



ID 14/02/2013

Compte-rendu

Atelier de capitalisation – 26 et 27 novembre 2012

**L'AGRICULTURE FAMILIALE LOCALE
PEUT-ELLE NOURRIR LES VILLES ?**

**Capitalisation des innovations identifiées
au sein du programme
« Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »**

Sommaire

Introduction par la Fondation de France et le CFSI	2
Restitution des ateliers : points de blocage et innovations à même d'y répondre.....	3
Hypothèse 1 : Conservation, stockage	3
Hypothèse 2 : Transformation et conditionnement.....	5
Hypothèse 3 : Démarche qualité	6
Hypothèse 4 : marché de niche ou marché de masse ?.....	8
Hypothèse 5 : Concertation entre acteurs ; alliances entre OP et entreprises privées	10
Insertion dans les territoires et rôle des autorités locales	11
Eléments de conclusion : pistes à creuser	12
Annexe 1 : débat sur l'ESS	14
Annexe 2 : Cadre stratégique 2013-2016 du CFSI.....	16

Introduction par la Fondation de France et le CFSI

Le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » est l'un des quatre programmes pérennes de la Fondation de France, distincts des dispositifs d'appui aux interventions d'urgence. Il veut agir sur les causes des problèmes et donne une place importante à la capitalisation.

Le CFSI, Comité Français pour la Solidarité Internationale, inscrit ce programme dans son axe de travail « Agriculture et alimentation » qui s'articule avec les axes « Économie sociale et solidaire » et « Société civile et participation aux politiques publiques ».

Ce séminaire est la troisième étape de capitalisation des projets de la thématique « Nourrir les villes par la production agricole familiale locale » qui visent à appuyer des stratégies paysannes de conquête ou de reconquête des marchés alimentaires urbains ouest-africains.

L'objectif de la capitalisation est de contribuer au changement d'échelle : répliquer des projets intéressants et innovants et faire évoluer les politiques publiques. Il s'agit, à partir d'initiatives locales réussies, de produire des références qui démontrent que l'agriculture familiale a la triple capacité de répondre aux grands enjeux actuels :

- nourrir les populations, y compris urbaines ;
- créer des emplois ;
- innover.

Par ces caractéristiques, les produits de cette agriculture peuvent reconquérir les marchés urbains locaux, à condition que l'environnement commercial ne présente pas d'obstacles insurmontables. L'un d'eux est la compétition avec les importations, dont les prix bas sont rendus possibles par des subventions ou une monnaie sous-évaluée. Il est stratégique que les organisations paysannes puissent faire pression sur les autorités politiques afin qu'elles ne mettent pas leurs propres producteurs en situation de vulnérabilité. Des expériences réussies existent : le ROPPA, par exemple, a montré qu'il était possible de bloquer des négociations APE.

La co-construction - avec les organisations partenaires du programme - des objectifs et de la méthode de capitalisation a permis l'identification d'hypothèses. Les cinq premières sont d'ordre thématique, la sixième est transversale :

1. Conservation, stockage
2. Transformation, conditionnement
3. Démarches de qualité
4. Marchés de niche, marché de masse
5. Concertation entre acteurs, alliance OP – entreprises privées
6. Environnement politique et législatif

Ce séminaire s'est attaché à valider et compléter l'identification des contraintes pour chaque hypothèse, à hiérarchiser les points de blocage du développement de l'agriculture familiale et à identifier les principales innovations à même d'y répondre, afin d'en approfondir en 2013 et 2014 la caractérisation.

Restitution des ateliers : points de blocage et innovations à même d'y répondre

Hypothèse 1 : Conservation, stockage

Contraintes prioritaires

Manque de transparence sur le coût, le prix et la régulation des marchés :

- Divergence d'intérêts entre les différents types d'acteurs ;
- Risques de détournement de l'objectif du stockage à des fins de spéculation et non de gestion de soudure ;
- Incapacité du niveau local à produire des volumes suffisants pour influencer sur les prix ;
- Déficit de connaissance des quantités stockées et des lieux de stockage.

Sachant que le stockage à petite échelle ou au niveau individuel favorise la spéculation, et que la gestion de grands stocks publics est souvent l'occasion de corruption, les paysans organisés en OP peuvent-ils réguler les prix, contrecarrer la volatilité et limiter les pertes post-récolte ?

Rappel de l'hypothèse 1

« La **gestion des stocks**, les **méthodes de conservation** des produits limitent, voire suppriment, la période de soudure : par l'écoulement des productions tout au long de l'année, elles favorisent une meilleure sécurité alimentaire. Par ailleurs, le stockage contribue à stabiliser les prix dans les campagnes comme en ville. La disponibilité des denrées en période de soudure limite les fortes hausses des prix aux consommateurs. Les systèmes de vente groupée et de crédit-stockage (type warrantage) permettent d'éviter que les producteurs ne bradent leurs productions au moment de la récolte en apportant une réponse aux contraintes de trésorerie. Enfin, la gestion des stocks et les méthodes de conservation limitent la vulnérabilité des producteurs face aux aléas (climatiques, économiques, etc.). »

Manque de compétences techniques :

- Qualité au niveau de la production : compétences techniques internes aux OP pour la maîtrise des itinéraires techniques de production ;
- Qualité au niveau du stockage (notamment le problème de stocker ensemble des produits de qualité différente).

Manque de compétences pour décider de la pertinence du stockage et du moment auquel déstocker :

- Outil de jeu avec les marchés qui suppose des décisions complexes dépassant les compétences en interne des OP ;
- Nécessité d'une harmonisation régionale des périodes de déstockage ;
- Nécessité d'une régulation politique de l'équilibre entre disponibilité alimentaire et importations.

Les 2 derniers points ont trait au principal argument opposé à l'agriculture familiale : « On ne peut pas compter sur vous. » Contre-argument du ROPPA : « Encore faut-il que l'on ait une politique agricole cohérente de stockage-déstockage et de gestion des importations ». Par exemple, au Sénégal, les OP demandent le blocage des importations d'oignons des Pays-Bas pendant les 7 mois de disponibilité, immédiate et stockée, d'oignons locaux.

Autres contraintes abordées dans la discussion

Lieu de stockage :

- Faut-il privilégier le stockage dans les villages (ce qui implique les producteurs) ou en milieu urbain (ce qui implique les consommateurs) ?

Diversification :

- Utilisations parallèles, autres que le marché alimentaire, en cas d'excédent de stock.

Innovations

Qualité des produits agroalimentaires stockés :

- Nécessité de travailler sur l'itinéraire technique au niveau de la production et d'assurer la traçabilité pour garantir la qualité de conservation.
 - . *Au Sénégal, la FONGS et la CISV travaillent avec un système de contrôle de qualité du riz warranté, interne à la banque d'achat de produits alimentaires impliquant les 3 types d'acteurs (GIE, OP, mutuelle de microfinance).*
 - . *Au nord du Burkina Faso, la structure de conservation a prévu d'internaliser l'appui-conseil aux producteurs de la filière oignons (repiquage, arrosage, méthodes de production). Le modèle envisagé est de type ESOP¹ qui garantit l'équilibre entre les intérêts de la structure de stockage (amélioration de la conservation) et ceux des producteurs (renforcement de leurs capacités).*

Collecte groupée, stockage :

- Méthode proposée : la technique du warrantage (garantie sur stock + crédit aux producteurs) permet le financement du fonds de roulement. L'association avec un organisme de garantie externe est un outil alternatif intéressant pour pallier au manque d'intérêt des banques ou des IMF qui ne veulent pas s'engager. Cela peut se traduire par un vrai effet de levier.

Compétences des acteurs qui gèrent une structure de stockage (identifier le bon moment de déstockage, établir les calculs économiques, etc.) :

- Comme les OP sont sur des logiques de solidarité, il leur est difficile de se doter en interne de compétences commerciales et économiques. Une solution est la création d'une structure autonome dotée de logique plus commerciale ou entrepreneuriale, sous forme de GIE par exemple (ESOP ou autre), afin de concilier la rentabilité et le fait de rester au service des producteurs, et d'assurer le lien entre production et commercialisation. Dans le cas des ESOP, les producteurs sont associés au capital et à la prise de décision (fixation des prix, répartition de la valeur ajoutée).
- Améliorer les systèmes d'information sur les marchés (SIM) et les intégrer de façon durable dans les projets. Mettre en place des SIAM (système d'information et d'accompagnement des marchés), afin de fournir aux producteurs formation, information et conseil pour améliorer la vente de leurs produits.

Rôle des pouvoirs publics au niveau de la régulation des intérêts contradictoires entre producteurs et commerçants :

- L'arbitrage entre assurer la disponibilité alimentaire dans le temps sur les marchés villageois ou réaliser des plus-values requiert prévisibilité et transparence dans la prise de décision de l'acteur public : dire quels sont les moments et les seuils d'intervention. Cela suppose une négociation de la fourchette de prix entre acteurs publics, producteurs et consommateurs.

Faut-il aussi une corrélation des prix d'intervention avec les prix du marché international sous peine de devoir injecter en permanence de l'argent dans le jeu ? Il s'agit alors plus d'une logique de lissage de prix que de maintien permanent de prix au producteur.

¹ Entreprises de services et organisations de producteurs

Hypothèse 2 : Transformation et conditionnement

Contraintes prioritaires

Contraintes techniques :

- Qualité des processus ;
- Alternative aux normes internationales contraignantes et coûteuses : cahiers des charges locaux qui permettent la compétitivité ;
- Emballage (fabrication locale, recyclage, diminution de la dépendance aux importations) ;
- Recherche et développement (adaptation des produits à la demande, création d'emplois, nouvelles technologies, etc.) ;
- Accès à l'énergie :

Des solutions locales sont possibles (biogaz, solaire) mais l'expérience du GERES et de l'IRAM montre qu'il faut prendre en compte les contraintes de main d'œuvre, de coût, d'insertion dans le système agricole local et de dépendance à des facteurs extérieurs engendrés par les modèles techniques.

Rappel de l'hypothèse 2

« L'amélioration de la **transformation** et du **conditionnement** des productions offre de nouveaux débouchés, de nouvelles garanties et de meilleures rémunérations aux producteurs et/ou aux transformateurs. Elle contribue aussi à la diversification des produits de consommation et/ou à une facilité d'utilisation (produits prêts à être consommés, etc.) adaptées à la demande urbaine. La création d'unités locales de transformation permet un maintien ou des créations d'emplois, ce qui augmente d'ailleurs le nombre de consommateurs solvables. »

Changement de paradigme au niveau du fonctionnement :

- Alliance entre culture d'entreprise et gestion coopérative ;
- Dépassement du manque de culture entrepreneuriale et de savoir-faire en marketing : élargissement des compétences et sortie de la « logique projet » ;
- Accompagnement des entrepreneurs (couveuse, etc.) : accès à l'information autre que par transmission orale, aux fonds, aux études de marché... ;
- Articulation entre « têtes pensantes » et praticiens ;
- Réticence de la part des entrepreneurs à diffuser l'information : comment protéger l'innovation pour ne pas être concurrencé.

Autres contraintes abordées pendant le débat

Fonctionnement des filières :

- Etablissement de liens entre les différents maillons ;
- Maîtrise de l'approvisionnement en matières premières ;
- Commercialisation : marchés publics pas encore assez porteurs en terme d'achat de produits locaux transformés ;
- Actions sur le marché lui-même : sensibilisation des urbains.

Innovations

Développement de la culture d'entreprise :

- Création de plates-formes dont la vocation est de soutenir les initiatives économiques ;
- Soutien d'initiatives d'entrepreneuriat en proposant un prix attractif aux produits ;
- Recrutement d'un promoteur leader ou d'un gestionnaire) Système de contrôle de cette personne. Le modèle ESOP est intéressant car il permet d'avoir une vision globale de l'entreprise et d'exercer un contrôle collectif de ce gestionnaire.

Qualité et recherche-développement :

- Acquisition de connaissances technologiques :
 - collaboration avec des instituts de transmission de process techniques ;
 - réalisation de fiches et répertoires techniques pour expliquer les process et comment se procurer les outils et les emballages au niveau local ;
 - voyages d'échange.

- Au-delà d'une certaine taille, la présence d'un salarié au sein de l'organisation, afin de suivre la démarche qualité et d'assurer l'accompagnement des producteurs, est importante pour que la structure garde une autonomie et ne se limite pas à des appuis ponctuels.
- Choix du type de transformation qui propose un produit conforme aux attentes des consommateurs.
Exemple du pain de singe : si le jus n'a eu aucun succès, les biscuits se sont écoulés facilement.

Conditionnement :

- Quand la production locale d'emballage n'est pas satisfaisante et pour diminuer la dépendance aux importations, une piste est la mutualisation d'achat et la revente aux producteurs ou aux transformateurs.
Le CIDR, à Lomé, après une première expérience sous forme de GIE qui n'a pas marché, a créé une structure d'achat groupé sous forme de SARL. Maintenant que la dynamique est lancée, cette forme juridique n'est plus adaptée pour des raisons fiscales. Le CIDR va donc la faire évoluer vers une ESOP.

Accès à l'énergie :

- Recensement des potentialités locales : transformation d'une partie des récoltes en agrocarburants en cas de surproduction, ou plantation de jatropha en périmètre de cultures vivrières, par exemple.
On a cependant une mauvaise connaissance de ce qui se fait à grande échelle ou des conditions de réussite. Il est donc nécessaire de réaliser des fiches techniques pour diffuser les bonnes pratiques et ne pas repartir à zéro.

Hypothèse 3 : Démarche qualité

Contraintes prioritaires

Gestion du surcoût lié à la démarche qualité :

- Obligation de se positionner sur un marché de niche ?
- Contradiction entre rentabilité économique et critères sociaux (comment garantir l'accès pour tous à ces produits de qualité ?) ou environnementaux.
Cependant, le surcoût n'est pas toujours avéré. Par exemple en production bio sans intrants extérieurs.
- Priorité à la reconquête des marchés urbains locaux ou lissage du surcoût en se positionnant au niveau régional ?
Mais les contraintes douanières régionales ou intranationales (cas du Sénégal) peuvent être handicapantes et impliquent la nécessité de faire le lien avec les politiques au niveau local, national, sous-régional, régional. C'est le rôle que doivent jouer les OP.

Rappel de l'hypothèse 3

« Les **démarches de qualité** apportent également des débouchés rémunérateurs pour les producteurs. Elles peuvent apporter de nouvelles réponses aux demandes des marchés urbains : les cahiers des charges et les contrôles « qualité » sécurisent des consommateurs urbains ouest-africains méfiants vis-à-vis des produits locaux et habitués aux produits d'importation. »

Marché garanti et préférence nationale :

- L'absence de marché garanti en bout de chaîne réduit l'engagement des exploitations familiales ;
- La difficulté d'obtention d'autorisation administrative (respect de normes de qualité) limite l'accès aux marchés urbains, formels ou informels (cas du Sénégal) ;
- Les produits issus d'une démarche qualité ne se distinguent pas toujours des autres ;
- Manque d'éducation des populations urbaines qui ne soutiennent pas les produits locaux : le produit importé bénéficie en général d'une meilleure image que le produit local. Même lors des négociations à la CEDEAO, cette image négative dessert la production locale !

Définition de la notion de qualité :

- Les processus de définition excluent souvent les producteurs. Se pose la question de la transparence : qui définit ? avec quels critères (environnemental, social, etc.) ?
- La prise en compte de la demande pour définir les critères de qualité oblige à porter attention à l'entrée de certains grands acteurs commerciaux.

Innovations

Organisation de la filière :

- Pendant le temps que requiert la construction de la filière, une solution est le blocage de l'extension du pourcentage de la production qui part à l'exportation car le but est la sécurité alimentaire locale ;
- Prise en compte des épouses de producteurs comme productrices à part entière (par exemple dans le cas du fonio, leur rôle - le décorticage - augmente la valeur ajoutée de plus de 40 %) ;
- Prime à la qualité après la mise en place d'ateliers dans l'entreprise de transformation et de plates-formes d'appui à la promotion d'entreprise au sein des OP ;
- Concilier l'amélioration de la qualité, d'une part, et un prix « psychologique » impossible à dépasser, d'autre part, implique de mobiliser les gros acteurs et l'Etat pour soutenir les petits producteurs et éviter que certains d'entre eux ne jouent pas le jeu et reviennent à des prix bas. Il faut aussi travailler à la sensibilisation des populations urbaines (Exemple de l'Initiative 3N : « Les Nigériens nourrissent les Nigériens ») ;
- Dans le cas du fonio : la fixation du prix équitable, sans concurrencer les autres céréales (mil, sorgho, maïs), est possible car il est semé et récolté avant ces dernières.

Marché garanti et préférence nationale :

- C'est l'OP qui négocie les autorisations de commercialisation en zone urbaine, ce qui se traduit par un plus grand nombre de femmes transformatrices engagées dans une démarche qualité, et donc par une quantité suffisante de produits. Les femmes continuent à commercialiser au niveau individuel sur le marché local ;
- Rôle des associations de consommateurs : éduquer les populations urbaines à apprécier la qualité des produits locaux ;
- Outils de promotion, par exemple expositions plastifiées ou livres de recettes testées localement sur place mais aussi au Nord.
Ce dernier point permet de garantir un débouché à l'exportation pour une partie - limitée et collectivement déterminée afin de ne pas concurrencer l'accès local aux produits vivriers - de la production. L'objectif est ici de renforcer le marché local qui va bénéficier de la qualité demandée pour exporter au Nord.

Définition de la notion de qualité :

- Production collective d'un cahier des charges (itinéraires techniques, coûts à négocier entre les différents acteurs, attention particulière à la place des femmes transformatrices y compris au sein même des OP) ;
- Labellisation participative ;
- Démarquer les produits locaux ne passe pas forcément par des labels déposés. Une alternative est l'accès à certains emballages valorisant l'origine, réservés aux seuls produits respectant certaines conditions.

Hypothèse 4 : marché de niche ou marché de masse ?

Débat préliminaire sur la définition d'un marché de niche

- 2 grands marchés de niche : à l'exportation ou marché local (souvent réservé aux populations privilégiées) ;
- Plutôt une question de spécificité du produit que de taille du marché ;
- Marché stable et garanti, contrairement au marché de masse ou la différenciation des produits locaux est plus nécessaire ;
- Seul espace où la compétition avec les producteurs de masse n'est pas perdue d'avance ;
- Rencontre entre demande spécifique et production spécifique.

Mais la spécificité en soi ne suffit pas pour faire une niche. Il faut un travail pour identifier ces produits différenciants et pour sécuriser le marché (les consommateurs peuvent accepter de payer plus si les produits comportent certains attributs).

Contraintes prioritaires

Contraintes d'ordre général :

- L'accès difficile à l'information sur les marchés ;
- Le manque de professionnalisation des acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, intermédiaires...) ;
- Le manque de reconnaissance par les producteurs de l'intérêt de produire selon certains critères ;
- Le climat politique environnant négatif.

Contraintes spécifiques au marché de niche :

- Coût des labels
Cependant, les labels ne sont pas nécessaires dans le cas de microniches avec relation bilatérale producteur-consommateur (de type AMAP, certification alternative et participative, etc.)
- Défiance des intermédiaires et des consommateurs par rapport à la production locale (qualité, régularité de l'approvisionnement, etc.) ;
- Environnement politique défavorable :
C'est l'enjeu d'une bataille à l'OMC où le modèle en vigueur est « consommation de masse, production de masse ». Tout ce qui identifie et situe le produit est donc combattu.
- Défi du changement d'échelle, pour nourrir les villes avec les produits locaux, c'est-à-dire garantir l'accès pour tous et pas seulement aux classes moyennes ou privilégiées :
 - Peut-il y avoir un effet d'entraînement : les marchés de niche sont-ils une transition vers les marchés de masse ? Ou doivent-ils se multiplier pour répondre à la multitude des demandes ?
 - Plusieurs marchés de niche ne font pas un marché de masse ;
 - Les ONG aiment bien les marchés de niche parce que c'est ce qu'elles savent faire, d'où une prédominance de ce type de projets sur le terrain.

Rappel de l'hypothèse 4

« Les **marchés de niche** (produits labellisés équitables ou biologiques, appellations d'origine contrôlée, circuits-courts et autres marchés concernant un nombre restreint de consommateurs) améliorent les conditions de vie des agriculteurs familiaux. Ils peuvent aussi favoriser une « meilleure » alimentation des villes en qualité et diversité, en créant des effets « levier » pour le développement de l'agriculture familiale, comme pour l'approvisionnement des marchés urbains : les débouchés plus rémunérateurs incitent les producteurs à poursuivre leurs efforts en quantité et en qualité ; la réorientation des productions d'exportation, ou de qualité, vers les marchés locaux, les rend disponibles (quantité) pour les consommateurs urbains. Le développement actuel des classes moyennes donne une nouvelle dimension à ces marchés de niche : destinés initialement aux consommateurs aisés (élites nationales, expatriés...) ou à l'exportation vers les consommateurs du Nord, ils s'adressent aujourd'hui à un public plus large, et constituent ainsi un potentiel **marché de masse**. »

Innovations

Formes d'organisation des marchés de niche :

- Méthodologie de construction d'une marque locale : identification de la zone de production et ciblage de la zone de consommation dans laquelle est reconnue la marque ;
- Partenariat local solidaire producteur-consommateur de type circuits courts (AMAP ou kiosque alimentaire local) qui permet de :
 - restaurer la confiance et fidéliser les consommateurs (contrats, prépaiement, etc.) ;
 - sensibiliser les consommateurs (échanges directs) ;
- Coopératives de consommateurs ;
- Mise en place d'ESOP :
 - forme juridique d'organisation des relations entre les producteurs et le secteur privé, intégrant des normes techniques (cahier des charges) et des critères sociaux assortis de mécanismes de garantie de ce volet social (charte) ;
 - mécanismes de gestion des exclusions dans le cas de non-respect des normes techniques ou sociales.

Diminution du coût des labels :

- Adoption de systèmes participatifs de certification ou d'auto-certification, de commissions mixtes producteurs-consommateurs ou de mutualisation des cahiers des charges ;
Voir les exemples développés par IFOAM (International Foundation for Organic Agriculture) et Nature et progrès, ou encore l'Organic Bazar en Inde, système participatif de garantie où des femmes analphabètes apprennent par cœur le cahier des charges.
- La mise en place de systèmes de contrôle internes aux coopératives (« entre pairs »), préliminaires à la venue du contrôleur/certificateur bio de l'extérieur, diminue les coûts de la certification et rend plus accessible le marché de niche bio.

Facteurs qui permettent le changement d'échelle :

- Professionnalisme : expertise consolidée, méthodologie d'essaimage ;
- Construction de la confiance : éthique à respecter, entre le producteur et le consommateur, entre les producteurs eux-mêmes (garantie collective, plate-forme de producteurs, etc.) ;
- Implication des autres acteurs (associations de consommateurs, distributeurs) pour améliorer l'acceptation de la marque ;
- Evolution des supermarchés qui recherchent des produits locaux : débouché pour les niches ;
- Mobilisation des consommateurs, ce qui requiert une meilleure connaissance de leur point de vue ;
Le GRET et Inter-réseaux ont une étude en cours afin de pallier l'absence d'information sur les comportements des consommateurs africains.
- Articulation avec le marché de masse dans une logique de complémentarité et non de compétition.
Voir l'exemple de la commercialisation du fonio, au Burkina Faso, dont le cycle de production est décalé et qui est commercialisé au moment où les autres céréales ne sont pas sur le marché.

Hypothèse 5 : Concertation entre acteurs ; alliances entre OP et entreprises privées

Questions générales à envisager

- Faut-il une structuration en filière ou non au sein de ces alliances ?
- Comment articuler la construction d'une force pour défendre les produits locaux (construire un lobby) et le montage d'une interprofession (qui a toute sa place mais pas forcément pour la défense de la production locale).

Objectifs à cibler

- Accord sur l'objectif de défense des produits locaux ;
- Travail conjoint OP / autres acteurs pour participer aux mécanismes qui ont un impact sur les producteurs locaux (fixation des prix, amélioration de l'environnement financier - accès au crédit -, rôle des interprofessions, lobby...)

Contraintes prioritaires

Organisation en filières :

- Manque de structuration de certains acteurs (commercialisation ou collecte, entreprises) : frein à la mise en place d'interprofessions ;
- Comment articuler différents niveaux d'organisations de producteurs ? Les OP locales étant plus actives au niveau de la commercialisation et les OP faitières au niveau du politique

Conflits de logique et d'intérêts entre acteurs :

- Manque d'argumentaires partagés entre OP et autres acteurs d'une filière pour faire valoir ce qui les différencie et qui pourrait leur donner accès à des exonérations fiscales par exemple ;
- Cloisonnement en filière parfois en contradiction avec agriculture familiale diversifiée ;
- Forte dépendance des producteurs par rapport aux aides du Nord (95 % des fonds), pouvant induire des comportements de non-investissement sur leur propre métier et de cloisonnement entre eux.

Déficit d'information :

- Rareté des cas concrets sur lesquels adosser l'hypothèse que l'alliance entre OP et entreprises privées est une voie possible pour renforcer la capacité de l'agriculture familiale à nourrir les villes.

Innovations

Création de plates-formes qui fédèrent les producteurs :

- Réussite de convergences et alliances basées sur le renforcement des capacités des différents acteurs de la filière ;
- diminution du cloisonnement des producteurs ;
Expérience du ROPPA en Guinée et au Ghana : aide à la construction de plates-formes ; aide dégressive du ROPPA au fonctionnement ; travail sur la vision et la bonne gouvernance ; fourniture de services.
- Faire émerger des leaders représentatifs des différents maillons ;

Rappel de l'hypothèse 5

« La **concertation entre acteurs** favorise le développement et la structuration de filières locales ou nationales : la participation active des organisations de producteurs (OP) favorise une meilleure prise en compte des contraintes de production et facilite les rapports de force qui leurs sont traditionnellement défavorables face au « secteur privé » (fournisseurs, entreprises privées agroalimentaires ou de commercialisation). Toutefois, pour faciliter l'accès à des marchés plus importants, des **alliances entre organisations de producteurs (OP) et entreprises privées** sont pertinentes : les entreprises disposent de connaissances, de ressources (financières, matérielles, humaines) et de savoir-faire facilitant l'accès au marché de masse que n'ont pas nécessairement les OP. La concertation des acteurs de l'ensemble de la filière permet de s'accorder sur des prix compétitifs par rapport aux importations, tout en rééquilibrant la chaîne de valeur en faveur des agricultures familiales. »

- Veiller au renouvellement des leaders.

Gestion des conflits d'intérêt :

- Mise en place d'alliances, d'espaces de concertation (au niveau local ou national) ;
 . Par exemple, observatoire qui réunit les différents acteurs ; séance politique de concertation entre producteurs, ministres et président.
 . CNCR : la mise en place d'un cadre de concertation entre acteurs de la filière et pouvoirs publics pour le riz et les oignons a conduit à la limitation des périodes d'importation et à l'achat de la production locale.
- Outil de veille et de suivi de l'engagement des différents acteurs ;
 Utile pour éviter les conflits. Seuls ceux qui sont d'accord sur l'objectif de défense des produits nationaux peuvent participer à l'interprofession.

Diminution de la dépendance vis-à-vis de l'extérieur :

- Modalités de mise en place d'autofinancement pour s'autonomiser (vente à un prix moyen, prestation de services aux adhérents, etc.)

Expérimentation de formes juridiques alliant OP et entreprises privées :

- A approfondir : l'ESOP comme moyen de tirer parti d'un environnement législatif pour permettre aux populations urbaines d'accéder aux produits locaux à prix concurrentiel ;
- Outils de contractualisation entre différents acteurs de la filière ; lobbying auprès du pouvoir public pour qu'existe un cadre juridique adéquat à cette contractualisation.

Insertion dans les territoires et rôle des autorités locales

Lors des échanges consacrés aux perspectives pour l'agriculture familiale et à sa capacité à nourrir les villes, les participants ont insisté sur l'importance de la concertation entre collectivités territoriales, organisations de producteurs et organisations de migrants (lesquelles jouent un rôle dans le financement de dynamiques de développement).

- Dans le cadre de la décentralisation, les textes donnent beaucoup de pouvoir aux collectivités territoriales pour la gestion des ressources naturelles et l'aménagement territorial : il faut que les OP occupent cet espace de débat et de concertation et puissent dépasser la méfiance réciproque ;
- La gouvernance locale peut aboutir à la reconnaissance, voire au financement, de certaines prestations fournies par les OP (animation rurale, par exemple) quand il y a clarification du rôle des uns et des autres et que les compétences se mettent au service de la collectivité. C'est un moyen d'éviter les dérives et la captation de pouvoir par des « experts » ;
- Exemple du GRDR : concertation entre collectivités territoriales au Sud et associations de migrants pour que les projets financés s'inscrivent dans les plans de développement local et ne soient pas en compétition ;
- Enjeu : que les collectivités territoriales impliquent les organisations de producteurs comme parties prenantes de la construction des outils de planification, au même titre qu'ont été impliquées les associations de migrants.

Possibles thèmes de concertation :

- Fixation concertée de la fiscalité comme outil de financement du développement local ;
- Meilleure coordination entre les différents acteurs ;
 - Au Sénégal, ESF associe les collectivités territoriales locales et régionales au Conseil de surveillance, au suivi et à la pérennisation des projets, ainsi qu'à la mise en place de nouveaux projets.
 - Faut-il penser à une charte éthique qui encadre l'influence des OP sur les plans de développement locaux et évite de possibles concurrences ?
- Articulation entre budgets nationaux et plans locaux ;
- Implication des élus sur le warrantage ;

- Création d'agences de développement local au service des différents acteurs économiques ;
- Régulation du foncier.
 - . Au Togo, le projet s'est penché sur l'implication des chefferies traditionnelles pour régler la question de l'accès au foncier pour les femmes.
 - . Donnant-donnant : la collectivité locale s'engage à sécuriser le foncier des exploitations qui acceptent de payer les impôts, suite au travail d'animation réalisé par les OP.

Cette insertion des projets dans les plans locaux est incontournable sous peine de bouleverser les dynamiques territoriales cohérentes ou de créer des conflits de logique.

Éléments de conclusion : pistes à creuser

❖ Mieux qualifier les innovations qui permettent une reconquête des marchés urbains par l'agriculture familiale

Nécessité d'un recensement systématique et collectif des innovations qui existent (accès à l'énergie, transformation, formes d'organisation, etc.) afin de mutualiser au-delà des projets.

L'implication de l'école d'agronomie de Montpellier, par exemple, pourrait répondre à une telle demande.

Une question est apparue comme essentielle et commune à tous les défis auxquels font face les OP : la reconquête des marchés urbains par les produits locaux. Cette question se décline en axes qui peuvent servir d'indicateurs :

- multiplication des initiatives, ce qui implique que des bailleurs de fonds de plus en plus nombreux acceptent d'entrer en matière ;
- capitalisation, fiable, sur critères précis (réplicabilité, environnement, social...). Il faut donc impliquer la recherche (étudiants en stages, notamment) pour documenter la situation ;
- lien avec des organisations qui agissent sur la définition des politiques publiques et alimentation de leurs argumentaires, en prenant en compte les cibles Nord et Sud. Des résultats ont déjà été obtenus (ROPPA et refus de certaines composantes des APE, par exemple.)

❖ 5 dimensions innovantes à approfondir

Ces dimensions, apparues comme prioritaires pour réaliser l'objectif de reconquête des marchés urbains par l'agriculture familiale, sont retenues pour faire l'objet d'un approfondissement.

- Alliances OP/entreprises privées
 - Qualifier ce qui différencie une SARL qui produit de l'intérêt général et une SARL « normale ». Par exemple dans le cas d'une ESOP : qu'est-ce qui qualifie ce qu'est l'investisseur ? Son seul comportement économique ou d'autres critères ? Est-ce un moyen de faciliter le dialogue avec les autorités locales ?*
- Circuits-courts
- Certification et qualité
 - Labellisation, marques de qualité ou d'origine géographique, marques de qualité environnementale ou sociale, intégration des organisations de consommateurs, etc.*
- Approches filière
 - Transformation, stockage, qualité, etc.*
- Concertation avec les collectivités territoriales

❖ **Articuler viabilité économique et garantie de l'intérêt commun**

Comment être rentable, garantir la pérennité et se doter de compétences internes pointues, sans s'inscrire uniquement dans une logique de profit ?

- Beaucoup d'organisations se heurtent à la dichotomie entre économique et social ;
« Avons-nous le droit en tant que structure associative, de mener des activités à but lucratif qui peuvent permettre de financer les actions ? » La réponse s'oriente vers un Oui, à condition que soit garantie la finalité : soutien aux producteurs de l'agriculture paysanne.
- Une des difficultés est la prééminence de l'obligation de répondre aux exigences des bailleurs de fonds ;
Des alternatives existent : exemple du jumelage carbone Nord-Sud, où la mise en place de biodigesteurs gérés par des femmes du Lac Victoria a été financée par la redistribution des économies réalisées au Nord dans le cadre d'une consommation plus raisonnée.
- Comment avoir un impact sur les acteurs économiques majeurs qui ne peuvent attendre le même retour sur investissement dans des dynamiques qui visent les populations pauvres.

❖ **Volet africain de la campagne ALIMENTERRE : un outil de sensibilisation des consommateurs africains et d'appui au plaidoyer des OP**

La campagne ALIMENTERRE est une des pistes proposée par le CFSI pour répondre à la question : comment sensibiliser les consommateurs africains ? Le débat avec la salle a mis en lumière l'intérêt d'évaluer l'impact en Afrique de l'Ouest : à qui profitent les campagnes ? Est-ce un gain de visibilité pour les paysans ou pour la structure qui porte la campagne ? L'africanisation de la campagne implique que les OP s'en emparent, les adaptent à leurs objectifs et qu'elles inscrivent les campagnes dans leur démarche et leur stratégie globale de plaidoyer.

❖ **Comprendre et agir sur l'environnement législatif et politique dans lequel s'inscrivent les initiatives porteuses d'innovations**

L'originalité du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » est d'alimenter l'hypothèse 6 (Influer sur les politiques publiques) par les apports des autres axes d'intervention sur le terrain et non pas de la travailler en elle-même, car c'est aux acteurs représentatifs légitimes d'agir à ce niveau.

- La plupart des lois sont héritées de temps anciens ou reflètent des intérêts qui ne sont pas ceux de l'agriculture familiale. Doivent-elles toujours précéder les actes ?
- Comment faire pour que les projets à portée limitée aient un impact politique ?
- L'hypothèse 6 (influer sur les politiques publiques) est en filigrane de toute intervention sociale.
Un enjeu est, par exemple, la reconnaissance de l'utilité publique au travers d'avantages fiscaux (la création d'emplois, notamment pour les catégories vulnérables...). Cela représente une façon de répondre à la question de l'externalité positive : comment mesurer la production d'intérêt général qui n'a pas de valeur marchande ? Comment rémunérer cette fonction ?

Ces questionnements macro, apparus au cours des échanges, dépassent l'échelle de nos projets et poussent à aller vers des acteurs macro (organisations paysannes, plates-formes et réseaux, universités, etc.). Ils engagent également les ONG et les bailleurs à repositionner leur rôle dans le jeu des acteurs du Sud, et notamment des acteurs collectifs. En effet, ce sont ces derniers les plus légitimes pour porter ces messages envers les politiques, leurs propres messages.

Annexe 1 : débat sur l'ESS

Economie sociale et solidaire

ESS et Nourrir les villes

Voir la présentation du cadre stratégique 2013-2016 du CFSI en annexe 2

La capitalisation, processus de co-construction progressive, s'inscrit sur du temps long et irrigue les organisations. C'est une des dimensions d'une économie sociale et solidaire. Il est important que les bailleurs acceptent de financer ce type d'action, comme le fait la Fondation de France, par exemple.

La notion de territoire dépasse le cadre géographique et peut définir un espace d'échange ou de réseau (commerce équitable, par exemple).

Le CFSI veille à la cohérence entre ses priorités et les projets financés, comme moyens de transformation sociale et de construction d'une autre économie. 29 des 66 projets financés par le CFSI ont un potentiel ESS (économie sociale et solidaire).

Débat avec la salle :

❖ **Question transversale de l'économie sociale et solidaire**

Ce débat sur l'ESS est lié à la question : dans quel sens appuyer les projets ? Favoriser une transition vers l'ESS ou renforcer l'accès pour les plus démunis au marché tel qu'il est ?

❖ **Comment définir ce type d'économie ?**

Ce concept est flou, même si dans la pratique, les initiatives sont déjà à l'œuvre et construisent différentes dimensions des dynamiques d'ESS. Des définitions existent, mais elles sont très européocentrées et ne représentent pas en soi une garantie de la finalité.

Rappelons qu'en France, deux concepts distincts ont été accolés de manière artificielle : d'une part, l'économie sociale, en France, définie par trois statuts (coopératives, mutuelles, associations) sans que ces statuts ne disent rien de ce que l'on produit ; d'autre part, l'économie solidaire définie par ce qui est produit.

Il existe 4 « écoles » différentes :

- Prolongement de l'économie sociale ;
- Prolongement du capitalisme (approche de la Banque mondiale, de M. Yunus : mettre en œuvre des activités économiques à des échelles réduites, faire des pauvres des consommateurs à part entière...) ;
- Prolongement du service public, mais sans fonctionnaires : production de parasocial, de parasanitaire... ;
- Ou... alternatives innovantes, à expérimenter : nouvelles portes d'entrée pour rassembler des acteurs différents mais qui partagent une vision d'utilité sociale.

Ce type d'alternatives se réfléchit, par exemple, au niveau de Finansol.

L'ESS peut résider plus au niveau du type d'action que du type de structure.

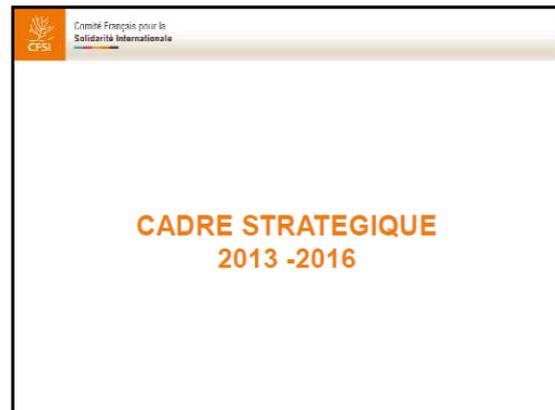
- Pour renforcer l'agriculture familiale, face au processus d'exclusion et de paupérisation qui menace les 3 milliards de paysans, ce n'est pas forcément la forme de la structure qui est déterminante. De plus, dans certains contextes (Haïti, Europe de l'Est notamment), les structures coopératives sont discréditées.

- Par exemple, ETD, au Togo, est une ONG qui appuie des entreprises utilisant leur rentabilité pour accomplir une utilité sociale au service de populations vulnérables. Pour ETD, la rentabilité économique est un mécanisme qui garantit l'indépendance vis-à-vis des bailleurs extérieurs.

Il est intéressant de faire l'effort de caractériser ce type d'économie, notamment pour la faire exister en dehors de la seule logique de subvention :

- ne pas oublier ce qui a déjà été fait depuis des décennies et qui caractérise l'ESS ;
- la rendre visible et mobilisatrice pour d'autres types d'acteurs, notamment dans le secteur de la finance ;
- la rendre pérenne et renforcer son autonomie ;
- distinguer ce qui peut être autonome et ce qui relève de secteurs à subventionner car ils ne peuvent dégager d'autofinancement ;
- la situer dans le panorama des courants pour une économie au service de l'Homme. Une convergence existe entre les valeurs portées par l'agriculture paysanne et ces mouvances centrées sur l'Humain.

Annexe 2 : Cadre stratégique 2013-2016 du CFSI



 Comité Français pour la Solidarité Internationale

**NOS PRIORITÉS –
ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE**

•
Trois engagements pour mettre en place une économie sociale et solidaire :
- une logique de **transformation sociétale** pour dépasser la simple réparation d'une économie non régulée
- une logique de **renforcement** d'acteurs engagés dans des programmes pluriacteurs d'économie sociale et solidaire
- aller au-delà du don pour soutenir le changement d'échelle par l'accès à des **outils financiers**

Un socle d'activités interdépendantes
dynamiques d'échanges entre les membres
consolider des actions qui s'intègrent dans le champ de l'ESS
assurer une dimension transversale de l'ESS au CFSI

Dans le cadre d'une démarche progressive

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

ESS / NOURRIR LES VILLES

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

NOURRIR LES VILLES / ESS

Un bilan des projets
66 initiatives soutenues par le Fonds AEA depuis 2010 dont 29 au potentiel ESS à travers différentes thématiques.

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

NOURRIR LES VILLES / ESS

SOLIDARITE : des solidarités de territoire à territoire
travail de l'ARDEAR (Bénin, Burkina Faso, Rhône Alpes) pour faire vivre l'agriculture familiale, assurer la diversification

ALLIANCES ET AUTONOMIE : Des démarches qui vont promouvoir des alliances avec la recherche et garantir l'autonomie économique
travail sur les semences par le RHK à Kayes

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

NOURRIR LES VILLES / ESS

HYBRIDATION : hybridations économiques liant des dynamiques collectives (ex. op) et des structures économiques ESOP

OUTILS : outils économiques qui allient la pérennité économique avec des modalités de solidarité innovantes
warrantage, crédit/stockage

micro-crédit animaux (ESF – Togo)

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

NOURRIR LES VILLES / ESS

STRUCTURES : La création d'entités économiques solidaires spécifiques
Entreprises coopératives de production ou commercialisation de produits locaux, lieu de commercialisation et d'animation locale, etc.)

Mali : mini-laiteries où le capital de l'entreprise est partagé entre le promoteur, les employés et les éleveurs, ce qui génère une gouvernance partagée de l'entreprise
mise en place de groupements d'éleveurs solidaires au niveau de l'approvisionnement des laiteries, ainsi que de banques aliments bétails destinées aux éleveurs

 Comité Français pour la Solidarité Internationale

NOURRIR LES VILLES / ESS

COMMERCIALISATION : circuits courts
Rapprocher des producteurs et des consommateurs :
- en allant au-delà des logiques de groupement d'achat et de vente
- en introduisant des solidarités économiques, sociales ;
- en introduisant des logiques de transformation sociale (accès au foncier par des mécanismes de préfinancement, prise en compte de populations à faible revenu)

ex Côte d'Ivoire – projet du Rongead qui encourage des interactions entre des agriculteurs familiaux et des urbains (collecte de déchets urbains destinés aux cultures, mise en place de cantines scolaires).