand nombre d'acteurs. Cette situation donne au producteur un large éventail d'opportunités de marchés rendant ainsi, hypothétique le respect de ses engagements contractuels vis-à-vis des transformateurs.

Une situation quasi identique s'observe dans la filière lait local avec des UTL régulièrement confrontées à un problème d'accès à la matière première (lait cru) malgré des accords passés avec des éleveurs et des collecteurs pour un approvisionnement régulier pendant la saison sèche.

Il faut par ailleurs noter que les initiatives de promotion du vivrier marchand n'ont pas été toutes porteuses de changements. La plupart d'entre elles ont privilégié des scénarii de soutien à la mise en marché de produits bruts. Loin de constituer un moyen d'amélioration durable des revenus des paysans, elles contribuent dans la majorité des cas à créer une distorsion des marchés et à renforcer les mécanismes d'appauvrissement en milieu paysan.



Aussi, serait-il nécessaire que nous approchions autrement la problématique de l'approvisionnement qui compromet la viabilité des UTC en les maintenant dans une insécurité permanente.

Les UTC sont en effet souvent confrontées à des problèmes de qualité de la matière première (présence de mil immature, de petits cailloux, de sable etc.) et d'espace en milieu urbain, pour mener dans les meilleures conditions, les opérations de stockage et de nettoyage de la matière première.

Nous faisons l'hypothèse que la mise en marché de céréales pré-transformées via la promotion d'unités paysannes de transformation permettent (i) de répondre aux exigences de la transformation en termes de qualité et de disponibilité du produit et (ii) d'améliorer les revenus des producteurs par la création de valeur ajoutée locale.

Nous partageons la conviction que toute approche visant à amener le producteur à jouer un rôle qui n'est pas le sien est à éviter.

Les stratégies d'amélioration du revenu agricole des producteurs doivent être pensées de manière à permettre plus d'équité dans les chaînes de valeur.

En revanche, nous pourrions envisager la mise en marché de produits céréaliers issus de la transformation primaire, destinée aux acteurs de la transformation secondaire des centres urbains. Elle permettrait d'améliorer la qualité du produit et d'assurer au paysan un prix plus rémunérateur. Bâtir la relation commerciale sur ce type de produit offrirait plus de garanties aux différents protagonistes et sécuriserait le contrat entre producteur et transformateur.

De ce point de vue, il nous semble important qu'en amont, nous réfléchissions sur un système pilote d'appui à la transformation primaire des productions de céréales au sein des zones de production.

Les dynamiques communautaires existantes dans les villages pourraient être renforcées de manière à porter durablement le système qui serait adossé sur un partenariat entre des ménages de producteurs qui s'engageraient volontairement à assurer l'approvisionnement en matière première et l'entreprise communautaire de transformation des céréales locales.

Les modalités d'organisation et de gestion du système sont discutées afin de permettre à chaque ménage partenaire de profiter de la plus value en faisant fonctionner un système de ristourne.

Un ou deux villages seraient retenus sur la base du dynamisme des collectifs en présence, de leur accessibilité et de la présence d'infrastructures communautaires de stockage pour accueillir le pilote. Ils recevraient des appuis en matériels et équipements de séchage, de battage et d'égrenage, de tri (épierreuse) et de décorticage dans l'objectif d'améliorer le traitement post-récolte donc la qualité des produits céréaliers. La vente de céréales brutes par les ménages à l'entreprise communautaire ferait l'objet d'un contrat avec un cahier des charges définissant la qualité de la matière première. Chaque ménage contractant, bénéficie d'un service de traitement (battage, tri et nettoyage) pour la part de récolte destinée à l'entreprise.

La mise en place du pilote s'accompagne de formations sur les procédés de transformation, sur l'utilisation et la maintenance des équipements et sur les bonnes pratiques d'hygiène et de gestion de la qualité des produits.

En aval un appui serait apporté aux transformateurs urbains dans la maîtrise des coûts de production afin de garantir la viabilité des activités face à la volatilité des prix de la matière première.

Il est également important que les transformateurs cherchent à optimiser leurs approvisionnements en les rendant le plus collectif possible et en se dotant d'infrastructures



de stockage. Cette modalité d'organisation serait facilitée dans le cadre d'une coopérative de transformateurs.

J'espère que vos différentes contributions permettront de nous éclairer dans le choix de stratégies efficaces pour améliorer durablement l'approvisionnement des UTU,

23. Guillaume Bastard – Gret - Sénégal

Une contribution tardive.

Dans le cadre du projet d'Accès aux services et structuration des éleveurs laitiers dans le département de Dagana, Nord Sénégal, le Gret collabore avec la Laiterie du Berger, seule industrie qui collecte actuellement le lait des exploitations familiales au Sénégal. L'usine est située à Richard Toll, à 350 km de son principal marché qui est l'agglomération dakaroise.

L'entreprise a intégré le dispositif de collecte lui permettant de recueillir matin et soir le lait de 600 familles de pasteurs transhumants pour la plupart dans un rayon de 50 km environ autour de Richard Toll. Cependant, l'irrégularité des productions dans l'année et l'atomisation de l'offre entraînaient des charges fixes trop importantes qui rendaient le lait local non compétitif par rapport à la poudre de lait importée. Le marché laitier sénégalais étant très concurrentiel, et les principales industries travaillant à base de poudre, la Laiterie du Berge ne peut pas se permettre d'avoir une matière première trop chère par rapport à ses concurrents. Il a donc été choisi de mener un ensemble d'action qui visent à 1) améliorer la régularité de la production par des services aux éleveurs, 2) revoir le dispositif de collecte pour en alléger les charges et l'adapter en fonction des saisons et des circuits, 3) diversifier les sources d'approvisionnement.

Le Gret accompagne les deux premières actions en faveur des exploitations familiales.

1/ les services développés concernent essentiellement l'accès à une base alimentaire en toute saison par un dispositif de récupération des pailles de canne à sucre au niveau de la Compagnie Sucrière Sénégalaise (9000 h de canne entre le Fleuve et le Lac de Guiers) pour assurer une base fourragère aux éleveurs décidant de garder dans la zone une partie du troupeau en période sèche. Deux camions desservent des centres de proximité (CSP) et permettent actuellement à plus de 1200 familles de pouvoir acheter par charrette, ou par camion directement en fonction des capacités d'achat. Ce service est accessible au non-fournisseur comme au fournisseur de lait. Ces derniers ont l'avantage de pouvoir acquérir le fourrage à crédit sur le revenu laitier.

La Laiterie gère le service, à défaut d'avoir trouvé d'autres opérateurs intéressés par une telle activité, et est accompagnée par des équipes techniques

En parallèle, les fournisseurs de lait ont accès à des concentrés à crédit. Les deux aliments permettent de maintenir une production en saison sèche.

Le Gret complète cet accès à la base alimentaire en toute saison par de la formation de masse pour les 1200 familles membres des CSP, et plus spécifiquement du conseil laitier pour les éleveurs dit pilotes, sélectionnés sur la base d'un projet laitier. Le conseil et le contrôle laitier mis en place avec ces 38 exploitations en phase pilote vise à trouver le juste compromis en matière d'intensification de la production en pilotant le rationnement des animaux en regard de la marge brute dégagée sur l'atelier lait de l'exploitation. Cet appui permet à terme d'identifier les meilleurs animaux laitiers dans les troupeaux et de travailler des schémas génétiques endogènes. L'accès à l'alimentation et le conseil permettent d'obtenir des résultats concrets sur la régularité de production avec des niveaux de revenus intéressants pour le producteur, bien qu'il soit possible d'améliorer encore en jouant notamment sur le coût alimentaire

2/ le dispositif de collecte évolue d'un dispositif totalement intégré par la laiterie avec des pickup d'une capacité de 1 500 kg, à un dispositif semi externalisé avec des collecteurs



Fondation
de
France



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

prestataires, rémunérés en partie fixe et en partie variable circulant en moto avec chariot ou en tricycle selon les circuits. Ainsi la laiterie a pu réduire de moitié le coût d'acheminement du lait bord usine. L'étape suivante est d'installer des centres de groupement du lait. Dans une zone enclavée n'ayant pas d'accès à l'eau potable et à l'électricité, la solution technique retenue est constituée par des congélateurs solaires avec un système de froid renforcé par des serpentins intérieurs et qui permettent de déposer les bidons de collecte sans avoir à verser le lait et nettoyer les congélateurs. La gestion de ces points sera confiée à des éleveurs individuels, collecteurs ou non, qui assureront la gestion du dispositif avec une assistance en maintenance par la Laiterie.

3/ la diversification des sources d'approvisionnement, tel qu'envisagé par la Laiterie, passe par la création d'une ferme pilote à partir d'animaux métissés avec des races laitières exotiques. Cette ferme servira de lieu de formation et de diffusion d'animaux, en plus de servir de source d'approvisionnement de l'usine. A termes, la Laiterie vise à la diffusion de mini fermes (10-15 animaux) basée sur les génisses élevées dans la ferme pilote, et installée dans la zone agricole avec un accès à l'eau et aux résidus de récolte, et éventuellement la possibilité de faire des cultures fourragères. Cette approche se déclinera sur 10 années environs à partir de 2016. On perçoit bien ici le souci de l'entreprise de diversifier ces approvisionnements, et d'être en partenariat avec des structures dont le système d'exploitation est moins dépendant des aléas climatiques.

24. Abdoulaye Ouédraogo - Apil – Burkina Faso

Notre expérience dans la gestion de la Laiterie solidaire de Kaya (Laisoka) nous a montré que la meilleure façon de rendre durable les circuits d'approvisionnement en matière première pour les unités de transformation agro-alimentaire notamment la gestion des laiteries en milieu semis urbain reste, l'implication, l'organisation et la formation des producteurs ainsi que leur conscientisation sur leur rôle dans promotion de leur secteur. Plus les acteurs impliqués dans la chaîne d'approvisionnement sont concernés par la gestion des dividendes, plus leur dévouement dans la pérennisation de l'unité restera durable. La distance existante entre les unités de transformations et les autres acteurs de l'approvisionnement reste souvent grand et le gain chez le détenteur de la matière première reste maigre par rapport au chiffre d'affaire global dégagé par l'unité.

Chez Action pour la promotion des initiatives locales (Apil), au Burkina Faso, nous avons à l'aide de l'ONG belge Autre terre asbl, entamé une réflexion depuis 2006 sur la manière dont nous devons recentrer notre stratégie d'intervention, de sorte à ce que nous puissions contribuer de façon exponentielle à la création des richesses en milieu rural, centre ultime de notre intervention. De ces réflexions sont nés entre autre la valorisation des produits laitiers, à travers la réorganisation de la laiterie solidaire de Kaya (Laisoka). L'assemblée générale des agropasteurs que nous avons organisée, a permis aux travailleurs de la Laisoka de poser le problème d'approvisionnement en matière première qui est le lait. Au côté des agropasteurs, ils ont souhaité comprendre le travail de la Laisoka car ils sont conscients que la laiterie a besoin de leur lait pour fonctionner, mais eux n'ont aucun regard sur ce qui se passe à l'intérieur. Le résumé de leur revendication se résume au manque de transparence dans la gestion de l'unité, leur non-implication dans l'action et surtout le manque de responsabilisation de leurs responsables, toute chose qui devrait permettre de prendre en compte leur suggestion pour la poursuite des activités.

Cet atelier a permis de prendre des décisions pour améliorer le système d'approvisionnement en lait qui se passe de la façon suivantes :

- Soutien à l'organisation des agro pasteurs dans les villages

Cette action, qui a consisté à encourager les éleveurs individuels à se mettre ensemble, autour d'un noyau villageois, a permis de fournir des formations et des appuis conseils sur



l'alimentation du bétail par la fosse et la conservation des fourrages, a désigné parmi les éleveurs un à deux collecteurs de lait par village qui se chargent de recueillir le lait de tous pour apporter à la laiterie, a défini un prix concerté pour le litre de lait fourni.

Chaque matin, le collecteur passe de ménage en ménage pour recueillir le lait chez chaque membre du groupe qu'il transfère à la laiterie basée à Kaya. Apil a fourni la formation sur l'hygiène dans le traitement du lait et en technique de construction de grange (pour la conservation des résidus de récolte devant servir à l'alimentation du bétail surtout en période sèche), mais a aussi fourni un petit matériel de collecte (seaux en plastique hygiénique, tenues de travail, etc).

Ensuite la rémunération des collecteurs est faite sur la base de formule relative à la quantité de lait remis pour traitement à déboursier par chaque agropasteur. Un équipement collectif comprenant un paquet de matériel (hache, paille, brouettes, etc.) a été également fourni. Cet équipement était nécessaire pour permettre au groupe de s'organiser et de pouvoir prendre le relais après par la vente de leur lait. Il nous fallait procéder ainsi car l'activité se mène dans une zone où le niveau d'organisation, de structuration et de formation reste très bas, et que les acteurs ont du mal à exploiter au mieux leur secteur d'activité.

Notre action a contribué à réguler ce secteur à haut potentiel en matière de création d'emploi et de richesse. Les groupes d'agroéleveurs formalisés dans les villages ont eu comme effet la revitalisation de la microéconomie villageoise et leur engagement dans la culture du niébé et de la dolique (dont les feuilles servent à alimenter le bétail), ce qui a contribué grandement à la sécurité alimentaire des animaux dont la répercussion s'est ressentie dans les quantités de lait transférées à l'unité de transformation.

Le nombre de litres de lait fournis à la laiterie est passé de 68 105 litres en 2013 à 72 180 en 2014 chez les mêmes agropasteurs. Pour répondre à la préoccupation légitime des agropasteurs se rapportant à la nouvelle gouvernance à imprimer au sein de l'unité, la laiterie, une assemblée générale est instituée tous les trois mois sur recommandation du conseil d'administration d'Apil. À ces rencontres sont présentés les rapports techniques et financiers de l'unité et les problèmes de régularité dans l'approvisionnement du lait sont discutés. Les agropasteurs comprennent dorénavant que le chiffre d'affaire reste important, mais les charges qui y sont liées restent énormes. Tout compte fait, cette ouverture a renforcé le rapport entre l'unité de transformation et les fournisseurs de lait.

À terme, Apil souhaiterait créer un système d'actionnariat, stratégie qui permettra à des agropasteurs intéressés de prendre des parts et de devenir copropriétaires de l'unité. Ce message est donné, mais son mécanisme reste à parfaire. Nous espérons que ce nouveau mécanisme va plus responsabiliser les agropasteurs dans leur rôle de fournisseur de la matière première qui est le lait de vache.

25. Omer Richard Agoligan – Synergie paysanne - Bénin

Je ne serai pas long ; je veux juste que tout le monde remarque que tout compte fait, la plupart des propositions sont en faveur des transformateurs et des collecteurs.

Mais retenez ceci : tant que les paysans, ceux-là qui produisent la matière première, n'auront pas pour leur compte, mal iront les unités de transformations (UT).

NB: pour les pays africains où la plupart des paysans ne sont pas instruits, où l'électricité et internet sont des luxes à la portée de quelques uns, je crains que ces genres de concertation par internet ne permettent pas de faire une bonne analyse de la situation.

L'agriculture est une activité très délicate ; cela est d'autant plus vrai que pour que les paysans européens/ des pays développés s'en sortent, l'agriculture est subventionnée. Les paysans de ces pays-là bénéficient de systèmes financiers alléchants. Alors que les paysans



Fondation
de
France



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

africains n'ont aucune de ces facilités et ils sont en plus grugés par les commerçants et toutes sorte de personnes (transformateurs, les autres citoyens,) même l'État qui est censé les aider, les gruge encore plus à travers les intrants, le prix du coton par exemple.

Bref, s'il y a quelqu'un qui veut que les UT marchent en plein régime, avec des produits de qualité, il faut que cette personne commence par régler les problèmes des paysans ; par rapport à la sécurisation et l'accès à la terre, par rapport aux semences adaptées (je ne parle pas des semences dites certifiées,) par rapport aux équipements et à l'eau, par rapport au financement adapté à l'agriculture, etc.

Il serait meilleur que les partenaires techniques et financiers (PTF) assistent les paysans, les vrais, à travers des subventions leur permettent de faire un travail de qualité, pour sortir à temps et en quantité les produits de qualité. Il faut que l'agriculture soit une activité qui nourrisse bien son homme. Vous pouvez constater que la plupart des jeunes gens aujourd'hui ne veulent pas faire carrière dans l'agriculture. Pourquoi ? Parce que tout le monde profite de l'agriculteur, tout le monde gagne sur son dos.

Or ce à quoi nous assistons est que les responsables, à quelque niveau que ce soit, ne manquent aucune occasion pour que toute chose pouvant être en faveur des paysans soit détournée en sa faveur ; les projets agricoles soutenus par les PTF, . . .

Je veux que vous reconnaissiez juste que la fin d'une chose se trouve dans son commencement ; si les conditions du paysan ne sont pas améliorées, celles de l'UT ne le seront pas. Et conséquence, nous n'allons pas consommer les produits de chez nous, mais des produits importés de mauvaises qualités (lait concentré sucré, tomate en boîte avec des colorants, du riz moisi, de huile de palme empoisonnée, toutes sorte de cube maggi, la liste est sans limite).