
Nourrir les villes, nourrir le monde

Depuis 2009, le CFSI s'est engagé avec la Fondation de France dans un programme commun visant à démontrer la capacité de l'agriculture familiale à nourrir les villes et les zones rurales en Afrique de l'Ouest. Chaque année, nos deux organisations lancent un appel à projets conjoint qui permet à des organisations européennes et ouest-africaines de proposer des initiatives pour relever cet enjeu.

Tous ces projets sont étudiés au sein de l'équipe salariée. Puis un comité consultatif sélectionne les projets les plus prometteurs. Ce comité rassemble des personnes-ressources qui interviennent à titre bénévole. Elles apportent leurs compétences en agronomie, en socio-économie, en gestion de projets et leur expérience de terrain. Leur regard extérieur et leur expertise permettent d'étudier en toute indépendance les projets soumis. À l'issue de ses travaux, le comité consultatif propose aux instances du CFSI et de la Fondation de France les projets sélectionnés. Sur cette base, le CFSI et la Fondation de France prennent la décision finale de financement des projets. Une convention est signée avec chaque organisation qui obtient un financement. Elle formalise les engagements en matière d'objectifs, de réalisations et de contrôle. Chaque projet fait l'objet d'un suivi régulier.

Les fiches projets que vous trouverez dans ce recueil présentent les résultats des 93 projets en cours en 2017. Au total depuis 2009, le fonds dédié à l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest a soutenu plus de 220 initiatives dans 15 des 16 pays d'Afrique de l'Ouest. La majorité concerne la conquête ou la reconquête des marchés urbains et ruraux nationaux. Elles s'intéressent à des filières spécifiques (lait, petit élevage, céréales, légumineuses et oléagineux, maraichage mais aussi fruits, miel ou produits forestiers non ligneux), à l'organisation collective des acteurs paysans et ruraux, à la transformation, à la commercialisation mais aussi à l'accès au financement. 123 organisations ouest-africaines et 65 organisations européennes sont mobilisées comme porteur ou partenaire principal des projets.

Ces initiatives concernent directement plus de 180 000 producteurs et 25 000 transformateurs. Les femmes sont fortement impliquées dans une agriculture familiale et un tissu économique rural dynamiques. C'est un système agri-alimentaire durable qui fait ses preuves : nourrir les ruraux et les urbains, créer de l'emploi, gérer les ressources naturelles.

Burkina Faso

Du niébé pour nourrir les espaces périurbains

Porteur du projet

Association SOS Santé et Développement (ASSD)

Partenaire principal

Action de carême (ADC)
www.actiondecareme.ch

Autres partenaires

Service technique de l'agriculture de Nanoro
Service technique de l'élevage de Nanoro
Conseil Municipal de Nanoro
Conseils Villageois de Développement (CVD) des 15 villages de Nanoro

Localisation du projet

Nanoro-Ouagadougou,
Burkina Faso

Nombre de bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 6 500 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 49 600 €

Le niébé, un produit sain mais peu accessible

Au Burkina Faso, les producteurs sont très vulnérables face aux aléas climatiques. Ils ont besoin de renforcer leurs compétences dans la gestion des récoltes et la maîtrise des innovations agroécologiques. Parallèlement, s'ils entrent en relation avec les habitants des alentours de Ouagadougou et leur fournissent des aliments sains correspondant à leur budget, ils peuvent satisfaire la demande en niébé, élevée en zone urbaine et périurbaine.

Un avantage pour les villes comme pour les campagnes

Les agriculteurs périurbains augmentent leur production et leurs revenus grâce à une meilleure organisation. 3 000 ménages pauvres des zones périurbaines de Ouagadougou ont accès au niébé à un prix raisonnable car il est produit localement.

Résultats

- *Filière* : approche « comptoir » avec une centralisation de la mise en marché pour les paysans et une visibilité en ville des circuits d'approvisionnement provenant de l'agriculture familiale ;
- *Consommateurs pauvres* : 2 000 tonnes de niébé vendues aux populations vulnérables en 3 ans ;
- *Structuration* : le groupement de transformatrices souhaite passer en coopérative.

Difficultés : sous-estimation des coûts économiques réels (implantation des comptoirs, collecte à tricycle) ; concertation producteur-transformatrice sur prix d'achat.

Principales activités

- Formation de 500 producteurs (maîtrise des variétés améliorées, cycles de production, stockage, production d'engrais fertilisants par l'installation de fosses à fumure etc.) ;
- Formation à la planification et à la gestion d'entreprise agricole alliée à l'organisation d'une bourse annuelle du niébé permettant de nouer des relations commerciales ;
- Etude sur le circuit de distribution et de commercialisation du niébé afin d'identifier les acteurs de la filière et de trouver les circuits appropriés ;
- Formation de 75 femmes à la transformation du niébé et acquisition d'équipements ;
- Mise en place de 4 comptoirs témoins de vente en ville et d'une foire au niébé ;
- Etude sur les bonnes pratiques pour partager la connaissance et production de supports de diffusion.

Côte d'Ivoire

Des petites entreprises pour transformer et vendre le riz ivoirien

Porteur du projet

Centre International de Développement et de Recherche (CIDR)
www.cidr.org

Partenaire principal

Fédération nationale des riziculteurs de Côte d'Ivoire (Fenariz-CI)

Autres partenaires

Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole (Firca)

Institutions bancaires et de micro finance

Agence nationale d'appui au développement rural (Anader)

Localisation du projet

Départements de Divo et de Zuénoula, région de Moronou, Côte d'Ivoire

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles

Indirects : 2 000 familles

600 femmes

Durée

36 mois

Financement

Fondation L'OCCITANE :
49 500 €

Du riz pas encore compétitif...

La production ivoirienne de riz couvre seulement 50 % des besoins du pays. La différence entre l'offre et la demande augmente car les stratégies de promotion de la filière riz n'ont pas donné les résultats escomptés. Insuffisance de la transformation, manque de prise en compte des différents types de riziculture et absence de production de semences sont les principales raisons de ces échecs. Aussi, le projet propose d'appuyer trois petites entreprises dans la transformation et la commercialisation du riz.

... mais en bonne voie

Le projet a choisi de se concentrer sur l'amélioration de la sécurité alimentaire par l'augmentation de la production de riz dans la région de Moronou (centre de la Côte d'Ivoire). Pour sécuriser leurs revenus, les riziculteurs améliorent leur productivité. Ils souhaitent également y parvenir en contribuant au succès de la stratégie nationale de développement de la filière, l'« offensive riz ».

Résultats

- *Services aux paysans* : près de 4 000 riziculteurs ont bénéficié de services (semences, appuis techniques, etc.) ;
- *Qualité* : le riz mis en marché est de meilleure qualité (sans corps étrangers)
- *Revenu* : les revenus nets des riziculteurs en lien avec les trois entreprises sont passés de 63 000 à 84 000 FCFA, soit une augmentation de 33 % ;
- *Viabilité des entreprises de transformation* : 2 des 3 entreprises ont travaillé en-dessous de leur seuil de rentabilité. Le manque de fonds de roulement limite la capacité d'achat du riz paddy.

Principales activités

- Plan de renforcement de compétences dans les trois entreprises transformatrices (gestion des approvisionnements et des relations avec les producteurs, gestion de la qualité, du marketing, gestion commerciale et administrative) ;
- Contractualisation et sécurisation des relations entre producteurs et entreprises qui offrent des services à leurs fournisseurs en riz (approvisionnement en semences de qualité, mise en relation avec des fournisseurs d'intrants et des prestataires de services pour les travaux post-récolte etc.) ;
- Incitation à la prise de participation des riziculteurs dans le capital. Partage de la gouvernance entre les riziculteurs, les salariés des entreprises et les investisseurs (1/3 pour chaque groupe).

Burkina Faso

Les agriculteurs du niébé s'organisent pour alimenter les villes

Porteur du projet

Institut Africain pour le Développement Economique et Social, Centre Africain de Formation (Inades-Formation)
www.inadesfo.net

Partenaire principal

Réseau d'ONG européennes pour l'environnement, l'agroalimentaire et le développement (Rongead)
www.rongead.org

Autres partenaires

Service national des semences
Institut de l'environnement et de recherches agricoles (Inera)

Localisation du projet

Province de Sanmatenga, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 2 330 familles
Indirects : 11 000 familles
1 231 femmes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

Une filière à structurer

La dégradation des écosystèmes au nord du Burkina Faso a entraîné un épuisement des sols et une pluviométrie aléatoire. Le niébé est une légumineuse très cultivée dans cette zone, il s'adapte bien à des sols et des conditions climatiques variables. Mais les acteurs de la filière niébé ne sont pas organisés et peinent à produire en quantité et en qualité suffisante pour faire face à la demande urbaine. Les structures d'organisation collective demandent à être renforcées. Les paysans seraient alors à même de diffuser les pratiques agroécologiques adaptées.

Le défi de l'amélioration de l'accès à l'information

Les unions départementales du niébé ont besoin d'un appui pour se structurer afin de fournir les services essentiels à l'amélioration de la productivité. Les producteurs disposent d'un réel moyen de négociation des prix quand ils parviennent à améliorer les services d'information sur les marchés et la concertation avec les consommateurs. Ils développent ainsi la commercialisation groupée de leurs produits.

Résultats

- *Service agricole* : chaque union dispose d'un comité production et d'un comité commercialisation, 72 personnes sont mobilisées et formées. Des services de qualité sont rendus à l'ensemble des membres ;
- *Production* : grâce aux pratiques agroécologiques, les rendements ont augmenté de 50 % en moyenne sur les 3 années du projet ;
- *Commercialisation* : plus de 100 producteurs reçoivent des sms avec des informations sur le prix et les stocks. Ils ont pu mieux négocier les ventes groupées et améliorer leurs revenus. Des magasins sont créés dans certaines unions (Kaya, Korsimoro, Ziga) en vue de la réalisation du système de warrantage.

Principales activités

- Formations pour la structuration des unions départementales, identification de comités spécifiques et formation des membres des comités (identification des producteurs semenciers et des relais pour l'information sur le marché) ;
- Accompagnement des unions dans l'élaboration d'un plan d'action, d'un plan d'affaires et dans la gestion de crédits (warrantage) ;
- Formation de conseillers agricoles à la gestion durable des terres, en conseil de gestion des exploitations, à la fabrication d'insecticides naturels et à la conservation du niébé sans produits chimiques ;
- Formation des semenciers sur la multiplication des semences des variétés de niébé ;
- Amélioration de l'accès au marché par la vente groupée, la diffusion d'informations sur les prix par SMS, l'émission de messages à la radio et l'organisation d'un atelier sur la maîtrise du marketing, la négociation et la contractualisation.

Burkina Faso

L'agroécologie ouvre de nouvelles perspectives au niébé et au sésame

Porteur du projet

Service International d'Appui au Développement (Siad)
www.siad.asso.fr

Partenaires principaux

Association pour le développement communautaire (Adéco)

Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise en agriculture et artisanat (APME2A)

Réseau Femmes en Action (RFA)

Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad) www.cirad.fr

Coopérative financière pour le développement de l'économie solidaire Nord-Sud (Cofides)
www.cofides.org

Autres partenaires

Institut national de recherche environnementale et agricole (Inera)

Localisation du projet

5 communes de la province de l'Oudalan, Burkina Faso

Nombre de bénéficiaires

Directs : 520 familles

Indirects : 5 200 familles

2 700 femmes et 2 500 jeunes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 26 500 €

Fondation l'OCCITANE : 23 500 €

Le niébé, un haricot résistant

Le climat de type sahélien du nord-est du Burkina Faso connaît des précipitations aléatoires qui compliquent l'activité agricole. La faiblesse de la productivité, le manque de maîtrise des techniques culturales et la difficulté de conservation de la production engendrent une insécurité alimentaire pour les exploitations familiales de la zone. La culture du niébé s'adapte à ce type de climat. La demande pour cette céréale est en hausse constante. Par la formation à l'agroécologie, à la conservation et à la transformation de la production, le projet vise à sécuriser les revenus des paysans.

L'agroécologie pour améliorer les revenus

La vulnérabilité des exploitants familiaux peut être contrariée par l'implication des agriculteurs dans la diffusion des savoirs agroécologiques, par l'appui qui peut leur être apporté dans la conservation, la transformation et la commercialisation du niébé et du sésame dans la province de l'Oudalan.

Résultats

- *Production et conservation* : 144 producteurs de niébé et sésame connaissent les techniques de production agroécologique diffusées par le projet et les techniques de conservation avec les sacs à triple fonds, augmentation significative des volumes surtout pour le sésame ;
- *Coopérative* : une entreprise sociale (Albassal Sahel) est fonctionnelle. La vente groupée constitue une grande avancée dans l'organisation et la commercialisation de la production.
- *Revenus* : grâce au prix rémunérateur du sésame « pro-bio » (+ 21 %), les revenus nets des producteurs ont augmenté.

Principales activités

- Formation des producteurs à la fabrication et à l'utilisation de fertilisants et de produits de traitement naturels. Formation de paysans relais, notamment sur les techniques de production, de transformation et de conservation du niébé et du sésame ;
- Création de champs de démonstration, dotation en petit équipement de restauration de la fertilité des sols sur 150 ha de terres dégradées ;
- Création de groupements féminins, formation sur la transformation du sésame afin d'améliorer la qualité de la production et sensibilisation sur les contraintes de genre dans la production et la transformation ;
- Création d'une coopérative innovante (ESOP) afin d'améliorer l'accès aux semences et la commercialisation de la production. Renforcement de capacités dans la planification et la gestion.

Togo

Des entreprises sociales et solidaires pour assurer la sécurité alimentaire

Porteur du projet

Entreprises Territoires et Développement (ETD)
www.etc-ong.org

Partenaire principal

Centre international de développement et de recherche (CIDR)
www.cidr.org

Localisation du projet

Préfecture de Blitta, région Centrale, Togo

Nombre de bénéficiaires

Directs : 6 000 familles
Indirects : 2 000 familles
2 500 femmes et 1 500 de jeunes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

Des progrès en cours pour le riz et le maïs...

La préfecture de Blitta est l'une des plus agricoles du Togo. Depuis 2010, grâce à un appui extérieur, les producteurs se sont organisés et structurés, ils ont amélioré la productivité des céréales par l'adoption de bonnes pratiques. Leur production de riz et de maïs a plus que doublé. Cependant, le nombre de paysans ayant profité de ces avantages est faible et ne concerne que deux filières (le riz et le maïs).

... à consolider et étendre à d'autres filières

Aussi, les producteurs souhaitent élargir le nombre de bénéficiaires et appuyer la création de quatre entreprises de transformation qui partagent la même charte et soient en mesure de créer des emplois en milieu rural. Il est nécessaire d'élargir le nombre de filières touchées par l'amélioration de la transformation (notamment au soja et au sorgho) et de développer l'accès au marché des produits agricoles ruraux. Cela passe aussi par un renforcement du dialogue entre l'union départementale des producteurs et les collectivités.

Résultats

- *Fertilité des sols et adaptation au changement climatique* : adoption de mode de production « durable » (rotation de culture, plantes de couverture, aménagement des bas-fonds, produits à base de champignons, respect doses phytosanitaire...)
- *Service agricole* : 1 500 producteurs bénéficient des services rendus par les Esop ; augmentation des rendements (riz et soja) allant de 25 % à 122 %
- *Structuration* : l'Esop la plus solide a intégré les producteurs à l'actionnariat de l'entreprise. L'OP faitière est renforcée et est reconnue comme acteur important. L'animation d'un cadre de concertation a servi de pivot dans l'élaboration d'un plan de développement agricole et d'une charte préfectorale de développement durable.

Principales activités

- Renforcement des capacités techniques des producteurs et de leurs organisations, fourniture en intrants, aménagement de bas fonds ;
- Création de deux unités de transformation (de type ESOP), consolidation de l'ESOP de Blitta, appui au personnel des entreprises, mise en œuvre d'une démarche qualité ;
- Renforcement technique et organisationnel de l'union préfectorale des producteurs (OP faitière), structuration des groupements, accompagnement dans la communication et la promotion des produits issus des ESOP ;
- Promotion d'un cadre de concertation entre le conseil de préfecture et les acteurs du secteur.

Burkina Faso

Approvisionner Ouagadougou en miel de qualité

Porteur du projet

GESTM (Groupe Etival Solidarité Tiers Monde)

France

gestm-solidarite-burkina.org

Partenaire principal

Association Wend Puiré (Association de développement de la filière apicole)

Burkina Faso

www.wendpuire.org

Autres partenaires

Maire et Conseil municipal de la commune de Béré

URC Nazinon (coopérative locale)

Localisation du projet

Communé de Béré, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 150 apiculteurs

Indirects : pépiniéristes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
45 000 €

Une demande urbaine non satisfaite

Au Burkina Faso, la demande de miel de qualité augmente beaucoup en ville mais le marché est déficitaire.

Dans la commune rurale de Béré, à 80 kilomètres au sud de Ouagadougou, les agriculteurs pratiquent l'apiculture, essentiellement pour leurs propres besoins ou la vente occasionnelle. Ils se sont constitués en groupement pour répondre à la demande des grossistes qui viennent s'approvisionner en miel.

Un miel écologique

Grâce aux formations de l'association Wend Puiré, les producteurs abandonnent la technique traditionnelle d'enfumage des ruches en paille pour des techniques plus sûres et respectueuses de l'environnement. En concertation avec les autorités communales, les paysans-apiculteurs vont réserver des espaces aux végétaux mellifères et ainsi garantir la qualité du miel.

En maîtrisant la filière, depuis la production jusqu'à la commercialisation du miel, les paysans-apiculteurs s'assurent de nouveaux revenus à partager entre l'autofinancement pour l'achat de nouvelles ruches et les dépenses familiales.

Résultats

- *Création d'une miellerie* : le gérant envisage des mesures pour l'ancrer dans la dynamique économique locale (adhésion payante pour bénéficier du suivi technique, engagement à livrer les quantités permettant d'atteindre l'équilibre financier, coopérative avec actionnaires), réelle perspectives de pérennisation.

- *Environnement* : 5 000 arbres mellifères ont été plantés.

Principales activités

- Formation à l'apiculture moderne (ruches en bois dites ruches Kenyans) et à l'agroécologie ;
- Organisation des producteurs en groupements et création de l'Union des apiculteurs ;
- Création d'une miellerie villageoise, de dépôt, d'extraction et de stockage du miel ;
- Contractualisation du rachat équitable de la production mellifère des apiculteurs afin de commercialiser la production sur un marché national et dans la sous-région africaine, sous la marque APISAVANA ;
- Plantation de végétaux mellifères en gestion maîtrisée.

Mali

Fournir le marché toute l'année en échalote locale

Porteur du projet

Aracade - Une Terre pour Vivre, France
www.arcade-vivre.asso.fr

Partenaire principal

RAFCRB (Réseau des associations des femmes de la commune rurale de Blendio),
Mali

Autres partenaires

Association des ménagères de la ville de Niena
CIAGE (structure intercommunale)
Commune de Blendio
Région de Sikasso

Localisation du projet

Commune de Blendio, Région de Sikasso, Mali

Bénéficiaires

Directs : 1 055 familles
Indirects : 6 429 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
48 000 €

Une production abondante qui se perd

Dans le Sud du Mali, les femmes de la commune rurale de Blendio produisent une grande quantité d'échalotes. Elles n'arrivent à conserver que la moitié de la production, l'autre moitié étant perdue, faute d'un stockage correct. Elles doivent écouler leurs échalotes rapidement ce qui rend difficile la négociation avec les commerçants. De plus, en dehors de la période de récolte, les ménages modestes ne peuvent se fournir en échalotes, les marchés ne proposant que des échalotes importées à un prix élevé.

Répondre à la demande en échalote séchée

L'enjeu est double pour les productrices : créer et pérenniser une filière locale de l'échalote qui leur procure des revenus tout en offrant aux consommateurs des produits accessibles à toutes les bourses. Le séchage de l'échalote correspond à ces exigences tout en répondant à la forte demande urbaine du produit.

Résultats

- *Consommateurs pauvres* : les productrices vendent les échalotes séchées à l'association des ménagères de Niena à un prix de vente qui reste accessible (moins de 113 FCFA ramené à l'équivalent du kilo d'échalotes fraîches) ;
- *Revenus* : le réseau de productrices a une gestion saine, avec un bénéfice annuel de près de 600 000 FCFA en 2016 (contre 136 000 en 2013, avant le démarrage du projet) ;
- *Economie locale* : la commercialisation est plus difficile que prévue en raison des importations qui compliquent la percée sur les marchés urbains. Mais la coopérative a su déjà se rendre indispensable sur les marchés ruraux locaux et commence à faire sa place dans la ville de Niena

Principales activités

- Construction et équipement de l'unité de transformation des échalotes (hachoir, séchoirs solaires, unité de stockage, unité de transformation et de conditionnement)
- Formation en gestion, marketing et maîtrise du processus et des nouveaux outils.
- Mise en place de la filière par une concertation participative entre le RAFCRB et l'Association des ménagères de Niena.

Mali

La riziculture familiale au service de l'alimentation des villes

Porteur du projet

SOS Faim Belgique
www.sosfaim.org

Partenaire principal

Sexagon (Syndicat des exploitants agricoles de l'office du Niger), Mali

Autres partenaires

COPON (Coopérative des Organisations de Producteurs de la Zone Office du Niger)

PNPR (Plateforme Nationale des Producteurs de Riz du Mali)

Faso Jigi/PACCEM

Kafo Jiginew

Localisation du projet

Commune de Niono, Zone de l'Office du Niger, Mali

Bénéficiaires

Directs : 3 900 familles

Indirects : 35 exploitations familiales dans la zone de l'Office du Niger.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 546 €

Une filière stratégique en difficulté

Au Mali, le riz est l'aliment de base. Les agriculteurs de la zone de l'Office du Niger produisent à eux seuls 40 % du riz du pays mais ils rencontrent de nombreux problèmes : diminution de la taille des exploitations, incertitudes sur leurs droits à utiliser la terre et l'eau, accès limité aux marchés. De plus, la transformation du riz n'est pas adaptée aux exigences des consommateurs. Le Syndicat paysan de la zone (Sexagon) propose des solutions innovantes pour garantir aux producteurs la rentabilité de leur travail.

Développer la production et la transformation

Les producteurs financent l'irrigation de nouvelles surfaces contre la garantie de sécurisation foncière en concertation avec les autorités. Ils mettent en place de nouveaux itinéraires techniques en contre-saison pour une production plus efficace et plus respectueuse de l'environnement. Enfin, les organisations paysannes (OP) assurent la transformation et la commercialisation du riz afin que les revenus de la vente du riz profitent davantage aux producteurs.

Résultats attendus

- *Structuration* : création d'une interprofession ;
- *Production* : augmentation du rendement (+ 60 %) et de la rentabilité (+ 31 %) ;
- *Marché* : accès aux achats institutionnels (stocks de sécurité nationale) et plaidoyer pour limiter les importations.

Principales activités

- Concertation avec les autorités autour de l'initiative « paysans investisseurs » : les exploitants participent financièrement à de nouveaux aménagements hydro-agricoles et sont impliqués dans la gestion des terres et de l'eau ;
- Mise en place de la technique durable de production « Système de riziculture intensive » (SRI) et d'un circuit de distribution de semences améliorées ;
- Création du réseau de coopératives COPON pour valoriser les productions (stockage, transformation) ;
- Equipement des OP en matériel de calibrage, de contrôle de la qualité du riz et d'ensachage/packaging et formation à leur utilisation ;
- Elaboration participative d'un cadre stratégique et des actions de plaidoyer par la Plateforme nationale des producteurs de riz.

Togo

Promouvoir la transition agroécologique des exploitations familiales

Porteur du projet

Agronomes et vétérinaires sans frontières (AVSF)
www.avsf.org

Partenaire principal

INADES-Formation
www.inadesfo.net

Localisation du projet

Région des Savanes, Togo

Bénéficiaires

Directs : 200 familles
Indirects : 6 000 familles
80 femmes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Une terre fragilisée

Au nord du Togo, dans la région des Savanes, les sols sont de moins en moins fertiles en raison d'une crise environnementale. L'intensification des activités humaines et les conséquences climatiques renforcent ce phénomène. Les agriculteurs togolais, principalement producteurs de céréales et de légumineuses, voient leur dépendance aux engrais croître. Leurs rendements et la qualité du sol chutent. Par ailleurs, les producteurs, isolés, peu organisés et sans capacité de stockage, subissent les fortes variations des prix des produits agricoles en période de récolte et de soudure.

L'agroécologie pour approvisionner les villes

Le projet soutient les producteurs à engager une transition agro-écologique. En adoptant ces nouvelles techniques, les producteurs augmentent leurs rendements et améliorent la qualité de leurs sols. Il s'agit aussi pour eux de répondre à une demande urbaine croissante. Une telle transition, associée au renforcement des relations directes entre organisations paysannes (OP) et grossistes (acheteurs), bénéficie aux marchés urbains, approvisionnés en plus grande quantité en céréales et en légumineuse de meilleures qualités nutritionnelles.

Résultats

- *Productivité* : les rendements ont augmenté de + 180 % ;
- *Fertilité* : 120 ouvrages anti-érosifs ont été construits pour préserver 70 ha hectares de l'érosion. Plus de 100 producteurs pratiquent l'agroforesterie ;
- *Structuration* : l'interprofession céréalière et légumineuse est active au niveau régional ;
- *Sécurité alimentaire* : les OP accèdent aux marchés institutionnels et ont vendu 1 000 tonnes au stock de sécurité national Ansat.

Principales activités

- Formation de 100 agricultrices et agriculteurs aux pratiques agroécologiques
- Accompagnement de 100 paysans-pilotes à la mise en place de pratiques agro-écologiques sur leurs parcelles
- Capitalisation des pratiques agroécologiques
- Mise en place d'un cadre de concertation au sein de la filière céréales
- Renforcement des capacités techniques, commerciales et organisationnelles des unions cantonales, des OP et des transformatrices de soja
- Warrantage des céréales et des légumineuses

Sénégal

À Dakar, les écoliers consomment local

Porteur du projet

Grdr, France
www.grdr.org

Partenaire principal

Cadre régional de concertation des ruraux (CRCR) de Dakar, Sénégal

Autres partenaires

Fondation Nicolas Hulot pour la Nature et l'Homme, France

Localisation du projet

Région de Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 1 000 familles
Indirects : 2 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 973 €

Le développement des cantines scolaires...

La politique de développement des cantines scolaires au Sénégal s'est focalisée jusqu'à présent sur les régions rurales enclavées. Pourtant, il existe de nombreux îlots de pauvreté dans la région de Dakar où les enfants ne prennent qu'un à deux repas par jour.

Par ailleurs, ces cantines sont approvisionnées essentiellement en produits importés qui sont inadaptés aux habitudes alimentaires, déstabilisent l'économie locale et créent une dépendance vis-à-vis de l'extérieur.

... à réorienter pour soutenir l'économie locale

Pourtant, l'agriculture familiale de la région de Dakar est dynamique et évolue pour s'adapter à la demande urbaine. Les produits frais (fruits et légumes, lait, poissons, etc.) sont valorisés sur les marchés dakarois. La structure paysanne régionale (CRCR) propose de créer des circuits courts au profit des écoliers issus de familles modestes.

Les résultats de cette initiative serviront à plaider la cause des produits locaux auprès des collectivités et organisations d'aide. La commande publique pourrait alors avoir un effet levier sur le développement de l'agriculture dans la région.

Résultats

- *cantines scolaires* : plus de 20 000 repas ont été servis en 3 ans, au bénéfice de 720 élèves. Grâce au partenariat avec l'Asprodeb et la fédération des boulangers, 106 000 pains à base de céréales locales ont été distribués à 4 000 élèves ;
- *Changement d'échelle* : une 2^e phase est envisagée car le projet a pris de l'ampleur. La perspective d'amélioration des finances des collectivités territoriales augure de leur implication dans la durée.

Principales activités

- Identification des cantines, des groupements de producteurs et transformateurs fournisseurs des denrées, contractualisation et établissement des menus ;
- Sensibilisation des élèves par l'organisation de visites scolaires en milieu rural et mise en place de micro-jardins ;
- Promotion de l'initiative et des produits locaux par une caravane itinérante dans la région de Dakar ;
- Contractualisation entre les grands dispositifs d'aide alimentaire (PAM, CSA, etc.), les gestionnaires de cantines et des groupements de producteurs membres du CRCR pour formaliser le dispositif d'approvisionnement et garantir la viabilité du projet.

Burkina Faso, Mali, Sénégal

Les éleveurs donnent de la voix pour nourrir les villes

Porteur du projet

APESS (Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane), Burkina Faso
www.apess.org

Partenaire principal

Gret, France
www.gret.org

Autres partenaires

Réseau Bilital Marobé (RBM)

Organisations paysannes membres des plateformes nationales du ROPPA

Localisation du projet

Burkina Faso, Mali, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 8 600 familles
Indirects : 30 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

L'élevage sahélien reste menacé, malgré la demande

L'élevage sahélien est un secteur économique important mais les espaces pastoraux sont sous pression. Or, la consommation de viande devrait augmenter de 30 % d'ici 10 à 15 ans en Afrique de l'Ouest. Les éleveurs doivent améliorer la qualité sanitaire de la viande et du lait pour répondre à la demande urbaine et se faire entendre pour être soutenus. Car certains pays choisissent toujours de privilégier les importations à bas coûts (abats et volailles en découpe, poudre de lait, etc.)

Les éleveurs s'affirment sur la scène politique

L'APESS est une organisation sous-régionale qui représente les éleveurs. Les leaders de l'APESS s'appuient sur les réalités vécues par les exploitations familiales pour construire un plaidoyer national. Au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal, ces leaders se forment aux enjeux globaux des filières et construisent des positions communes. En dialoguant avec les décideurs politiques, ils favorisent la consommation de produits sahéliens dans les villes d'Afrique de l'Ouest.

Résultats

- *Formation* : des documents d'analyse sur la filière laitière dans tous les pays du projet (1 200 exploitations familiales diagnostiquées) sont disponibles pour les leaders de l'APESS;
- *Concertation* : l'APESS a pu nourrir leur système de veille et cibler 3 priorités : la promotion de la filière « lait local », la sécurisation des ressources pastorales et un soutien accru à l'élevage ;
- *Plaidoyer* : l'APESS est active dans plusieurs processus régionaux tels que l'élaboration de l'ECOWAP+10, ou au niveau des pays.

Principales activités

- Les leaders éleveurs se forment aux enjeux des filières lait et viande et au plaidoyer sur 5 territoires et au niveau national pour chacun des 3 pays ;
- Ils construisent des positions communes, identifient des opportunités politiques et définissent une stratégie globale de plaidoyer ;
- Ils organisent des campagnes de plaidoyer auprès des autorités locales pour améliorer durablement l'environnement des filières élevages et renforcer leur place dans l'alimentation des villes.

Guinée-Bissau

Quand l'énergie solaire produit du sel

Porteur du projet

Association UNIVERS-SEL,
France
universsel.org

Partenaire principal

Association des femmes productrices de sel de Kapatres (APRO-SAL), Guinée-Bissau

Autres partenaires

Services techniques déconcentrés et organismes de recherche

Localisation du projet

Région Oio, Guinée Bissau

Bénéficiaires

Directs : 300 familles
Indirects : 500 familles

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France :
30 000 €

Dommages pour la santé et l'environnement

La région d'Oio est la principale zone de production de sel en Guinée Bissau. L'association des productrices de Kapatres est à proximité de l'unique marché du pays dédié au sel. Les acheteuses sont essentiellement des commerçantes de la capitale Bissau. Le sel est une source de revenus importantes. Grâce au dynamisme des productrices, la Guinée-Bissau est le seul pays de la sous-région qui n'importe pas de sel industriel. Mais la technique traditionnelle d'obtention du sel par cuisson des saumures est dangereuse pour la santé. Elle entraîne un déboisement massif car il faut plus de trois tonnes de bois pour obtenir une tonne de sel.

Sauvegarder l'autonomie du pays en sel

Le projet vise à remplacer cette technique par la saliculture solaire de cristallisation sur bâches. Cette technique réduit considérablement la pression sur la ressource en bois, les risques sanitaires et la pénibilité des tâches des productrices. UNIVERS-SEL a adaptée une technique utilisée dans les marais de Guérande et l'a déjà diffusée depuis plusieurs années dans la mangrove de la Guinée Conakry voisine.

Les productrices de Guinée-Bissau pourront ainsi alimenter les villes en sel de façon pérenne. Et le pays n'aura pas besoin d'importer du sel industriel du Sénégal.

Résultats

- *Diffusion de l'innovation* : 78 % des productrices de Kapatres et des autres villages des rives du Fleuve Farim (338 femmes) ont vu, essayé ou adopté la technique solaire ;
- *Structuration et formation* : le réseau des acteurs de la filière sel est créé dès 2015. Il a produit un référentiel technique et économique sur la saliculture en Guinée-Bissau, un référentiel formation, un aide-mémoire pour les productrices.

Principales activités

- Formation des productrices relais à la technique solaire ;
- Mise en place de 17 salines écoles ;
- Formation-action pour la diffusion de la technique solaire ;
- Réalisation d'une étude sur la production salicole de la région ;
- Mise en réseau des acteurs de la filière des deux côtés du fleuve Farim afin de faire émerger une filière « sel solaire ».

Burkina Faso

Les paysans accèdent aux marchés

Porteur du projet

Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise agriculture et artisanat (APME.2A), Burkina Faso
www.apme-2a.org

Partenaire principal

Centre international de développement et de recherche (CIDR), France
www.cidr.org

Autres partenaires

Société SIATOL, Burkina Faso

Localisation du projet

Région de la boucle du Mouhoun, région des Hauts-Bassins et Ouagadougou, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles
Indirects : 500 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
45 735 €

Des petits producteurs lésés

Dans l'ouest du Burkina Faso, le système traditionnel des collecteurs commerçants n'est pas favorable aux paysans et ne les encourage pas à développer la production : prix faibles, tromperies sur les quantités, absence de contrat, etc. Pour augmenter leur productivité et nourrir les urbains, il faut qu'ils aient accès à un marché équitable. Les expériences de l'AMPME.2A qui appuie les paysans depuis plus de 10 ans ont démontré que des entreprises agroalimentaires bien structurées pouvaient jouer efficacement ce rôle de maillon entre la production et la consommation.

Organiser une filière équitable autour du soja

La culture du soja s'étend du fait de ses atouts : enrichissement du sol en azote, forte demande en tourteaux de soja pour l'aviiculture, possibilité de combler le déficit en huile végétale, intérêt nutritif, etc. L'ONG APME.2A a appuyé la création d'une huilerie (SIATOL) située à Ouagadougou qui aura besoin dans les prochaines années d'importantes quantités de soja. En accompagnant de nouveaux paysans à produire du soja, SIATOL pourra atteindre une taille critique lui donnant accès au crédit bancaire. Sa production doit dépasser les 1 000 tonnes d'huile en 2018.

Avec le soja, les paysans disposent d'un aliment riche et facile à conserver. Les surplus ainsi transformés par SIATOL réduisent la dépendance du Burkina Faso aux huiles végétales importées et aux tourteaux pour l'alimentation animale. La filière avicole, en fort développement, en bénéficie.

Résultats

- *Production* : le nombre de producteurs sous contrat a triplé (près de 1 200), ils mettent en marché 1 470 tonnes de soja ;
- *Filière* : l'huilerie SIATOL contractualise avec 81 groupes de producteurs via les Esop ; son taux de valeur ajoutée atteint 13,8 % ;
- *Marché* : SIATOL a vendu 165 tonnes d'huile raffinée et 1 093 tonnes de tourteau de soja au niveau national ;
- *Revenus* : le revenu moyen par producteur issu des ventes du soja s'élève à 220 000 FCFA par an.

Principales activités

- Constitution de 170 groupes de producteurs et formation à la conduite culturale du soja ;
- Recrutement et formation de deux techniciens chez SIATOL pour suivre les producteurs et négocier des contrats de livraison ;
- Appui à la négociation de crédits de campagne auprès d'institutions de microfinance ;
- Etude des impacts de l'entreprise sur les producteurs.

Guinée

Une Fédération de maraîchers autonome

Porteur du projet

Association Normandie Guinée (ANG)

Partenaire principal

Fédération des Maraîchers de Bowé-Badiar (FMBB)

Autres partenaires pour le changement d'échelle

Ministère de l'Emploi, de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle, Guinée
Ministère de l'Agriculture (Programme National d'Appui aux Acteurs des Filières Agricoles - PNAFA), Guinée

Localisation du projet

Télimélé, Gaoual, Koundara, Guinée

Bénéficiaires

Directs :
2 834 producteurs
dont 2 125 femmes

Indirects : 120 000 consommateurs

Durée

18 mois

Financement

Fondation de France : 19 200 euros

Finaliser le développement de la Fédération des maraîchers

2 000 maraîchers des préfectures de Télimélé, Gaoual et Koundara se sont organisés en unions et ont créé une fédération professionnelle (Fédération des maraîchers Bowé-Badiar). La structuration de la filière maraîchère a un réel impact sur les maraîchers : grâce aux ventes groupées, ils perçoivent des revenus en moyenne 35 % plus élevés.

Après plusieurs étapes de développement, c'est l'autonomie de la Fédération qui est désormais la dernière étape à franchir.

Une triple stratégie

La stratégie de changement d'échelle choisie avec la FMBB repose sur la création d'une entité durable. D'un point de vue économique, la FMBB doit faire la transition vers le système marchand et atteindre l'autonomie financière par la mise en place de commissions sur les ventes réalisées. Au niveau social, la FMBB doit s'inscrire dans une optique de renouvellement générationnel, par la formation commerciale des membres. La démarche de préservation des ressources naturelles, par l'adoption de pratiques agroécologiques, doit se généraliser.

Résultats

- *Accès aux marchés* : jusqu'à 57 % de la production est commercialisée par la Fédération vers les 3 Communes urbaines et les centres de Boké, Kindia et Labé (soit 2 286 tonnes en 2015/16 et 2 270 tonnes en 2016/17) ;
- *Formation et emploi* : 8 stagiaires d'écoles d'agriculture sur les 12 ont obtenu un emploi dans le monde rural à l'issue de leur stage ;
- *Autonomie* : la Fédération est autonome économiquement en 2017.

Principales activités

- Poursuite et développement de la dynamique de production et de commercialisation
- Mise en place du mécanisme d'autofinancement de la structure
- Développement des compétences entrepreneuriales des dirigeants de la FMBB
- Elaboration avec les partenaires d'un module de formation afin de mieux intégrer les jeunes diplômés
- Poursuite des formations pratiques des jeunes ruraux
- Mise en place d'un suivi évaluation

Bénin

Un partenariat durable entre productrices de manioc et grossistes

Porteur du projet

Centre d'intervention pour le développement (Cidev), Bénin

Partenaire principal

Planète Urgence, France
www.planete-urgence.org

Localisation du projet

Commune de Dogbo, Bénin

Bénéficiaires

Directs :

140 femmes de 10 groupements de transformatrices de manioc

Durée

12 mois

Financement

Fondation de France :
17 760 euros

S'organiser pour répondre à la demande urbaine

Grâce à un précédent projet, les femmes de Dogbo ont trouvé des premiers débouchés pour leurs produits dérivés du manioc dans des boutiques et supermarchés de Cotonou et Porto Novo. La demande est forte, mais l'association des productrices n'est pas suffisamment organisée pour assurer le lien constant avec ces marchés urbains. Il manque une entité économique capable de prendre en charge la vente groupée de la production vers les villes.

Un nouveau maillon dans la chaîne de distribution

Cidev accompagne les groupements de femmes de Dogbo dans la mise en place d'un dispositif qui intègre des entreprises privées spécialisées dans l'approvisionnement des villes en produits agroalimentaires. L'objectif est d'assurer une distribution de gros pour garantir l'élargissement de la commercialisation des produits dérivés du manioc. Il s'agit alors de construire des relations durables entre les productrices et les grossistes, fondées sur une gestion équitable des prix, des quantités et de la qualité.

Résultats

- *Filière* : deux entreprises privées de vente en gros sont intégrées à la filière et s'engagent à distribuer les produits dérivés du manioc. Les groupements ont mis en place un dispositif de traçabilité.
- *Formation* : les distributeurs grossistes et les groupements de femmes transformatrices ont défini en partenariat des clauses de gestion durable des relations d'affaires.
- *Marché* : 23 supermarchés et boutiques d'Abomey-Calavi, Cotonou et Porto-Novo sont intéressés à distribuer régulièrement et significativement les produits dérivés du manioc. Les groupements ont une capacité d'offre mensuelle totale qui dépasse les 23 tonnes.

Principales activités

- Identification d'entreprises de distribution pouvant opérer sur plusieurs villes du Bénin et jouer le rôle de partenaire durable.
- Formation des entreprises de distribution et des femmes transformatrices de Dogbo à la gestion durable des affaires.
- Etude des conditions de réussite de la stratégie de changement d'échelle par les entreprises grossistes.
- Mise en œuvre d'un processus participatif pour l'élaboration d'un dispositif de traçabilité des produits dérivés du manioc fabriqués par les femmes.

Burkina Faso

Un circuit de vente directe pour lutter contre la malnutrition

Porteur du projet

Gret, France
www.gret.org

Partenaire principal

Association Sagltaaba pour l'Epanouissement de la Femme et de la jeune Fille (Aseff),
Burkina Faso

Autres partenaires pour le changement d'échelle

Districts sanitaires de Sig-Nonghin et de Bogodogo,

Unités de production de farines infantiles (Faso Riibo, Burkina Agricole, Ecoprix et Misola),

Mairies d'arrondissements de Sig-Nonghin et de Bogodogo

Localisation du projet

Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 40 femmes des unités de production et 6 vendeuses

Indirects : 1 400 familles (mères et enfants)

Durée

18 mois

Financement

Fondation de France :
25 000 euros

Vente directe d'aliments fortifiés pour les enfants et les femmes des quartiers défavorisés

Pour lutter contre la malnutrition maternelle et infantile, le Gret et son partenaire burkinabé Aseff ont élaboré un réseau de transformation et de vente de proximité de produits alimentaires fortifiés : *Laafi benre*, « la bouillie qui donne la santé », en langue locale. Fabriqués localement, présentés sous forme de sachets à préparer ou de bouillies prêtes à consommer, et distribués via des kiosques implantés dans les quartiers ou par un système de porte-à-porte, ces aliments ont connu rapidement un franc succès auprès des femmes de la périphérie de Ouagadougou. Pour répondre au mieux à une demande croissante et gagner en autonomie, les productrices doivent donc s'organiser.

Un entrepreneuriat social autonome et durable

Pour consolider cette initiative, les femmes utilisent leur notoriété d'agents de santé communautaire et créent des entreprises sociales locales. Cela passe par l'aboutissement de la démarche qualité, la diversification des produits, l'identification de nouveaux parcours de vente, mais aussi par le renforcement du modèle économique. Les femmes poursuivent également la sensibilisation des consommateurs sur les bonnes pratiques d'alimentation infantile, pour renforcer le lien de proximité.

Résultats

- *Capitalisation* : tous les acteurs de la filière ont échangé et diffusé leur expérience de production locale, de commercialisation et de promotion des aliments fortifiés.
- *Qualité* : les femmes productrices d'aliments fortifiés ont augmenté leur production.
- *Changement d'échelle* : les femmes ont mis en place un système marchand autonome, qui atteint l'équilibre économique et se structure comme entreprise sociale. Mais la question des consommateurs les plus pauvres reste posée.

Principales activités

- Appui aux unités de production locales d'aliments fortifiés dans les démarches de diversification et certification ;
- Renforcement du modèle d'entrepreneuriat social : nouveaux produits, extension du réseau, sensibilisation des consommateurs et promotion de la santé nutritionnelle ;
- Étude approfondie sur la production et la commercialisation des aliments fortifiés locaux et importés au Burkina, pour rendre compte des enjeux politiques, des habitudes des populations et des expériences préexistantes ;
- Rencontre avec les principaux acteurs de la filière pour structurer le modèle sur le long terme.

Burkina Faso

Consolider les unions de producteurs de lait et de miel

Porteur du projet

Autre Terre (AT),
Belgique
www.autreterre.org

Partenaire principal

Action pour la Promotion des Initiatives Locales (Apil),
Burkina Faso

Autres partenaires pour le changement d'échelle

Unions communales d'apiculteurs et agro-pasteurs,
Un financeur belge (particulier)

Localisation du projet

Kaya, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 2 400 apiculteurs
et 1 200 agro-pasteurs

Durée

18 mois

Financement

Fondation de France :
8 020 euros

Mise en réseau des producteurs pour atteindre les marchés urbains

Pour diversifier la production et garantir des débouchés rémunérateurs aux producteurs, Autre Terre et Apil ont soutenu la mise en place d'une miellerie et d'une laiterie dans la région de Kaya. Les apiculteurs et agro-pasteurs ont été incités à se regrouper, pour assurer ensemble un réseau local de commercialisation de leurs produits. Ces unions de producteurs ont aujourd'hui du mal à faire face à une demande très forte des consommateurs urbains : la miellerie manque de producteurs et la laiterie n'a pas les capacités suffisantes pour gérer toute la production acheminée vers elle.

Un statut de coopérative pour une gestion plus adaptée

Dans l'optique de pérenniser les unions de producteurs et de les amener à mieux gérer l'offre et la demande, Apil va désormais les accompagner dans la construction d'un statut de coopératives communales. Pour que ces groupements gagnent progressivement en autonomie et en efficacité, un modèle de cogestion des coopératives avec l'association burkinabée va être construit. Il sera basé sur la redistribution équitable et la transparence. À plus long terme, l'objectif est aussi d'étendre le réseau de producteurs concernés.

Résultats

- *Autonomie* : les unions communales de producteurs se sont organisées en coopératives avec un statut permettant l'implication de plusieurs parties prenantes, une redistribution équitable des bénéfices, un accroissement du chiffre d'affaires. Elles ont planifié leurs activités et financements.
- *Capitalisation et changement d'échelle* : les coopératives ont mis en place une stratégie de démultiplication de leur expérience et sont entrées en relation avec les fonds de financement de l'État. Les conditions de la mise à l'échelle sont en place mais le processus reste long.

Principales activités

- accompagnement des unions communales vers l'acquisition du statut de coopérative (élaboration des statuts, plan de renforcement organisationnel et plan de développement) ;
- mise en place de structures managériales au sein des coopératives ;
- capitalisation et démultiplication du modèle économique dans d'autres secteurs de l'économie rurale.

Burkina Faso

Partage des innovations au sein de la filière niébé

Porteur du projet

Fert, France
www.fert.fr

Partenaire principal

3 Unions départementales des producteurs de niébé de Pissila, Dablo et Pensa, Burkina Faso

Autres partenaires pour le changement d'échelle

Coopérative agricole du Passoré
Coopérative Relwende
Union départementale des producteurs de Niébé de Ziga
Union régionale des productrices de niébé de la région Centre
Union provinciale féminine Namanegbzanga pour la promotion de la filière niébé du Bam

Localisation du projet

Burkina Faso

Bénéficiaires

14 300 producteurs
(adhérents des 8 OP)

Durée

15 mois

Financement

Fondation de France :
20 000 euros

Des innovations pour mieux vendre le niébé

Depuis 2008, Fert est partenaire de 3 unions de producteurs pour que le niébé se vende mieux sur les marchés et génère davantage de revenus : amélioration des variétés, de la fertilité des sols, des traitements post-récolte, du stockage, SMS d'information sur les prix du marché, etc. Cinq autres organisations de producteurs (OP) de niébé s'intéressent à ces initiatives et sollicitent un accompagnement de Fert. Ce qui a été fait par les trois premières unions pourrait bénéficier plus largement à la filière par des échanges d'OP à OP.

La réplication par des échanges d'OP à OP

Fert est persuadée que le développement agricole passe par des producteurs organisés adhérant à des structures qui leur proposent des services. Le changement d'échelle s'opère par des échanges d'OP à OP de la même filière. Elles interviennent sur des territoires différents mais se mettent en réseau pour échanger sur les innovations locales, ainsi que sur d'autres problématiques de la filière (commercialisation, plaidoyer, etc.) Le changement d'échelle repose ici sur la volonté des OP de prendre leur destin en main. C'est un pari, mais c'est aussi la clef de la réussite pour un partenariat de coopération internationale équilibré et surtout pour un développement durable des OP.

Résultats

- *Capitalisation* : les unions de niébé ayant bénéficié du programme Pafao ont partagé leurs expériences avec d'autres organisations de producteurs de niébé ;
- *Filière* : les OP de la filière niébé ont amorcé une dynamique d'échanges autour de l'accès aux marchés urbains et sont prêtes à la renforcer, à travers l'élaboration d'un plan d'action sur la commercialisation collective ;
- *Changement d'échelle* : les nouvelles OP partenaires ont identifié des actions concrètes pour reconnecter agriculture familiale et marchés urbains et sont prêtes à s'y investir.

Principales activités

- Ateliers d'échanges entre les 8 OP, chacune présente ses services et innovations ;
- Visites de terrain des innovations, accompagnement pour dégager les conditions de réussite des innovations ;
- Restitutions des résultats des visites aux autres élus des OP et temps de réflexion pour créer des plans opérationnels de réplication ;
- Mise en commun des plans d'action des 8 OP.

Guinée

Un label qualité pour le riz de mangrove

Porteur du projet

Gret, France
www.gret.org

Partenaire principal

Maison guinéenne de l'entrepreneur (MGE), Guinée
www.mge-guinee.org

Autres partenaires pour le changement d'échelle

Bureau Stratégie et Développement du Ministère de l'Agriculture (BSD / MA).

Localisation du projet

Basse Guinée et Conakry, Guinée

Bénéficiaires

Directs : 5 800 personnes sur l'ensemble de la filière.

Durée

15 mois

Financement

Fondation de France :
22 261 euros

Protéger une filière locale renommée grâce à la labellisation

Le riz *Böra Maalé* est une variété cultivée selon un savoir-faire traditionnel dans les mangroves de Basse Guinée. Reconnu pour sa qualité, ce riz est très apprécié des consommateurs urbains. L'enjeu pour les acteurs de la filière était de promouvoir une qualité supérieure, de limiter la vente d'autres riz sous le même nom, et d'assurer que la plus-value liée aux caractéristiques du produit leur revienne effectivement. Le Gret et la MGE ont donc accompagné l'émergence d'une organisation interprofessionnelle (le Réseau *Böra Maalé*) qui se charge de la gestion, du contrôle et de la promotion d'une marque collective pour le riz *Böra Maalé*.

Vers l'aboutissement de la démarche qualité

Il s'agira désormais, pour les acteurs de la filière, de développer et renforcer la notoriété de la marque en Guinée et d'identifier les marchés potentiels à développer (bio, équitable indication géographique). D'un point de vue organisationnel, la structure interprofessionnelle doit devenir autonome. Elle doit aussi faciliter la diffusion et l'appropriation de son expérience par les pouvoirs publics. L'objectif est d'arriver à une meilleure prise en compte de l'aval des filières, de la concertation interprofessionnelle, de la démarche qualité et de la promotion du « consommer local » dans les politiques agricoles nationales.

Résultats

- *Revenus* : grâce à l'augmentation des ventes de riz de la marque *Böra Maalé*, la filière a été renforcée et génère une augmentation de revenus des acteurs
- *Autonomie* : les capacités des acteurs du Réseau *Böra Maalé* ont été renforcées, sa pérennité est assurée.
- *Changement d'échelle* : les acquis du projet ont été intégrés dans les politiques publiques, avec la définition d'une stratégie prospective pour l'essor du label et plus globalement de la promotion de la qualité des produits locaux. Une réflexion très poussée a été menée sur un changement d'échelle qui articule les marchés de niche autour d'une marque collective/indication géographique et le développement d'un marché de masse autour d'un riz de qualité mais moins cher que le riz de marque.

Principales activités

- Renforcement des capacités techniques et financières de l'organisation interprofessionnelle en tant qu'entité économique durable ;
- Construction d'une démarche qualité efficace à travers la formation des acteurs de la filière ;
- Réflexions sur les conditions de réussite du changement d'échelle ;
- Collecte d'informations, production de notes et organisation d'actions de plaidoyer auprès des pouvoirs publics ;
- Actions de marketing, de communication et de sensibilisation des consommateurs.

Sénégal

Innover dans la distribution et le stockage

Porteur du projet

Environnement Développement
Action pour la Protection des
Terroirs (Enda Pronat -
Sénégal)
www.endapronat.org

Partenaire principal

Environnement,
Développement et Action en
Europe (France)
www.enda-europe.org

Localisation du projet

Kayar, Diender et Keur Moussa
(Sénégal)

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 1 000 familles

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence Française de
Développement : 49 897 €

Problèmes de débouché et de stockage

Enda Pronat, renforce depuis plusieurs années l'agriculture saine et durable (ASD) dans la région des Niaves. Soutenu par le CFSI pour son initiative de commercialisation de fruits et légumes à Dakar, Enda s'attaque à deux problèmes : un marché limité et le stockage.

Les consommateurs qui s'approvisionnent auprès de ces agriculteurs n'absorbent que 30 % de leur production. De plus, les pertes dues à des structures de stockage inadéquates représentent 20-25 % des produits récoltés.

Une innovation héritée du passé : la voûte nubienne

La stratégie de distribution s'appuie sur deux réseaux de revendeurs différents : des grossistes itinérants (banabanas – qui recevraient de volumes plus grands) pour l'accès aux marchés urbains et des détaillants villageois (relais). Cette démarche agrandira le réseau de distribution qui est actuellement entièrement soutenu par la coopérative Sell Sellal. Concernant le stockage, la voûte nubienne, grâce à sa technique et ses matériaux de construction accessibles, représente une solution fiable, efficace et économique. L'organisation burkinabaise Association voûte nubienne (AVN) a déjà près de 20 ans d'expertise et opère aussi au Sénégal depuis 2013.

Résultats attendus

- *Consolidation* : augmentation des volumes vendus et fidélisation des consommateurs au faible pouvoir d'achat ;
- *Infrastructures* : construction de voûtes nubiennes, permettant d'améliorer le stockage et d'introduire une nouvelle technique de construction ;
- *Capitalisation* : les leçons qui ressortiront de cette expérience seront diffusées au Sénégal.

Activités principales

- Développement de partenariats avec des grossistes et relais villageois ;
- Consolidation des ventes sur les marchés de niche ;
- Communication commerciale ;
- Consolidation des formations et suivi des parcelles ASD ;
- Construction expérimentale de 3 voûtes nubiennes (VN) ;
- Renforcement des capacités des maçons locaux ;
- Formations des producteurs aux techniques de stockage et de conservation ;
- Capitalisation, projections du film sur l'initiative de Sell Sellal et partage de l'expérience sur la VN.

Bénin

Développement de l'offre de légumes de qualité

Porteur du projet

Union régionale des producteurs de l'Atlantique et du Littoral (URP-AL), Bénin

Partenaire principal

Centre international pour la recherche agricole orientée vers le développement (Icra), Pays-Bas
www.icra-edu.org

Localisation du projet

Deux départements du Sud-Bénin (Atlantique et Littoral)

Bénéficiaires

Directs : 210 familles
Indirects : 1800 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 988 €

Le défi de la qualité pour investir les marchés urbains

Les initiatives de maraîchage, souvent menées par des jeunes et des femmes, se développent dans le Sud Bénin. Cependant, les producteurs se trouvent confrontés à d'énormes obstacles : accès restreint à la terre, dépendance aux engrais de synthèse, manque d'infrastructures d'irrigation. Du côté des transformateurs de légumes, le défi principal est la faible disponibilité de produits locaux de qualité. L'enjeu commun des deux groupes est d'accéder aux marchés urbains et périurbains pour écouler leurs productions à des prix rémunérateur.

Concertation au sein des PEA et innovations

Pour que tous les acteurs coopèrent, l'aspect central de l'initiative est la création de trois pôles d'entreprises agricoles (PEA) centrés chacun sur une spéculation : le piment, la tomate et les légumes feuilles. Ainsi, les problèmes de chaque opérateur pourront être discutés en concertation avec toute la filière. L'URP-AL propose, à travers les PEA, des solutions innovantes au niveau de la production (ex : système d'irrigation « goutte à goutte »), de la transformation et de la commercialisation (ex : flyers d'information sanitaires et nutritionnelles).

Résultats attendus

- *Innovation agroécologique* : grâce aux pratiques innovantes adoptées, les maraîchers réduisent de 70 % leur utilisation d'engrais minéral et adoptent au moins une variété légumière endogène résistante à la sécheresse ;
- *Transformation* : grâce aux bonnes pratiques diffusées, les quantités de piment, tomate et légumes feuilles transformées augmentent de 30 % et la qualité sanitaire est améliorée ;
- *Consommation locale* : la quantité de légumes commercialisée augmente de 60 % à un prix accessible pour les classes populaires ;
- *Sensibilisation* : un documentaire sur les acquis du projet est réalisé pour la télévision nationale ;

Activités principales

- Assistance technique aux producteurs et transformateurs ;
- Sensibilisation et promotion de cultures maraîchères auprès des producteurs ;
- Amélioration des systèmes d'irrigation et d'accès aux semences ;
- Appui à l'utilisation d'intrants biologiques ;
- Appui à contractualisation des rapports internes à la filière ;
- Amélioration du visuel et du conditionnement des produits ;
- Appui à l'acquisition d'équipement de transformation ;
- Facilitation de la création et de l'animation des PEA ;
- Sensibilisation à la consommation de légumes de qualité ;
- Suivis d'évaluation et capitalisation (enquêtes, ateliers, portes-ouvertes, vidéos).

Togo

L'huile d'arachide revitalise le Nord-Togo

Porteur du projet

Avenir des jeunes filles de Dapaong (AJFD), France

Une ancienne huilerie de Pana mobilise les femmes

Au Nord-Togo, la rudesse des conditions climatiques et l'épuisement des ressources naturelles accentuent encore la pauvreté des ruraux. Les femmes paient le prix le plus fort, n'ayant pas accès aux facteurs de production (terres, engrais, crédits). Un collectif de femmes de Pana et des villages environnants veut faire revivre une huilerie artisanale pour la production d'aliments dérivés de l'arachide et du karité : huiles, beurres, gâteaux et tourteaux.

Partenaire principal

Organisation régionale pour la promotion sociale et agricole (OREPSA), Togo

Une réhabilitation innovante

L'huilerie acquise en 1995 par une ONG n'a jamais été opérationnelle faute de mesures d'accompagnement. Deux innovations sont au cœur de l'initiative de réhabilitation : l'augmentation des rendements de l'arachide avec des techniques de production biologique et le conditionnement des produits finis pour garantir leur fraîcheur. Le marché est porteur car la présence de graisses alimentaires de très mauvaise qualité sanitaire a été signalée à plusieurs reprises par les autorités togolaises. Les femmes organiseront des journées portes ouvertes pour faire connaître leur offre. Les débouchés visés sont à la fois les marchés ruraux environnants (Naki, Barkoissi) et la ville de Dapaong.

Localisation du projet

Pana (Régions des savanes, préfecture de l'Oti), Togo

Bénéficiaires

Directs : 45 familles
Indirects : 950 familles
Femmes : 45

Résultats attendus

- *Production* : Les femmes atteignent un rendement de 1 280 kg d'arachide à l'hectare contre 600/700 kg habituellement dans la région ;
- *Structuration* : Les productrices et transformatrices d'arachide et de karité s'organisent en société coopérative (SCOOP) ;
- *Transformation* : l'huilerie artisanale de Pana est réhabilitée, équipée et remise en fonction ;
- *Commercialisation* : les ventes mensuelles atteignent 150 litres d'huile d'arachide, 450 kilos de gâteaux d'arachides, 200 litres de beurre de karité).

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 29 674 €

Activités principales

- Organisation et tenue de l'Assemblée Générale de la SCOOP ;
- Réparation et remise en état de l'huilerie ;
- Formation des productrices/transformatrices ;
- Équipement en matériel de transformation et de transport ;
- Alphabétisation des productrices/transformatrices ;
- Création de points de vente sur marchés ruraux et à Dapaong en lien avec les autorités locales ;
- Organisation des journées de dégustation et d'apprentissage de techniques de production bio.

Togo

Formation professionnelle et compétitivité de la filière oignon

Porteur du projet

Fédération nationale des maisons familiales de formation rurale du Togo (FMFRT)

Partenaire principal

Union nationale des maisons familiales rurales d'éducation et d'orientation (UNMFREO), France
www.mfr.asso.fr

Localisation du projet

Dapaong (Régions des Savanes, préfecture de Tône), Togo

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 1000 familles
Femmes : 50
Jeunes (15-20 ans) : 30

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement ;
29 705 €

Un produit massivement importé

L'oignon est un produit très consommé au Togo. Les conditions climatiques du Nord du pays sont très adaptées à sa culture mais l'oignon togolais ne parvient pas à satisfaire la demande pour diverses raisons : production et stockage insuffisants mais aussi utilisation massive d'engrais chimiques qui limite sa conservation. Lors d'un premier projet, les progrès au niveau du rendement, de l'écoulement et, par conséquent, des revenus des opérateurs locaux ont été prometteurs et motivants pour les opérateurs. Cette initiative vise à donner continuité à ces efforts.

Agroécologie, stockage et coopérative

Pour que la filière oignon décolle, les enjeux clefs sont la qualité du produit et une présence prolongée du produit sur les marchés. Dans ce but, le projet prévoit la diffusion de techniques agroécologiques durables, à travers des ateliers d'apprentissage, parmi les professionnels du secteur et la mise en place d'une unité de conservation à grande échelle. Pour faciliter la commercialisation, les producteurs du secteur se réunissent en coopérative.

Résultats attendus

- *Formation et accompagnement*: les acteurs ont les capacités pour mettre en œuvre le processus de production agroécologique ;
- *Infrastructure* : construction d'un magasin de stockage pouvant alimenter le marché national avec 50 tonnes par an et sur une période de commercialisation allongée d'au moins 3 mois ;
- *Structuration* : les acteurs de la filière sont structurés dans une coopérative (SCOOP) ;
- *Revenus* : L'oignon stocké est vendu 3 fois plus cher qu'au moment de la récolte et les revenus des producteurs augmentent de 30 %.

Activités principales

- formation de 4 moniteurs sur les techniques de production durable l'oignon ;
- formation de 100 producteurs jeunes et femmes sur la production d'oignon agro écologique, la gestion de la fertilité des sols, les principes coopératifs ;
- octroi des kits de production d'oignon (semences, bio fertilisants) ;
- accompagnement de la commercialisation de l'oignon ;
- accompagnement au démarrage d'une coopérative, organisation de l'assemblée générale constitutive et partage expérience avec les acteurs de la localité ;
- introduction des notions d'épargne/crédit et mise en relation avec l'institution de microfinance FUCEC à Dapaong pour des crédits de campagne ou du warrantage ;
- émissions radiophoniques publicitaires.

Mali

Une nouvelle génération d'aviculteurs

Porteur du projet

Union nationale des maisons familiales rurales du Mali (UNMFR-M)

Partenaire principal

Union Nationale des Maisons Familiales Rurales d'Éducation et d'Orientation (UNMFREO), France
www.mfr.asso.fr

Localisation du projet

Baye et Fatoma (région de Mopti), Kalabougou (région de Ségou), Mali

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 1 000 familles
Femmes : 50
Jeunes (15-20 ans) : 30

Durée

33 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 42 263 €

Productivité insuffisante et manque de structuration

L'aviculture malienne n'a pas encore pu se doter des capacités nécessaires pour augmenter sa productivité, la commercialisation et les revenus des opérateurs : vaccination et prophylaxie sont rares et des techniques d'élevage dépassées et inefficaces dominent le secteur. Ces faiblesses empêchent de développer une filière qui réponde à la fois à une demande urbaine croissante et aux besoins des producteurs.

Former une nouvelle génération d'éleveurs

Les jeunes ruraux déscolarisés sont la cible du projet. L'enjeu principal est la formation d'une nouvelle génération d'éleveurs qui contribue au développement d'une filière avicole solide et rémunératrice. La formation en alternance entre enseignement de techniques de production/commercialisation et l'immersion en milieu professionnel est au cœur de l'action. De plus, le projet vise à exploiter la proximité de ces exploitations avec les centres urbains, de façon à faciliter la création de circuits courts pour l'écoulement des produits vers les villes.

Résultats attendus

- *Formation et accompagnement* : les jeunes suivent un parcours d'apprentissage qui leur permet de démarrer la production ;
- *Structuration* : les jeunes s'organisent en coopératives pour mieux s'intégrer dans la filière et commercialiser leur produit ;
- *Capitalisation et essaimage* : les leçons apprises sont diffusées et accompagnées par une activité de sensibilisation et promotion auprès de communautés intéressées.

Activités principales

- sessions de formation des moniteurs ;
- ingénierie de formation pour adapter la formation à chaque territoire ;
- dotation des apprenants pour le démarrage de leur élevage ;
- suivi des jeunes formés dans leur exploitation ;
- réseautage des différents acteurs de la chaîne de commercialisation, en zones rurales et urbaines ;
- organisation des coopératives pour le marketing et la distribution locale et urbaine ;
- réalisation d'un documentaire sur le parcours de 3 jeunes formés ;
- production d'une étude de capitalisation ;
- confection d'outils de communication ;
- sensibilisation de communes rurales et urbaines.

Burkina Faso

Nouveaux défis pour le niébé : durabilité et diversification

Une expérience décennale

Porteur du projet

Association Fert, France
www.fert.fr

Partenaire principal

Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise agriculture et artisanat (APME2A), Burkina Faso
www.apme2a.net

Localisation du projet

Pissila, Région Centre-Nord, Province de Sanmatenga (Burkina Faso)

Bénéficiaires

Directs : 750 familles
Indirects : 3 750 familles
Femmes : 2 250
Jeunes (15-20 ans) : 400

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Depuis 2003, les paysans se sont organisés en union départementale de producteurs de niébé (UDPN). Grâce à cette structuration, le rendement du niébé a augmenté et l'UDPN compte aujourd'hui plus de 2 000 membres, pour la plupart des femmes. Malgré ces progrès, des difficultés subsistent : les sols sont dégradés et les pratiques agroécologiques sont encore jugées trop contraignantes pour les petits producteurs en situation d'insécurité foncière et alimentaire. De plus, l'UDPN ne commercialise que du niébé grain et l'union s'interroge sur les possibilités de diversifier la production et ainsi les débouchés.

Nouvelle approche agroécologique et pain au niébé

Pour atteindre ces objectifs, la filière s'appuie sur deux innovations : une nouvelle méthode d'élaboration de pratiques agroécologiques et l'introduction de la farine de niébé dans la composition du pain local. Le volet agroécologique se développe à travers des ateliers de travail menés par les producteurs. Ces derniers créent eux-mêmes les outils les plus efficaces adaptés à leur contexte. L'introduction de farine de niébé contribue à réduire la dépendance du blé importé et enrichi en protéines le pain local. Une telle opération doit ouvrir de nouveaux débouchés et créer de nouvelles compétences dans la filière, notamment dans la transformation et le conditionnement.

Résultats attendus

- *Programmation participative* : les producteurs participent activement à la définition des pratiques agricoles ;
- *Consommer local* : l'offre s'enrichit d'un produit visant le marché local : 70 tonnes de farines de niébé sont commercialisées par an, 50 % des boulangers utilisent la farine de niébé ;
- *Capitalisation* : les leçons apprises sont capitalisées et diffusées ;

Activités principales

- animation d'échanges par l'Union auprès des groupements sur l'agroécologie ;
- voyage d'échanges auprès d'OP ayant déjà une démarche agroécologique ;
- atelier d'échanges sur la démarche agroécologique ;
- rencontres de réflexion sur le dispositif d'accompagnement des producteurs de l'union ;
- mise en place du Comité transformation ;
- étude de modélisation, de marché et d'un plan d'affaires triennal sur la transformation en farine ;
- création d'une unité de transformation ;
- expérimentation de l'introduction du niébé dans le pain avec les boulangers locaux ;
- réalisation d'un film documentaire sur les innovations ;
- organisation d'une foire promotionnelle des produits transformés à base de niébé.

Burkina Faso

Organiser les filières vivrières autour de Koudougou

Porteur du projet

Autre Terre asbl (AT),
Belgique
www.autreterre.org

Partenaire principal

Association Le Baobab,
Burkina Faso

Localisation du projet

Koudougou, Région
Centre-Ouest, Province de
Boulkiemdé, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 1 115 familles
Indirects : ville de
Koudougou (pop. 90 000)
Jeunes (15-20 ans) : 200
Femmes : 915

Durée

32 mois

Financement

CFSI/ Agence Française de
Développement : 49 745 €

Standards inadéquats et secteur morcelé

Les producteurs de céréales, légumes et karité des zones périurbaines de Koudougou (3ème ville du pays) sont nombreux, mais ils ne sont pas parvenus à se structurer en réseaux ni à créer des liens avec les transformateurs et commerçants locaux. De plus, les consommateurs urbains préfèrent souvent les produits importés du fait de la mauvaise image des produits locaux (souvent associée à l'absence de conditionnement). Le potentiel du secteur agricole de la région reste largement sous-exploité.

Production biologique, réseautage et diversification

Le projet s'appuie sur trois axes d'intervention innovants. Tout d'abord, la création d'une filière biologique en lien avec deux unités de transformation, quatre points de vente et une stratégie marketing adaptée. Ensuite, l'ouverture d'espaces de discussion et de concertation entre les opérateurs des filières. Enfin, la diversification et la montée en gamme des produits (confirmée par la certification bio et un meilleur conditionnement) seront des atouts pour conquérir les marchés de Koudougou mais aussi de la capitale Ouagadougou, située à une centaine de kilomètres.

Résultats attendus

- *Renforcement des filières* : création des relations reliant les maillons des filières et modernisation des équipements et des techniques de production ;
- *Qualité* : l'agro écologie et un conditionnement/emballage adéquat améliore la qualité et quantité du produit mis sur le marché ;
- *Expansion et diversification* : la gamme de produit augmente (couscous de mil, pâte d'arachide, soumbala, savons, pommades, confitures de pain de singe, biscuits de céréales, tomates séchées...) et la production arrive sur de nouveaux marchés ;

Activités principales

- formation de 15 producteurs et 35 productrices (1 représentant par OP) en techniques agroécologiques ;
- formation de 10 producteurs et 40 productrices en techniques de production et de conservation des semences paysannes ;
- certification « bio » des produits de 36 organisations paysannes par le CNABio ;
- augmentation de la production de l'unité de transformation de produits agricoles et forestiers de Koudougou et création d'une nouvelle unité à Ouagadougou ;
- diversification des produits transformés pour le marché local ;
- formation des 15 membres des unités en agro transformation ;
- organisation de deux rencontres par an d'échange entre producteurs/trices, transformatrices et consommateurs pour avoir un équilibre entre la demande et l'offre ;
- rencontre d'autoévaluation annuelle ;
- ouverture de 4 points de vente des produits transformés ;
- production et diffusion 2 émissions radiophoniques et publiportages par an.

Mauritanie

Plateformes d'innovation paysanne

Une région agricole qui importe son alimentation

Porteur du projet

Gret, France
www.gret.org

Le Guidimakha est la région la plus agricole du pays mais elle souffre d'un manque flagrant d'accompagnement en agriculture. Cette faiblesse a conduit de nombreux bailleurs à investir en infrastructures d'irrigation et à distribuer équipements et intrants. Mais ces projets ont souvent fait l'impasse sur le conseil agricole, la structuration des acteurs et la commercialisation. Les marchés alimentaires restent approvisionnés par les importations. 90 % de la production locale est autoconsommée.

Partenaire principal

Ladji Hamadi (LH) dit "Soninkara", Mauritanie

Impliquer les paysans dans les décisions

Ladji Hamadi et le Gret collaborent à la mise en place d'innovations décidées collégalement selon l'approche de la plateforme d'innovation. Les plateformes d'innovation jouent un rôle de plateau de concertation et d'échange entre acteurs de la filière. Ainsi, la coopérative a pu étendre sa période de culture et de mise en marché de manière inédite pendant la contre-saison chaude où la demande est très forte. L'expérience de Ladji Hamadi peut s'étendre à d'autres coopératives. L'échange entre pairs sera essentiel pour expliquer la démarche des plateformes d'innovation et éviter les malentendus dans une région où les interventions des ONG se résument souvent à des distributions de matériel.

Localisation du projet

Arr, Ajar et Ould Mbonyn, région de Guidimakha, Mauritanie

Bénéficiaires

Directs : 1500 familles
Indirects : 39 000
Femmes : 1500

Résultats attendus

- *Production maraîchère* : doublement des surfaces cultivées (9 ha) et implication de plus de 1 500 paysans ;
- *Structuration et autonomie* : des coopératives maraîchères se constituent progressivement en réseau, elles produisent 7 variétés de semences maraîchères ;
- *Disponibilité des produits et revenus* : les paysans fournissent les marchés locaux (bourgs ruraux) en plus grande quantité et sur une période allongée de 6 mois, leurs revenus augmentent de 20 % ;
- *Plaidoyer* : le rôle des conseillers agricoles dans le renforcement des filières maraîchères locales est reconnu.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France
50 000 €

Activités principales

- conseil agricole auprès des coopératives maraîchères et des maraîchers individuels ;
- tests et démonstrations en milieu paysan sur les pratiques agro écologiques ;
- appui matériel ponctuel pour réduire le risque lié à l'innovation ;
- visites d'échange et d'étude à l'intérieur de la zone d'intervention et en dehors ;
- mise en relation avec les commerçants locaux ;
- suivi des marchés locaux mis à profit des producteurs maraîchers ; - atelier avec des acteurs locaux (ONG, collectivités locales, services techniques) sur le rôle du conseiller agricole dans la démarche d'innovation.

Niger

Relancer le secteur laitier nigérien

Opérateurs dynamiques, mais isolés

Porteur du projet

Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement (Iram), France
www.iram-fr.org

Le Niger dépend à 80 % des importations pour satisfaire sa demande en lait. Le secteur laitier est cependant très prometteur : de nombreux élevages entourent la capitale Niamey et la ville dispose d'un réseau de transformation laitière très dynamique. Malgré ces aspects positifs, la filière laitière présente de nombreuses fragilités : basse qualité du lait, pas d'accès aux intrants et manque de liens solides entre producteurs et transformateurs.

Interface entre petits producteurs et industrie

Partenaire principal

Association nigérienne pour la dynamisation des initiatives locales (Karkara), Niger
www.karkara.org

En 2008 et 2012, des organisations de producteurs locaux ont décidé d'exploiter le potentiel du secteur et ont créé deux centres laitiers de collecte. Ces structures sont aussi des points d'approvisionnement pour le bétail, des lieux de concertation paysanne et un point de raccord avec l'aval, notamment un transformateur industriel, SOLANI. Le projet s'inscrit dans une stratégie de long terme avec l'industrie laitière qui s'approvisionne auprès des centres de collecte et développe une gamme de produits 100 % locaux.

Localisation du projet

Région de Niamey (Niger)

Résultats attendus

- *Formation et accompagnement* : les centres de collecte deviennent le centre névralgique de la filière laitière (accès aux intrants, commercialisation du produit, formations) ;
- *Marché* : les nouveaux produits « 100 % locaux » prennent au minimum 5 % de part de marché à Niamey et donnent de l'élan au secteur ;
- *Revenus* : la contractualisation sécurise les rapports entre acteurs avec une juste répartition de la valeur ajoutée et plus de 2/3 des femmes productrices sont satisfaites des changements induits.

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles
Femmes : 1 000
Jeunes (15-20 ans) : 800

Activités principales

- mise en place d'un système « lait contre intrants » pour faciliter l'accès à l'alimentation et aux produits d'hygiène et vétérinaires ;
- structuration des producteurs et collecteurs autour des centres de collectes ;
- étude nutritionnelle approfondie au niveau des foyers en début de projet ;
- mise en place de deux centres additionnels (4 en tout), formation des personnels des centres de collecte ;
- mise en place et animation d'un cadre de concertation entre les acteurs de la filière laitière ;
- appui à la contractualisation entre centres et transformateur industriel, suivi de respect des termes des contrats ;
- appui au développement, au lancement, à la commercialisation et au contrôle (traçabilité) de produits laitiers locaux.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Togo

Valorisation d'un riz du terroir

Porteur du projet

Élevages sans frontières (ESF), France
www.elevagessansfrontieres.org

Partenaire principal

Consortium entre élevages et solidarité des familles au Togo et Groupe chrétien de recherche action pour la promotion Humaine (ESF/GRAPHE), Togo

Localisation du projet

Cantons de Bolou et Agbélouvé, Préfecture de Zio, Région Maritime, Togo

Bénéficiaires

Directs : 1 125 familles
Indirects : 5 000 familles
Femmes : 621
Jeunes (15-20 ans) : 150

Durée

32 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 48 000 €

Rendement faible et environnement fragilisé

La riziculture des bas-fonds est une activité cruciale pour la sécurité alimentaire du Togo (72 % de la production de riz du pays). Mais les techniques agricoles actuelles dégradent l'environnement et le rendement reste plutôt faible (2,6 t/ha contre un potentiel de 4 t/ha). Parmi les obstacles majeurs figurent le manque de maîtrise de l'eau et des engrais biologiques, et donc la dépendance aux intrants chimiques. Les riziculteurs arrivent rarement à dépasser le stade d'autoconsommation.

Promotion commerciale et innovation technologique

Pour conquérir de nouveaux marchés, le projet vise à modifier le modèle de commercialisation du riz. Tout d'abord, la distribution se déroulera à travers des circuits courts gérés par des coopératives de producteurs. Puis, la création d'une marque de riz local, associé à un terroir et à une plus haute qualité, garantira une présence stable sur le marché et reconnaissable par les consommateurs. Une innovation technologique, le système de riziculture intensif (SRI), assurera que ces standards seront respectés. Cette méthode se fonde sur des techniques agro écologiques grâce à l'intégration de petits ruminants pour augmenter la disponibilité de fumier.

Résultats attendus

- *Sécurité alimentaire*: le SRI garantit une augmentation des rendements des terrains ;
- *Qualité et accès* : un riz labellisé et de qualité est disponible aux consommateurs urbains ;
- *Structuration* : les producteurs s'organisent en coopératives et améliorent leur techniques de plaidoyer/lobbying ;

Activités principales

- Sensibilisation de 2 500 riziculteurs à la méthode SRI et formation de 1 125 riziculteurs sur le SRI et 120 riziculteurs à l'élevage améliorée ;
- Organisation de 2 visites d'échange sur le SRI et l'étuvage du riz après des coopératives et des ESOP ;
- Installation des 45 parcelles comme champ-école et conduite de la recherche-action participative ;
- Appui à l'installation dans 35 élevages et à la constitution de 60 cheptels de petits ruminants via le principe du microcrédit ;
- Elaboration du cahier des charges et de la démarche qualité de la marque locale ;
- Formation de l'union de coopératives aux techniques de transformation et commercialisation ;
- Certification des produits « Maman Zio » par l'Institut technique de recherche agronomique (ITRA) ;

Togo

Promouvoir la visibilité et la disponibilité des produits locaux

Porteur du projet

Acting For Life (AFL),
France

www.acting-for-life.com/fr/

Partenaire principal

Organisation pour
l'alimentation et le
développement local
(Oadel), Togo

<http://www.oadel.org/>

Localisation du projet

Régions Maritime,
Plateaux, Centrale, Kara et
Savanes

Villes de Lomé et Kara

Togo

Bénéficiaires

Directs : 5 000 familles

Femmes : 4 000

Jeunes (15-20 ans) : 750

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de
Développement : 30 000 €

De la productivité à la commercialisation

Le gouvernement et de nombreux bailleurs de fonds ont promu plusieurs initiatives de renforcement de la production agricole au Togo. Cependant, les politiques de développement rural butent sur l'absence de circuits de distribution rémunérateurs. Les produits locaux sont très peu accessibles (seules trois boutiques à Lomé se spécialisent dans leur vente). De plus, des techniques d'emballage inadéquates rendent ces produits peu attractifs, ce qui diminue leur capacité à accéder à de nouveaux marchés.

Circuits courts et sensibilisation des consommateurs

La stratégie du projet se fonde principalement sur trois innovations. Tout d'abord, promouvoir l'accès des produits aux consommateurs en développant des circuits courts. Deuxièmement, une amélioration de la qualité, certifiée par l'État : les importations non seulement sont beaucoup plus facile à repérer, mais elles ont encore un grand avantage d'attractivité par rapport aux produits locaux. En dernier lieu, pour vaincre la méfiance du grand public, des activités de sensibilisation (ateliers de cuisine, projections-débat) sont menées.

Résultats attendus

- *Qualité* : les transformateurs se professionnalisent et sont appuyés dans la mise en marché de leurs produits (objectif de 30 produits avec conditionnement renouvelé et obtention du certificat de salubrité pour 20 nouveaux produits) ;
- *Accessibilité* : A Lomé, 100 nouveaux points de vente proposent des produits locaux ;
- *Sensibilisation* : les populations sont sensibilisées aux enjeux de la souveraineté alimentaire et à la consommation des produits locaux ;
- *Pérennisation* : un dossier plaidoyer est constitué et les décideurs politiques ont pris des mesures concrètes en faveur des produits locaux.

Activités principales

- Production et diffusion d'outils de communication sur les produits locaux ;
- Démultiplication du Festival ALIMENTERRE dans la région de la Kara ;
- Organisation d'ateliers de cuisine ;
- Appui des transformateurs à la démarche qualité et à la certification ;
- Formation des transformateurs en gestion et commercialisation ;
- Appui à la distribution des produits locaux dans les boutiques ;
- Élaboration et diffusion d'une étude sur les comportements alimentaires à Lomé ;
- Plaidoyer pour le consommateur local auprès des décideurs politiques (Ministères) ;
- Publication d'articles et atelier de partage des leçons apprises.

Bénin

Moderniser l'aviculture béninoise

Activité répandue, méthodes vétustes

Porteur du projet

Union régionale des producteurs du Mono et du Couffo (URP-MC), Bénin

L'aviculture est une activité répandue du Bénin. Sa contribution protéinique est essentielle dans l'alimentation et elle joue le rôle de compte épargne pour les paysans qui vendent leurs volailles en cas de besoin. Cependant, le secteur a du mal à se développer du fait de techniques d'élevage inefficaces : mauvaises conditions d'habitat, d'hygiène et de santé animale, difficulté d'approvisionnement en alimentation et intrants.

Partenaire principal

Jeunesse en détresse (JED) / Jugend in not, Suisse
jeunesse-en-detresse.ch/

Qualité du produit et démarche marchande

Deux innovations sont au cœur de ce projet. Premièrement, assurer la qualité de la production avicole en introduisant des dispositifs de vaccination et d'hygiène. Dans ce cadre, l'objectif est aussi d'améliorer le savoir-faire des éleveurs en mettant à jour leur équipement et techniques de travail. L'étape suivante est la formation des éleveurs aux logiques du marché. Cet effort incitera les producteurs à s'organiser autour d'un mécanisme de vente collective de manière à mieux satisfaire la demande urbaine de leurs produits, tout en leur garantissant des prix rémunérateurs.

Localisation du projet

Communes de Houéyogbé et Toviklin (département du Mono)

Communes de Bopa et Djakotomey (département du Couffo)

Bénin

Résultats attendus

- *Modernisation* : 8 000 petits aviculteurs familiaux accèdent aux intrants vétérinaires/alimentaires et aux techniques de gestion économique de leur élevage ;
- *Commercialisation* : les aviculteurs améliorent la mise en marché de leurs produits et assurent un approvisionnement équitable des marchés urbains.

Bénéficiaires

Directs : 10 000 familles
Indirects : 50 000 familles
Femmes : 7 500
Jeunes (15-20 ans) : 2 500

Activités principales

- Mise en place et gestion par le Conseil Régional des Eleveurs (CRE) d'une unité de production et de commercialisation de provendes ;
- Mise en place, renforcement et opérationnalisation d'un dispositif de Vaccinateurs Villageois de Volaille (VVV) ;
- Accompagnement des aviculteurs pour l'amélioration des conditions d'élevage ;
- Accompagnement des aviculteurs pour l'amélioration de la performance de leurs élevages à travers la mise en place et la gestion d'une banque de géniteurs ;
- Création d'une démarche – qualité sur l'aviculture familiale améliorée et formation des acteurs ;
- Mise en place d'un système opérationnel d'information de marchés sur les produits de l'aviculture familiale améliorée ;
- Organisation de la vente groupée des produits de l'aviculture familiale améliorée sur les marchés de vente.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 500 €

Bénin

Valoriser et protéger les productions locales

Le gouvernement s'engage

Porteur du projet

Plateforme nationale des organisations paysannes et de producteurs agricoles du Bénin (Pnoppa), Bénin www.pnoppa-benin.org

Partenaire principal

Diversité et Développement (D&D), France
diversity-development.com

Localisation du projet

Bénin

Bénéficiaires

Directs : 10 000 familles
Indirects : 2 000 000 familles
Femmes : 4 000
Jeunes (15-20 ans) : 1 000

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 49 595 €

Au Bénin l'agriculture représente l'activité principale de ses habitants et contribue fortement au PIB national. Cependant, elle n'arrive pas à assurer des revenus suffisants aux paysans et à garantir la sécurité alimentaire du pays. En 2012, les autorités ont décidé d'introduire le plan stratégique de relance du secteur agricole (PSRSA). Cette manœuvre vise, d'un côté, à promouvoir des techniques de production plus efficaces et durables et, de l'autre, à assurer la compétitivité et l'accès aux marchés grâce à la promotion des filières agricoles.

Innovation et valorisation

Les interventions du projet s'inscrivent dans le cadre des initiatives menées par le gouvernement. Tout d'abord, les plateformes d'innovations (PI), regroupant les parties prenantes autour d'une chaîne de valeur, représentent une nouveauté cruciale au Bénin. Ce système participatif de concertation et de discussion facilitera les diagnostics, l'exploration des opportunités et la recherche de solutions. Ensuite, les indications géographiques (IG) sont un outil qui vise à valoriser et promouvoir les produits d'un terroir tout en assurant leur qualité et la transparence des techniques de production. Au sein du projet, l'ananas pain de sucre et le wagashi (fromage de lait de vache) feront l'objet d'une demande d'IG.

Résultats attendus

- *Structuration* : les PI sont fonctionnelles et ses acteurs sont plus efficaces et productifs ;
- *Valorisation* : le wagashi et l'ananas pain de sucre sont valorisés à travers leur inscription en IG ;
- *Sensibilisation* : des mesures incitatives sont prises pour favoriser la consommation de wagashi et d'ananas pain de sucre produits localement.

Activités principales

- mise en place des champs d'apprentissage par PI ;
- réalisation de l'état des lieux au niveau de chaque catégorie d'acteurs ;
- élaboration des plans d'actions des PI ;
- mise en place de champs d'apprentissage ;
- sensibilisation sur l'IG ;
- lancement du processus d'enregistrement des produits en IG ;
- élaboration d'une stratégie de plaidoyer ;
- médiation envers les autorités ;

Mali

Kiosques de restauration à Kati et Bamako

Porteur du projet

Initiatives – Conseils - Développement (ICD), Mali
www.icdmali.net

Partenaire principal

Centre international de développement et de recherche (CIDR), France
www.cidr.org

Localisation du projet

Kati – région de Koulikoro, Mali

Bénéficiaires

Directs : 300 familles
Indirects : 650 familles
Femmes : 300

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 50 000 €

L'Esop des avicultrices : une réalité prometteuse

Depuis 2014, le programme Pafao soutient les efforts d'éleveuses de volaille du cercle de Kati : d'un côté, il s'agit d'améliorer la productivité et la présence marchande des éleveuses et, de l'autre, de proposer des produits accessibles aux couches urbaines moins aisées. L'ESOP constitue l'interface entre les groupements et le marché qui produit sur Bamako les poulets fumés et les volailles prêtes à cuisiner.

Diversification de la production de l'Esop et réseau de restauration rapide

L'ESOP constitue l'interface entre les groupements et le marché. À travers le contrat de collaboration négocié, les prix seront établis pour rendre accessibles les produits aux consommateurs urbains pauvres. En amont, les éleveuses diversifient leurs activités avec la cuniculture. Le nombre d'éleveuses formées passe de 100 à 300. En aval, les innovations concernent la gamme de produits, qui sera plus variée (ventes de petits pièces de poulets/lapins et nouvelles recettes) et visera les classes populaires s'alimentant à l'extérieur (kiosques de restauration rapide).

Résultats attendus

- *Consolidation de la filière petit élevage* : augmentation de la production et de la productivité ; renforcement du partenariat avicultrices – Esop volaille ;
- *Diversification et accès au marché* : développement des gammes de produits accessibles aux consommateurs urbains pauvres ;
- *Capitalisation* : capitaliser et diffuser les connaissances acquises sur les innovations ayant un potentiel de changement d'échelle.

Activités principales

- formation des groupements des femmes et du personnel de l'Esop sur les techniques de négociation et de contractualisation ;
- mise en place de points de vente de proximité fonctionnels ;
- formation du personnel de la structure de commercialisation aux processus de fabrication des gammes de produits transformés ;
- sensibilisation des consommateurs pauvres par rapport aux nouveaux produits à travers des canaux de communication de proximité ;
- organisation des ateliers locaux d'échanges et de validation du modèle d'accès des consommateurs urbains pauvres aux produits issus de l'élevage traditionnel d'espèces à cycle court.

Sénégal

Initiatives alimentaires responsables et durables

Étudier et promouvoir le « Consommer local »

Porteur du projet

Réseau des acteurs de la formation agricole et rurale du Sénégal (Farsen), Sénégal

Partenaire principal

Recherche et évaluation de solutions innovantes et sociales (Resolis), France
www.resolis.org

Localisation du projet

Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 1 000 familles
Indirects : 3 000 familles
Femmes : 300
Jeunes (18-23 ans) : 100

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 50 000 €

Les deux derniers gouvernements ont à plusieurs reprises cherché à atteindre l'autosuffisance en riz et autres produits de base. Les résultats ont toujours été insatisfaisants. Le projet vise à étudier, au sein de l'économie sénégalaise, le « Consommer local ». En étudiant les systèmes alimentaires territorialisés (SAT), l'enjeu est de promouvoir la consommation de produits locaux et d'apporter des connaissances qui puissent nourrir les politiques publiques d'autosuffisance alimentaire nationale.

Un diagnostic plus précis du « Consommer local »

Au vue de la complexité des enjeux et des résultats décevants des politiques menées jusqu'à présent, le projet envisage d'améliorer la compréhension des dynamiques agricoles. Par conséquent, les innovations consistent à mesurer l'impact des politiques nationales dans un contexte de mondialisation et rénover les programmes de formation agricole en soulignant surtout les enjeux liés au consommer local. Un dernier axe d'intervention est la sensibilisation des populations au « consommer local » et le plaidoyer vis-à-vis des décideurs politiques.

Résultats attendus

- *connaissance approfondie* : au moins 75 IARD (Initiatives alimentaires responsables et durables) sont couvertes par les études de caractérisation et capitalisation ;
- *plaidoyer* : les résultats des recherches sur les initiatives sont internalisés dans les politiques au niveau national et local ;
- *appropriation des innovations par l'enseignement publique* : les écoles de formation, les OP/ONG et les élus locaux définissent et conduisent ensemble des recherches innovantes.

Activités principales

- coordination et supervision des activités de recherche et d'évaluation ;
- rédaction d'un document de référence sur les systèmes alimentaires territorialisés ;
- appui aux initiatives de valorisation des résultats des recherches ;
- animation de rencontres pédagogiques et ateliers de réformes des programmes de formation agricole.

Guinée

Les transformatrices adaptent leurs produits au marché

Une région fertile avec d'énormes pertes de denrées

Porteur du projet

Coopération atlantique
Guinée 44 (CA-G44),
France www.cooperation-atlantique.org

Partenaire principal

Fédération des organisations paysannes de Basse Guinée (FOP-BG), Guinée
www.fop-bg.org

Localisation du projet

Commune de Kolaboui (Préfecture de Boké), Guinée

Bénéficiaires

Directs : 64 familles
Indirects : 177 familles
Femmes : 64
Jeunes (18-23 ans) : 5

Durée

12 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 15 000 €

La communauté rurale de Kolaboui souffre d'insécurité alimentaire récurrente. Malgré son climat, qui favorise la production agricole, et sa proximité avec des villes et des centres miniers, les femmes de la coopérative locale n'arrivent pas à satisfaire les besoins de base de leurs familles. La cause principale de cette situation est la faiblesse des procédés de transformation et conservation des produits. Les productrices sont obligées de vendre à bas prix après la récolte et environ 40 % de la production est perdue. Ces pertes concernent le riz et le maïs, mais aussi et surtout les fruits et légumes.

Renouveau technique, organisationnel et commercial

Les agricultrices se forment aux techniques de conditionnement et de conservation pour garantir la qualité et proposer des nouveaux produits adaptés aux habitudes alimentaires. Pour assurer l'écoulement des produits, un autre enjeu est la création de partenariats commerciaux visant à solidifier toute la filière (de la coopérative jusqu'au commerçants). Enfin, cette initiative envisage d'expérimenter un dispositif qui mette en contact direct les productrices et les consommateurs, de façon à les sensibiliser aux productions locales par rapport aux produits importés.

Résultats attendus

- *Transformation* : la coopérative dispose des compétences techniques nécessaires pour la transformation et la conservation des principaux produits locaux;
- *Commercialisation* : la coopérative est capable de développer des activités de promotion/marketing et de développer de nouveaux partenariats techniques et financiers ;
- *Grandissement* : la Coopérative dispose de compétences pour saisir les opportunités de marchés.

Activités principales

- formation des membres de la Coopérative aux techniques de transformation et de conservation des produits locaux ;
- création et développement des relations commerciales avec les producteurs locaux et des boutiques de commerce des principales villes ;
- formation et accompagnement au fonctionnement d'une coopérative ;
- formations en marketing et en communication ;
- développement de cadres de partenariats de commercialisation ;
- participation à des foires et à des expositions ;
- formations à la gestion et à l'entretien des équipements ;
- étude de marché des produits locaux.

Mali

Centres de formations et appui étatique

Urgence alimentaire et fragilité productive

En 2014, sur interpellation de l'Etat malien, le Grdr a distribué une aide alimentaire d'urgence dans les 35 villages de la commune de Sagabala. Dans cette commune vulnérable de la région de Koulikoro, 73,5% des jeunes ont moins de 40 ans.

Dans le cadre du programme d'appui à l'insertion des jeunes ruraux (FIER), une Maison Familiale Rurale a été mise en place en 2016, les difficultés qu'elle rencontre (absence de centre d'apprentissage pratique, manque de ressources propres, peu de moyens pour l'installation des jeunes sortants ne permettent pas d'insérer durablement les jeunes sortants. De plus, la non-reconnaissance de la MFR de la part de l'Etat malien en limite fortement les capacités financières et l'impact. En dehors de la saison des pluies, la production agricole se limite à des activités de subsistance menées sur une période limitée (décembre – mars).

Porteur du projet

Grdr Migration-citoyenneté-développement (Grdr), France www.grdr.org

Partenaire principal

Union nationale des maisons familiales rurales (UNMFR), Mali

Localisation du projet

Commune de Sagabala (Région de Koulikoro – Mali)

Bénéficiaires

Directs : 1 600 familles

Indirects : 332 972 familles

Femmes : 1 476

Jeunes : 150

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

La MFR au centre du projet

Afin d'obtenir des résultats durables, la MFR joue un rôle clef pour la communauté rurale locale. Le projet envisage de renforcer son activité d'information et de formation de jeunes sur l'agriculture durable, la transformation, la commercialisation, le marketing et la promotion du consommateur local. En parallèle, la MFR portera des initiatives de plaidoyer auprès de l'Etat pour favoriser sa reconnaissance légale (agrément). Enfin, pour assurer un écoulement des produits, le projet s'engage dans un processus de contractualisation et de développement de circuits courts de distribution.

Résultats attendus

- *Formation* : les jeunes maîtrisent et appliquent les techniques de transformation, de conservation et de commercialisation des produits biologiques ;
- *Rentabilité* : les femmes maraîchères bénéficient de revenus complémentaires grâce à l'amélioration et la diversification de leurs activités ; le modèle économique de la MFR est renforcé à travers l'installation d'une unité de transformation en gestion directe
- *Capitalisation* : la concertation entre les acteurs est animée et les résultats du projet sont capitalisés et diffusés ;

Activités principales

- Renforcement de la MFR par la conception de nouveaux modules sur la production, la transformation et la commercialisation ;
- Installation d'une parcelle de démonstration et d'une unité de transformation ;
- Organisation de sessions de formation des maraîchères ;
- Mise en place de circuits courts de commercialisation ;
- Organisation de réunions de concertation entre producteurs et consommateurs ;
- Réalisation de fiches et d'un livret méthodologique d'appui à une MFR et d'un film.

Togo et Bénin

Étudier le terrain à la recherche de solutions

Adaptation de l'offre et politiques publiques

Porteur du projet

Entreprises territoires et développement (ETD), Togo www.eted-ong.org

Partenaire principal

Recherche et évaluation de solutions innovantes et sociales (Resolis), France www.resolis.org

Localisation du projet

Départements de l'Alibori, de l'Atakora, de la Donga, des Collines, de l'Ouémé Plateau et du Mono Couffo (Bénin)
Régions des Savanes, de la Kara, des Plateaux et dans la région Centrale (Togo)

Durée
36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Malgré son dynamisme, le secteur agricole ouest-africain présente encore des faiblesses. Du point de vue de la demande, les consommateurs préfèrent souvent les produits importés aux productions locales, parfois en raison de facteurs objectifs (difficultés d'accès, qualités aléatoires). L'enjeu pour l'offre est donc de se rapprocher des goûts et besoins des consommateurs en termes de gammes de produits, qualité et disponibilité. Une évolution des politiques publiques est aussi indispensable pour que ces démarches se concrétisent et contribuent au développement rural dans la région.

La méthode RESOLIS

L'innovation à la base du projet est une méthode d'analyse, déjà testée dans le passé, des initiatives alimentaires responsables et durables (IARD). Celle-ci présente l'avantage d'identifier les « externalités » (conséquences d'un processus économique qui affectent toute la société et non seulement les acteurs impliqués directement) sociales, environnementales, culturelles et pédagogiques. En alliance avec des universités et collectifs locaux, l'objectif est de tirer de leçons de cette analyse pour promouvoir le consommateur local.

Résultats attendus

- *Connaissance approfondie* : au moins 50 IARD sont couvertes par les études de caractérisation et capitalisation ;
- *Impact* : de 5 à 10 processus d'essaimage ou de changement d'échelle sont initiés ;
- *Plaidoyer* : les conclusions du projet viennent alimenter des campagnes et des actions de plaidoyer (Roppa, AIDR et Pafao) menées en direction des décideurs politiques et des bailleurs de fonds.

Activités principales

- Mobilisation d'étudiants et de 2 enseignants chercheurs de 2 universités (Lomé et Abomey-Calavi) pour les encadrer et participer à la définition des outils, au suivi des étudiants et à la diffusion des résultats ;
- Mobilisation d'un ou plusieurs enseignants-chercheurs engagés dans des processus 100 IARD, notamment en France en relation avec RESOLIS ;
- Collaboration avec des acteurs de la restauration ou des organisations de consommateurs ;
- Création d'un partenariat national s'associant à une ou des alliances internationales
- Actions de plaidoyer.

Togo

Les produits locaux gagnent du terrain

Réapprendre à « manger local »

Porteur du projet

Élevages sans frontières (ESF), France
www.elevagessansfrontieres.org

Partenaire principal

Organisation pour l'alimentation et le développement local (Oadel), Togo
www.oadel.org

Localisation du projet

Lomé et Kara (Togo)

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France :
19 971 €

Les activités de l'Oadel au Togo visent à promouvoir le développement local à travers la consommation de produits togolais et se déroulent selon trois axes. L'organisation se soucie d'éduquer les consommateurs (sensibilisation porte à porte, festival ALIMENTERRE). Elle a aussi démarré une démarche qualité auprès des transformateurs avec l'appui de l'Institut togolais de recherche agronomique (Itra) et de l'Institut national d'hygiène (INH). Enfin, depuis 2013, la boutique-bar-restaurant (BoBaR) accueille 1 000 clients par mois, attirés par l'offre des plus de 300 produits locaux en rayon.

Stratégie de changement d'échelle

Pour augmenter l'impact de ce dispositif qui fait gagner des parts de marché aux produits locaux, ESF et l'Oadel ont construit une stratégie de changement d'échelle. Tout d'abord, il est nécessaire de soutenir le développement et la diversification des circuits de distribution des produits locaux. D'autre part, la sensibilisation du public au « consommer local » doit se renforcer, ainsi que l'accompagnement des acteurs de l'agroalimentaire.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2018 : **(i)** dans 40 quartiers de Lomé et ses banlieues, les boutiques d'alimentation générale, cafétérias, bars, hôtels et restaurants vendent régulièrement des produits locaux à leurs clients ; et **(ii)** à Kara, une boutique et bar restaurant spécialisée sur la vente et la promotion des produits locaux soit ouverte. À long terme il est nécessaire d'augmenter l'accessibilité et la disponibilité géographiques des produits locaux y compris la viande locale à un plus grand nombre de ménages urbains.

Activités financés par le « coup de pouce Pafao »

- étude sur la distribution des produits locaux à Lomé ;
- étude de faisabilité de la création du centre national de valorisation des aliments locaux (Cenaval) ;
- étude sur la filière de la viande locale ;
- plan marketing pour positionner les produits locaux sur les marchés existants ;
- plan d'affaire pour la constitution d'une centrale d'achat des produits locaux ;

Togo

Les Esop veulent occuper plus d'espace économique

L'Esop : une SARL qui veut allier rentabilité et finalité sociale

Porteur du projet

Entreprises territoires et développement (ETD), Togo, etd-ong.org

Partenaire principal

Centre international de développement et de recherche (CIDR), France www.cidr.org

Localisation du projet

Préfecture de Blitta (Togo)

Durée
20 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 20 000 €

Pour améliorer la productivité et la compétitivité du riz aussi bien qu'une meilleure répartition de la valeur ajoutée, ETD, en partenariat avec CIDR, a mis en place le dispositif de l'entreprise de services et organisations de producteurs (Esop) qui allie organisations de producteurs (OP) et entreprises privées dans une entité juridique unique. Une agriculture contractualisée est mise en place, et les producteurs sont formés à respecter un cahier des charges. Les intrants sont fournis à crédit par l'entreprise, et remboursés en fin de campagne au moment où elle achète au comptant la production aux petits groupes de producteurs sous contrat.

Une stratégie pour faire grandir les Esop

La création de l'Esop a eu des effets positifs surtout sur la formation des agriculteurs et la commercialisation des produits. Plus de 250 producteurs dont 41 femmes ont été formés sur les techniques de production des semences. Le riz est vendu sous une nouvelle marque « Riz délice », très appréciée et que l'on retrouve dans les supermarchés. L'Esop Blitta a été appuyée à la constitution de son stock. Au total, près de 300 tonnes de paddy ont été achetées à 302 producteurs (dont 29 femmes) répartis dans 31 groupes.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est que : **(i)** 10 filières (dont le riz et le soja) et 10 marques de produits locaux soient promues au Togo en 2020 au travers du modèle Esop ; **(ii)** les Esop du Togo cumulent 50 000 producteurs-fournisseurs en 2020 et 75 000 en 2025, dont 35 % de femmes ; **(iii)** les Esop cumulent à fin 2020 un chiffre d'affaires de 10 milliards de FCFA dont 50 % distribués en milieu rural.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- atelier avec les gérants des Esop pour définir et valider les conditions et les modalités de passage à l'échelle ;
- appui d'un cabinet spécialisé pour accompagner les Esop à définir et à exécuter chacune un plan d'affaires pluriannuel qui intègre le changement d'échelle ;
- études de marchés pour confirmer l'existence de marchés porteurs au Togo et dans les autres pays ouest-africains pour les produits de diversification ;
- partenariat avec l'Université de Lomé pour réaliser une étude d'impact pour comparer les différentes actions à fort effet levier de changement d'échelle mises en œuvre ;
- atelier avec les gérants des Esop pour dresser le bilan du projet de stratégie de changement d'échelle.

Burkina Faso

Pour que le fonio regagne du terrain

Porteur du projet

Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaire (Aprossa) – Afrique Verte Burkina Faso, afriqueverte.org

Partenaire principal

Artisans du monde (ADM), France artisansdumonde.org

Localisation du projet

Région des Hauts-Bassins (Burkina Faso)

Durée
21 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 29 918 €

Le fonio : une super céréale

Aprossa - Afrique Verte accompagne la réorganisation de la filière fonio dans les Hauts-Bassins en s'appuyant sur une démarche innovante : la concertation multiacteurs. Très appréciée, cette denrée a un haut pouvoir nutritionnel présente l'intérêt d'arriver à maturité avant les autres céréales. Le marché local existe et la consommation pourrait être relancée surtout sur les marchés urbains avec des produits prêts à l'emploi. La difficulté principale est le manque de soutien institutionnel : le fonio n'est toujours pas inscrit au catalogue national des céréales promues dans le cadre des politiques agricoles du Burkina.

Atouts et envergure actuelle de l'innovation

La réorganisation de la filière a déjà donné des résultats prometteurs. Le nombre de producteurs a plus que doublé (de 300 en 2010 à 677 en 2016) et les rendements des cultures de fonio sont passés de 415 kg/ha en 2014 à 700 kg/ha en 2016. En se concertant, des acteurs de la filière (producteurs, transformateurs et commerçants) ont exécuté la commande d'une entreprise italienne portant sur 25 tonnes de fonio décortiqué. Les analyses réalisées en laboratoire sur les produits de 3 unités de transformation ont été concluantes à 98 %. Deux dossiers de crédit campagne ont été financés au profit de 2 groupements de producteurs pour un montant total de 1,4 millions de FCFA.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2022 **(i)** la plateforme pluri-acteur couvre 25 % des villages des Hauts-Bassins ; **(ii)** que le nombre de producteurs impliqués et la production quadruple (de 670 producteurs et 710 tonnes produites en 2016 à 2 500 producteurs et 2 625 tonnes) ; **(iii)** que les décideurs et les élus (re)connaissent le fonio en tant que ressource pour le développement rurale au Burkina Faso.

Activités financés par le « coup de pouce Pafao »

- création des « relais Aprossa » au sein des unités de transformation pour les formations techniques ;
- atelier de formation sur les principes du commerce équitable et la concertation multi-acteur ;
- démarche pour la certification bio du fonio des Hauts-Bassins ;
- séances de vulgarisation des innovations technologiques ;
- études et collaborations avec les instituts de recherche (adaptation aux changements climatiques et mécanisation) ;
- ateliers de réflexion des acteurs ;
- ateliers de réflexion acteurs-élus-décideurs.

Sénégal

La reconquête du consommateur local

L'innovation à mettre à l'échelle : des points de vente de produits locaux transformés

Porteur du projet

Fédération des associations paysannes de Louga (Fapal), Sénégal

Dans la commune de Kelle, la Fapal a réussi à faire adopter des modes de consommation de céréales issues des exploitations familiales grâce aux points de vente de produits locaux transformés.

Type de changement d'échelle

La Fapal souhaite étendre l'innovation à toutes les communes et départements de l'ancienne région de Louga, en s'appuyant sur le Cadre de concertation OP/IMF pour le financement des micros entreprises rurales et des exploitations familiales.

L'augmentation de la consommation des céréales locales sur l'ensemble du territoire national se fera à travers les cantines scolaires et un réseau de points de vente.

L'expérience de la Fapal sera valorisée pour un plaidoyer aux niveaux national, départemental et national pour impulser une reprise par les politiques publiques.

Localisation du projet

Communes et départements de l'espace correspondant à l'ancienne région de Louga, Sénégal

Horizon souhaité et résultats attendus

D'ici 2021, les acquis de la commune de Kelle seront reproduits dans les 8 communes des 3 départements. Pour cela, les points de vente et de consommation publique des produits locaux seront présents dans l'ensemble des communes. Le Cadre de concertation sera un lieu de partage des expériences et de portage institutionnel des initiatives de démultiplication qui seront mises en œuvre par les OP en alliances avec les autres acteurs. Ainsi, au moins 3 autres OP, membres de la Fongs, partenaires du Cadre de concertation s'investiront dans cet essaimage.

Financement

Fondation de France :
19 200 €

Activités financées par le Coup de pouce Pafao

Consolidation des acquis dans la commune de Kelle Guèye :
- capitalisation de l'expérience de Kelle Guèye et atelier de partage ;
- consolidation de l'expérience de Kelle Guèye (cantines scolaires, etc.)

Essaimage dans les autres communes :
- installation des infrastructures et activités ;
- élaboration de la stratégie de changement d'échelle ;
- capitalisation de l'expérience et atelier de partage ;
- élaboration du document de stratégie et atelier de partage ;
- élaboration du document de plaidoyer.

Burkina Faso

Consommer bio au Burkina Faso

Porteur du projet

Union des producteurs de mangues biologiques des Hauts-Bassins (Upromabio/HBS),
Burkina Faso

Localisation du projet

Bobo Dioulasso, Banfora, Ouagadougou et Koudougou, Burkina Faso

Financement

CFSI/AFD : 20 000 €

Consommer les produits biologiques locaux

L'innovation ciblée par le changement d'échelle porte sur l'intégration de la chaîne de distribution des produits biologiques dans les centres urbains du Burkina Faso, par la mise en place de points de vente à faible coût et la sensibilisation des consommateurs. Au Burkina Faso, la valorisation des produits biologiques vise avant tout à satisfaire le marché international au motif que les consommateurs nationaux ne sont pas exigeants. Un seul point de vente de mangues biologiques, de bananes et oranges naturels existe à Bobo Dioulasso.

Changement d'échelle de la commercialisation

Upromabio entend installer plusieurs points de vente et de promotion de produits biologiques dans les grandes villes et villes moyennes du Burkina et mettre en place des unions régionales des producteurs de mangues biologiques ainsi qu'un réseau national en tant que Fédération.

Horizon souhaité et résultats attendus

En 2020, 10 % des ménages de quatre villes du Burkina Faso (Bobo Dioulasso, Banfora, Ouagadougou et Koudougou) consomment au moins 400 grammes de fruits biologiques par jour. Une fédération nationale active et fonctionnelle défend les intérêts des producteurs de mangues biologiques, tout en faisant la promotion de l'agro-écologie et la prise en compte de la production biologique dans les politiques nationales et au l'échelle des territoires.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- mise en place des Unions régionales des producteurs de mangues biologiques dans les principales régions productrices ;
- mise en place des infrastructures de ventes/services biologiques légères ;
- construction de réseaux des organisations et des structures de commercialisation de produits biologiques ;
- élaboration du document de stratégie et organisation d'une campagne de promotion et de changement politique.

Sénégal

Produits locaux pour les cantines scolaires

Porteur du projet

Grdr Migration
citoyenneté-
développement (Grdr),
France
www.grdr.org

Partenaire principal

Cadre régional de
concertation et de
coopération des ruraux de
la région de Dakar
(CRRC), Sénégal

Autre partenaire

Institut panafricain pour
la citoyenneté, les
consommateurs et le
développement (Cicodev
Afrique), Sénégal
www.cicodev.org

Localisation du projet

Région de Dakar

Bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 50 000 familles

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France :
30 000 €

Inégalités sociales et pression sur le foncier

La situation des habitants de la région de Dakar est très contrastée : les statistiques régionales dissimulent des situations d'insécurité alimentaire très préoccupantes. Un enfant sur trois souffre de carences en vitamines et minéraux, surtout dans les zones périurbaines. Parallèlement, les exploitations familiales de la région de Dakar qui contribuent à l'alimentation des citoyens, à la création d'emplois et à la préservation des espaces verts sont menacées à moyen terme de disparition.

Pérenniser l'approvisionnement de cantines scolaires en produits locaux

Le dispositif d'approvisionnement de cantines scolaires démarré dans un précédent projet présente de nombreux avantages. Les 5 cantines appuyées bénéficient à un public très vulnérable et créent de nouveaux marchés pour les exploitations familiales. Ces dernières démontrent qu'elles sont en mesure de répondre aux exigences des marchés publics. Toutefois, ce système nécessite pour perdurer un engagement fort et durable de nombreux acteurs. Il s'agit désormais de mieux communiquer sur ces réussites et de mener un plaidoyer afin que le gouvernement prenne en considération ces acteurs et que de nouveaux marchés institutionnels leur soient accessibles.

Résultats attendus

- *Nutrition* : les élèves de 5 écoles ont accès à une alimentation scolaire saine et durable qui soutient les producteurs locaux (50 000 repas locaux servis en 2017) ;
- *Information* : les consommateurs urbains connaissent mieux les qualités des produits locaux ;
- *Plaidoyer* : les pouvoirs publics soutiennent les exploitations familiales de la région de Dakar (sanctuarisation d'au moins 50 hectares de terres).

Activités principales

- approvisionnement de 5 cantines scolaires en produits locaux grâce à la mise en relation de comités de gestion des écoles avec des OP ;
- micro-jardinage (2 000 élèves par an participent) ;
- conception d'outils pédagogiques sur l'éducation nutritionnelle avec la Division du contrôle médical scolaire (DCMS) ;
- sensibilisation du grand public sur les qualités nutritionnelles des produits locaux (comparaison des qualités nutritionnelles de produits locaux avec celles des produits importés et diffusion des résultats) ;
- plaidoyer en faveur des exploitations familiales de la région de Dakar ;
- capitalisation sur les acquis du projet et plaidoyer auprès du ministère de l'Éducation nationale.

Burkina Faso

Du maraîchage en saison pluvieuse ?

Porteur du projet

Solidagro, Belgique
www.solidagro.be

Partenaire principal

Association pour la protection de l'environnement et le développement rural (APEDR), Burkina Faso

Localisation du projet

Yako, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 120 familles
Indirects : 1 080 familles

Durée

24 mois

Financement

CFSI / Agence française de développement :
29 170 €

Productions saisonnières mal valorisées

A Yako, les maraîchères vendent leurs légumes en période d'abondance à des prix peu rémunérateurs. Le sac de 100 kilos d'oignons ne vaut guère plus de 10 000 à 15 000 FCFA contre 65 000 FCFA en période de soudure (saison des pluies). Les femmes ont une faible capacité de conservation de l'oignon. Elles utilisent de façon abusive des produits chimiques et l'oignon produit dans de telles conditions pourrit vite.

Réguler l'offre et former les maraîchères

La première solution à cette fluctuation des prix est de lever les freins à la production maraîchère durant l'hivernage (les femmes ne produisent pas de légumes du fait de problèmes d'accès à la terre pendant la saison des pluies et d'accès à la semence en saison hivernale). L'autre solution à la mévente des produits est le stockage de l'oignon pour attendre la période propice de vente. En plus de ces aspects de régulation de l'offre, les groupements de maraîchères vont acquérir des compétences pour trouver des clients importants et faire des ventes groupées.

Résultats attendus

- *Revenus* : les maraîchères de Yako mettent en marché des légumes en quantité et en qualité au moment où le prix est rémunérateur (leur revenu annuel du maraîchage passe de 25 000 à 75 000 FCFA);
- *Commercialisation* : les groupements des maraîchères de Yako acquièrent une grande capacité d'accès au marché et de commercialisation des produits agricoles de qualité ;
- *Capitalisation* : les acquis, les faiblesses ainsi que les leçons de l'expérience sont capitalisés.

Activités principales

- extension de périmètres maraîchers au profit des femmes ;
- appui à l'acquisition de semences d'oignon de saison pluvieuse ;
- formation sur le compostage, la préparation de pesticides bio et sur l'itinéraire technique agro-écologique ;
- réalisation d'un magasin de stockage des oignons de type voûte nubienne ;
- mise en relation avec la Caisse populaire pour le démarrage d'un système de warrantage ;
- formations sur la vie associative et la gouvernance, la gestion administrative et financière, le marketing des produits bio, les procédures de négociation et de contractualisation ;
- appui à l'organisation de ventes groupées des produits agricoles ;
- organisation d'évènements et d'émissions de radio sur les avantages de la production et consommation des produits bio ;
- appui à la mise en place des boutiques témoins de vente de produits bio.

Burkina Faso

Développement de la filière certifiée bio

Un secteur dynamique mais peu durable

Porteur du projet

Autre Terre asbl, Belgique
www.autreterre.org

Partenaire principal

Alliance technique d'assistance au développement (Atad), Burkina Faso

Autres partenaires

CNABio, Apil, Baobab, Burkina Faso

Localisation du projet

Région du Centre Nord (Kaya), Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 200 familles
Indirects : 350 familles

Durée

26 mois 1/2

Financement

CFSI / Agence française de développement :
36 472 €

Le maraîchage est une source importante de revenus et d'aliments pour les populations du Burkina Faso. Le secteur est dynamique et les produits sont exportés dans la sous-région (Ghana, Burkina Faso). Toutefois, il fait face à plusieurs problèmes : le manque d'organisation des maraîchers et la saisonnalité de leur offre qui minimisent leurs revenus, l'impact des intrants chimiques sur la santé, l'environnement et la fertilité des sols, et l'absence de filière certifiée bio.

Organiser une offre de qualité certifiée

La filière maraîchère agroécologique de la région va progressivement s'organiser grâce à la création de lieux de rencontre et d'échange entre producteurs et commerçants. Le CNABio, créé en 2012 grâce à l'appui du Pafao, a réalisé les premières certifications grâce au Système participatif de garantie (SPG) en 2016. Ce système sera appliqué à l'ensemble de la production des membres du CNABio. Il garantira aux consommateurs la qualité de leurs achats et leur fera prendre conscience au public de l'existence d'un « terroir » à préserver.

Résultats attendus

- *Filière* : les différents acteurs de la filière sont organisés en groupements gérés démocratiquement et se rencontrent au sein d'un cadre de concertation commun.
- *Production biologique* : les producteurs bénéficiaires maîtrisent les techniques de production agroécologiques et améliorent leurs revenus. Leur production est certifiée « biologique » par le label « bio-SPG ».
- *Accès à une alimentation de qualité* : les populations urbaines du Centre Nord ont un accès facilité à des produits biologiques et connaissent les avantages de ceux-ci.

Activités principales

- renforcement de la dynamique de 7 groupements maraichers (3 anciens et 4 nouveaux) ;
- mise en place d'un cadre de concertation entre producteurs et commerçants/restauratrices ;
- formation en techniques agroécologiques de 200 producteurs maraichers avec appui-conseil hebdomadaire ;
- création d'un groupe local de contrôle (GLC) et formation en techniques de suivi SPG ;
- application de la certification biologique à l'ensemble des parcelles exploitées par les 200 producteurs ;
- formation de 20 producteurs de semences maraichères biologiques ;
- ouverture de 2 points de vente (Kaya et Boussouma) ;
- sensibilisation du public et promotion des produits bio (15 émissions de radio, 2 journées de promotion du consommateur local, marketing).

Burkina Faso

Systemes d'information de marche pour une filiere bio perenne

Porteur du projet

ETC Terra-Rongead,
France
www.ecterra.org

Partenaire principal

Conseil National de
l'Agriculture Biologique
(CNABio), Burkina Faso

Localisation du projet

Région de Ouagadougou,
Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 200 familles
Indirects : 500 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France:
48 920 €

Manque d'information des producteurs comme des consommateurs

En Afrique de l'Ouest, la demande de produits de qualité s'accroît mais les systèmes de certification par des tiers sont très coûteux. C'est pourquoi au Burkina Faso, le Conseil National de l'Agriculture Biologique s'est investi dans la mise en place d'un label fondé sur un Système participatif de garantie (SPG). Il reste à mettre en adéquation l'offre et la demande. On connaît mal la demande des consommateurs, qui n'ont eux-mêmes aucune visibilité de l'offre existante. Les producteurs ont besoin d'être assurés de l'existence tangible d'une demande et de mieux comprendre le SPG pour s'impliquer dans la démarche.

Mettre en adéquation offre et demande

Une étude sur les besoins des consommateurs permettra d'établir une planification concertée des productions. Le travail sur l'organisation de l'offre en produits bio sera renforcé par des mécanismes de partage d'information afin de fluidifier les échanges. Une « flotte mobile » téléphonique et un calendrier des informations à diffuser en fonction des récoltes seront mis à disposition des producteurs leaders et des distributeurs de paniers bio.

Résultats attendus

- *production bio* : les maraîchers bio consolident leur offre (+ 20 %) avec la planification de leurs productions et le SPG.
- *réseaux de distribution* : au moins 8 restaurants et grandes surfaces achètent les produits labellisés Bio SPG.
- *revenus* : les producteurs certifiés bénéficient de services de la part du CNABio et leurs revenus augmentent de 10 %.
- *sensibilisation* : 10 000 personnes dont 2 000 élèves de collèges urbains sont sensibilisés.
- *essaimage* : les producteurs burkinabés ont accès aux documents sur le SPG en langues locales.

Activités principales

- stimulation de la demande en produits bio sur le bassin de consommation d'Ouagadougou (relations avec restaurants et supermarchés, marchés spécialisés bio) ;
- mise en place d'outils innovants et participatifs de synchronisation de l'offre et de la demande ;
- diffusion du Label Bio SPG à l'endroit des producteurs maraîchers locaux ;
- élaboration d'un kit communication pour une valorisation de la certification Bio par les acteurs des filières courtes concernées ;
- élaboration d'une campagne de communication papier vers le grand public ciblé par l'offre urbaine existante ;
- réalisation d'une campagne télé/radio sur l'agriculture bio et l'alimentation saine au Burkina Faso.

Mali

Diversification : oignons et champignons !

Problèmes de conservation et demande non satisfaite

Porteur du projet

SOS Faim,
Belgique
www.sosfaim.org

Dans la région de Koulikoro, les rendements des céréales diminuent. Face à la baisse des revenus, les productrices se sont lancées davantage dans le maraîchage (oignons et échalotes) mais sont confrontées à des difficultés d'accès aux intrants et à des pertes post-récoltes importantes. En outre, la demande urbaine en nouveaux produits agricoles sains s'accroît et reste insatisfaite.

Partenaire principal

Union des sociétés
coopératives des
producteurs de céréales
de Diédougou (USCPCD),
Mali

Agroécologie et Voûte Nubienne

Le dispositif d'intervention déploie quatre innovations : la production agroécologique ; le recours aux biofertilisants grâce à une épargne préalable (via paiement par mobile « mobile banking ») ; la réintroduction de la production et commercialisation de champignons ; des bâtiments bioclimatiques (voûte nubienne) pour la production de champignons et le stockage des oignons et échalotes.

Localisation du projet

Mali, Région de Koulikoro,
Cercle de Dioïla,
Commune de Diédougou

Résultats attendus

- *Agroécologie* : les productrices testent la culture de champignons ;
- le paiement par mobile « mobile banking » facilite l'accès aux intrants organiques ;
- *Conservation* : les maraîchères adaptent leurs techniques culturelles pour améliorer la conservation des échalotes ;
- des locaux bioclimatiques permettent le stockage de la production ;
- *Commercialisation* : des coopératives sont mises en place et organisent des achats et ventes groupées, facilitent l'accès à des lignes de crédit dédiées à la commercialisation.

Bénéficiaires

Directs : 1 046
maraîchères de l'USCPCD

Indirects : 2 311
membres de l'USCPCD

Durée

34 mois

Activités principales

Financement

Fondation de France:
49 394 €

- construction de bâtiments bioclimatiques ;
- formation des productrices pour tester et consolider la production de champignons ;
- accompagnement des productrices à la prospection pour élargir le réseau de vente et promouvoir la consommation de champignons ;
- formation des maraîchères aux techniques de production améliorant la conservation des oignons et échalotes et accompagnement dans la collecte, la prospection de marchés et la commercialisation ;
- mise en place d'une interface de collecte de l'épargne en partenariat avec Orange ;
- mise en place de subventionnement dégressif pour la commande et la livraison des intrants bio ;
- accompagnement à la constitution de coopératives ;
- suivi/évaluation/capitalisation.

Burkina Faso

« Boule sumbala » contre « cube Maggi »

Porteur du projet

Association for Small African Projects (Asap), Pays Bas
www.asap-foundation.org

Un condiment de qualité mais délaissé

Il n'y a pas assez de sumbala de bonne qualité sur les marchés citadins. Pourtant cette préparation à base de néré est bien meilleure pour la santé que les cubes Maggi de fabrication industrielle et importés. Comment développer le marché du sumbala dans la ville de Bobo Dioulasso ?

Partenaire principal

Association pour des petits projets africains (Appa), Burkina Faso

Production facilitée et force de vente

Trois innovations, pour que la « boule sumbala » locale concurrence le « cube Maggi » importé : la diminution de la pénibilité de sa production ; l'augmentation du volume produit par les villageoises grâce à des crédits ; la promotion et la vente du sumbala en ville à travers les revendeuses organisées en tontine.

Localisation du projet

Village de Kofila (province du Houet) et Bobo Dioulasso, Burkina Faso

Résultats attendus

- *Production* : la production du sumbala double ;
- *Revenu* : 60 productrices de sumbala augmentent leurs revenus de 60 euros par an et 120 revendeuses citadines de 45 euros par an ;
- *Consommation locale* : plus de 5 000 familles diminuent leur consommation de cube Maggi.

Bénéficiaires

60 femmes rurales et 120 citadines

Activités principales

Durée

15 mois

Financement

CFSI / Agence française de développement :
14 772 €

- construction et équipement des bâtiments dédiés à la transformation des graines de néré ;
- mécanisation de la production du sumbala, sensibilisation des femmes aux nouveaux procédés de production du sumbala ;
- octroi de crédits aux femmes pour l'achat de graines de néré ;
- constitution d'un réseau de vente avec des femmes citadines ;
- campagne de promotion auprès des consommateurs et ventes en ville ;
- suivi de la production et de la vente de sumbala ainsi que des remboursements de crédit.

Bénin

Des femmes autonomes pour la protection de l'enfance

Femmes et enfants démunis, environnement dégradé

Porteur du projet

Gruppo Aleimar Onlus,
Italie
www.aleimar.it

L'utilisation inconsidérée d'intrants chimiques contribue à l'appauvrissement d'une terre déjà dégradée par la culture intensive du coton. Les difficultés de production qui en découlent créent une insécurité alimentaire particulièrement pour les femmes et les enfants. Les productrices manquent d'organisation, de compétences techniques, d'équipements de transformation, de contrôle sur la terre cultivée et d'accès au crédit. La marginalisation vécue par les femmes impacte les enfants et se ressent dans leur rapport à l'instruction ou à la santé.

Partenaire principal

Caritas Diocésaine et Développement (CDD) de Natitingou, Bénin

Agroécologie et écocitoyenneté

En soutenant les entreprises sociales féminines dans les filières agricoles, par l'appui à la conservation, la transformation et la mise en place de plateformes locales de distribution, la situation des plus vulnérables sera améliorée. En parallèle les écoles moderniseront l'éducation alimentaire, en valorisant le rôle de l'agriculture familiale et des produits locaux biologiques et des actions de sensibilisation à la durabilité de l'environnement et à l'écocitoyenneté seront menées.

Localisation du projet

Natitingou, Boukoubé et Toucountouna, Bénin

Résultats attendus

- *Offre de produits locaux* : 250 femmes augmentent la qualité et la quantité de produits locaux à base de manioc, soja, fonio et arachide qu'elles proposent.
- *Entreprenariat féminin* : les groupements de femmes sont renforcés et 2 nouvelles entreprises sociales sont créées.
- *Education alimentaire* : 30 enseignants, 720 étudiants et 1 000 parents sont mieux informés des liens entre consommer local, sécurité alimentaire, systèmes agricoles et alimentaires soutenable et sauvegarde de l'environnement.
- *Ecocitoyenneté* : les citoyens jettent moins de déchets sur la voie publique et ils les valorisent.

Bénéficiaires

Directs : 250 familles
Indirects : 500 familles

Activités principales

Durée

12 mois

Financement

CFSI / Fondation de France : 15 000 €

- constitution des groupements des femmes et formation (agroécologie, gestion des fonds de microcrédit, gestion et organisation des plateformes locales de distribution) ;
- distribution des 2 fonds (microcrédit) : fonds de rotation production et fonds de rotation activités d'achat et vente ;
- introduction de nouvelles machines pour la transformation des produits et amélioration de techniques de conservation ;
- réalisation d'une banque de céréales pour leur stockage ;
- création de 2 plateformes locales de distribution pour la commercialisation des produits améliorés sur deux marchés ; urbains (Natitingou et Toucountouna), sur la route principale reliant le nord Bénin au Burkina Faso ;
- éducation alimentaire et environnementale dans les écoles ;
- mise en service d'un réseau de tri sélectif des déchets « porte à porte ».

Guinée

Une huile de palme rouge artisanale et durable

Porteur du projet

Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE), Guinée

www.mge-guinee.org

Partenaire principal

Gret – professionnels du développement solidaire, France

<http://www.gret.org>

Localisation du projet

Guinée Forestière

Bénéficiaires

Directs : 1 000

Indirects : 1 000

Durée

34 mois

Financement

Fondation de France :

50 000 €

Menace sur le palmier naturel et l'huile de qualité

L'huile de palme naturelle de Guinée est reconnue et appréciée. Malgré les enjeux importants entourant le développement des plantations de palmier amélioré et la préservation de la biodiversité (palmiers naturels), la filière huile de palme en Guinée forestière reste peu structurée. L'épidémie Ebola, empêchant l'écoulement de l'huile de palme hors de Guinée, a affecté l'économie des ménages ruraux qui en dépendent.

Charte nationale et interprofession

Le projet renforce la filière en menant des recherches-actions pour améliorer l'extraction de l'huile de palme et en vulgarisant un guide de bonnes pratiques. En menant un plaidoyer pour la signature de la charte nationale de l'huile de palme de qualité par les ministères concernés, et en promouvant la consommation d'huile issue de palmiers naturels, les débouchés et la mise en marché de l'huile durable se développent. En parallèle, l'accompagnement à la structuration des organisations de la filière et les concertations doivent favoriser l'émergence d'une interprofession.

Résultats attendus

- *Durabilité* : les exploitations familiales améliorent leurs conditions de production d'huile de palme par l'accès à des services et des moyens de productions plus durables.
- *Revenus et marché* : les ménages augmentent et sécurisent leurs revenus non agricoles et l'approvisionnement des marchés en produits locaux de qualité.
- *Gouvernance* : les organisations améliorent leur gestion et montent en compétences pour gérer la qualité et de commercialisation des produits locaux.

Activités principales

- Introduction de techniques agroécologiques et vulgarisation du guide de bonnes pratiques ;
- équipement et recherches-actions autour de l'amélioration de l'extraction ;
- sensibilisations et accès au crédit ;
- signature d'une charte nationale de qualité de l'huile de palme artisanale par 4 ministères ;
- renforcement des capacités institutionnelles des organisations paysannes ;
- organisation de rencontres et visites d'échanges ;
- stratégies de sensibilisation et de mobilisation communautaire sur la nutrition ;
- communication, promotion et vente des produits locaux de qualité.

Bénin

Soja : stabiliser le lait et améliorer l'huile

Porteur du projet

Union Régionale des Producteurs de l'Atlantique et du Littoral (URP-AL), Bénin

Partenaire principal

Centre international pour la recherche agricole orientée vers le développement (Icra), Pays-Bas
www.icra-edu.org

Localisation du projet

Bénin –Atlantique

Bénéficiaires

Directs : 569
Indirects : 1 700

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 996 €

Déficit en protéines

Au Bénin, le déficit en protéines est sévère notamment dans les départements de l'Atlantique. Les commerçants essaient de le combler par l'importation de volailles et de poissons congelés dont la qualité est douteuse. De plus, ces produits ne se vendent pas à des prix accessibles aux consommateurs urbains pauvres ou aux ruraux dont le pouvoir d'achat se dégrade de jour en jour du fait de mauvaises récoltes cycliques engendrées par le changement climatique.

Le défi de la stabilisation du lait de soja

Trois innovations s'attaquent à ce défi : la structuration de la filière soja en plateforme multi-acteurs afin que les producteurs nouent des relations d'affaire avec la Coopérative de transformation approvisionnement et écoulement (CTAE) et avec les groupements de transformatrices mais aussi avec les autres acteurs de l'amont et de l'aval ; l'amélioration de la qualité organoleptique et nutritive de l'huile de soja ; l'allongement de la durée de consommation du lait de soja pour son positionnement sur différents segments de marché.

Résultats attendus

- *Transformation* : les producteurs garantissent l'approvisionnement en matières premières de la coopérative et des groupements de femmes.
- *Qualité* : la qualité organoleptique et nutritionnelle de l'huile de soja est améliorée.
- *Commercialisation* : la coopérative augmente la quantité de d'huile et de lait de soja commercialisée.
- *Capitalisation et changement d'échelle* : l'URP-AL capitalise et diffuse les acquis et les effets des innovations et établit des pistes d'agrandissement du projet.

Activités principales

- mise en place d'une faîtière d'organisations de producteurs de soja et formation à la contractualisation et à la vente groupée ;
- mise à jour et vulgarisation du cahier des charges du soja grain ;
- contractualisation entre la CTAE et la faîtière des producteurs ;
- équipement et formations en vue de l'amélioration de la transformation, de la conservation (stabilisation du lait de soja), de l'emballage et de la distribution ;
- vente en gros aux consommateurs à faible pouvoir d'achat et ventes promotionnelles ;
- étude pour l'installation d'une mini raffinerie d'huile de soja et de production de tourteaux ;
- accès au crédit pour les nouveaux groupements de production du lait de soja ;
- vidéo sur les acquis et effets des innovations.

Sénégal

La force des paysannes sénégalaises

Porteur du projet

Fédération des Organisations Non Gouvernementales du Sénégal (Fongs)
<http://www.fongs.sn/>

Partenaire principal

Gret – professionnels du développement solidaire
<http://www.gret.org/>

Autres partenaires

L'association JIG JAM, La FEGPAB (fédération des groupements de producteurs du Baol), Agrecol

Localisation du projet

Bassin arachidier, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 180 familles
Indirects : 1 500 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Accès limité des femmes aux moyens productifs

Alors que la demande des consommateurs pour des produits issus de l'agroécologie connaît une croissance ces dernières années, les femmes productrices du bassin arachidier sont limitées dans le développement de ces pratiques du fait de problèmes récurrents d'accès au foncier, à l'eau et aux connaissances techniques. Leur manque de structuration les freine également dans la commercialisation de leur production.

Foncier, agroécologie et circuits courts

Pour faire face à ce défi, la Fongs déploie une innovation en trois volets : l'accompagnement de l'accès sécurisé et durable des femmes rurales au foncier agricole et à l'eau ; une transition agroécologique impliquant un recours exclusif aux bio fertilisants et bio pesticides, pour protéger la biodiversité ; la mise en relation directe et continue entre producteurs et consommateurs urbains avec une boutique paysanne et des circuits courts de distribution des produits maraîchers.

Résultats attendus

- *Genre* : 6 groupements féminins ont un accès sécurisé à la terre et à l'eau pour le maraîchage.
- *Agroécologie* : les groupements pratiquent une agriculture diversifiée sans apports en intrants chimiques.
- *Consommer local* : un nombre croissant de ménages des zones de production et de la ville de Thiès manifestent un intérêt pour des produits bio issus des terroirs sénégalais et les consomment de manière régulière.

Activités principales

- Aménagement de 6 périmètres maraîchers de 2 hectares chacun pour 180 femmes ;
- suivi hebdomadaire des groupements sur les pratiques agroécologiques et l'amélioration de la qualité des produits ;
- mise en place de circuits de commercialisation directs entre productrices et consommateurs ;
- création d'une boutique paysanne.

Côte d'Ivoire

Les maraîchères à l'assaut des supermarchés

Productrices déconnectées de la demande urbaine

Porteur du projet

ETC Terra-Rongead,
France
www.ectterra.org

Partenaire principal

ONG Chigata : Femmes et Développement
Côte d'Ivoire
chigata.org/index.php/chigata

Partenaire principal

L'UAFA-EKAN-EBONOU,
Union de productrices dans la sous-préfecture d'Attiegouakro

Localisation du projet

Abidjan-Yamoussoukro-Attiegouakro,
Côte d'Ivoire

Bénéficiaires

Directs : 50 familles
Indirects : 2 000 familles

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France:
29 144 €

D'un côté, des maraîchères produisent des légumes de qualité mais éprouvent des difficultés récurrentes à accéder à un marché rémunérateur. De l'autre, une classe moyenne ivoirienne fréquente les supermarchés mais se détourne des denrées produites à coup d'engrais et pesticides chimiques. Face à cette opportunité à saisir pour la mise en marché des produits locaux, comment mettre en relation de façon mutuellement profitable, les nouveaux acteurs de la grande distribution et les maraîchères ?

Mini-chaîne de valeurs de qualité

La mise en place d'une mini-chaîne de valeurs vise une meilleure rémunération des maraîchères et la garantie d'une meilleure nutrition pour les consommateurs. Cela suppose l'accompagnement de la contractualisation entre supermarchés et organisations de productrices mais aussi le respect par ces dernières, d'un cahier des charges pour que la qualité des produits locaux soit compatible avec les exigences des supermarchés. Le respect de ce cahier des charges garantie des débouchés durables à la production, qui à terme pourront s'élargir avec la signature de nouveaux contrats.

Résultats attendus

- *Contractualisation* : les supermarchés et les groupes de productrices contractualisent en vue de l'approvisionnement en produits vivriers de qualité.
- *Qualité* : les productrices sont formées à la gestion de leur exploitation et à l'application des cahiers de charges.
- *Revenu* : les productrices de produits vivriers réalisent une plus-value d'au moins 5 % en contractualisant.

Activités principales

- études pour établir les caractéristiques de l'offre des maraîchères et de la demande des supermarchés ;
- appui aux échanges entre groupes de suivi des organisations maraîchères et supermarchés ainsi qu'à la signature des premiers contrats d'approvisionnement ;
- identification et sensibilisation des femmes en vue de leur adhésion à la démarche, puis formation au choix et à l'utilisation des intrants ainsi qu'au cahier des charges ;
- formation au leadership féminin et à la gestion de l'exploitation ;
- formation des maraîchères au contrôle qualité par les pairs et à la sensibilisation des autres membres de leurs groupements.

Sénégal

Renforcer la place des femmes dans la filière lait

Porteur du projet

GRET
www.gret.org

Partenaire principal

Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane (APESS) / CRIPA de Thiès

Localisation du projet

Sénégal, Département de Dagana

Bénéficiaires

Directs : 1_000 familles
Indirects : 1_000 familles

Durée

27 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Aléas climatiques et mise à l'écart des femmes

L'élevage bovin est une activité importante dans le département de Dagana. Avec la pression croissante sur les pâturages, les aléas climatiques entraînant des mouvements de transhumance précoces et des baisses de la fertilité des vaches, la production et les revenus du lait sont réduits. Les revenus laitiers, auparavant réservés aux femmes, sont contrôlés par les hommes, qui sont par ailleurs surreprésentés dans les organisations structurant la filière.

Revenus diversifiés et plate-forme pour l'innovation

À l'issue de la phase précédente du projet, les femmes veulent diversifier leurs revenus et espèrent une évolution des rapports de genre dans les organisations interprofessionnelles d'appui aux filières locales. Avec un dispositif local d'animation socio-économique dans les villages, des initiatives génératrices de revenus sont sélectionnées. Ceci améliore les moyens d'existence et la reconnaissance du rôle des femmes dans l'économie. En parallèle, la voix des femmes est renforcée avec la création d'un espace « femmes » au sein de l'Apess de Dagana.

Résultats attendus

- *Entreprenariat rural* : 100 animateurs et animatrices relais villageois accompagnent de manière autonome des initiatives économiques.
- *Production et transformation* : 600 exploitations familiales renforcent leur capacité de résilience en développant des activités économiques collectives durables pour les marchés locaux.
- *Genre* : les plates-formes interprofessionnelles favorisent le développement de filières locales d'élevage qui incluent davantage de femmes.

Activités principales

- identification des animateurs villageois appuyés et suivis par l'équipe projet, élaboration et traduction en pular des supports d'animation et de formation qui seront utilisés ;
- identification et accompagnement par des animateurs du projet et par des animateurs de l'Apess, des initiatives collectives de diversification des activités d'élevage ;
- alphabétisation et renforcement des capacités de prise de parole, notamment des femmes ;
- accompagnement des espaces interprofessionnels de concertation ;
- mise en place d'une section « mini laiterie » au sein du collège des « transformateurs » et d'une section « femmes » au sein de la Plateforme-innovation Lait de Dagana ;
- étude de marché pour la commercialisation de produits laitiers sur les marchés locaux ;
- suivi-évaluation et capitalisation.

Togo

L'Or gris des savanes

Porteur du projet

Elevages Sans Frontières (ESF)
www.elevagessansfrontieres.org

Partenaire principal

Elevages et Solidarité des Familles au Togo (ESFT)

Autre partenaire

Organisation Régionale pour la Promotion Sociale et Agricole (OREPSA)

Localisation du projet

Togo, Région des Savanes, préfectures de Tone, Oti, Tandjoré

Bénéficiaires

Directs : 300
Indirects : 3 000

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Opportunité inexploitée par les éleveurs de pintades

La production agricole de la région des savanes, basée sur l'élevage et les cultures vivrières, ne couvre pas les besoins alimentaires de la population. Alors que la demande en produits animaux augmente rapidement, l'invasion des marchés locaux par les produits importés nuit aux petits éleveurs locaux qui subissent une concurrence déloyale et à la santé des consommateurs puisque la chaîne du froid n'est pas maîtrisée. De plus, les intermédiaires qui commercialisent les pintades s'accaparent la majeure partie des gains monétaires en profitant du manque d'organisation des éleveurs.

Une appellation locale pour commercialiser la pintade

Grâce à la modernisation des systèmes de production, au développement de services techniques vétérinaires et de l'offre de formation, le projet vise l'amélioration de la productivité de l'élevage de pintade. L'origine géographique des produits animaux fermiers est valorisée sous l'appellation « L'Or gris des Savanes », qui les identifie sur les marchés urbains. Les produits sont commercialisés de manière collective et en circuit court, afin de favoriser une rémunération juste des producteurs. La structuration la filière pintade, avec la création d'une plateforme interprofessionnelle, assure la défense des intérêts de tous les acteurs.

Résultats attendus

- *Production durable* : la productivité des élevages est augmentée et permet l'émergence de microentreprises locales.
- *Commercialisation* : les consommateurs urbains peuvent acheter des pintades de la marque « L'Or gris des Savanes ».
- *Structuration* : les éleveurs de pintades s'organisent, la plateforme pintade est active et défend l'intérêt des différents acteurs de la filière.

Activités principales

- ateliers « naisseurs » et « engraisseurs » pour renforcer le modèle d'élevage durable et améliorer la santé animale ;
- développement de l'offre de formation au métier d'éleveur de pintades (méléagriculteur) et appui des jeunes ruraux dans l'installation de microentreprises avicoles ;
- appui aux dynamiques collectives pour insérer les produits pintades sur des circuits courts de commercialisation ;
- étude sur la création d'une entreprise spécialisée dans la transformation, distribution et commercialisation des produits de la marque « L'Or gris des Savanes » ;
- renforcement des capacités organisationnelles des éleveurs ;
- sensibilisation des regroupements informels à la constitution d'organisations formelles capables de représenter leurs intérêts et d'offrir des services aux éleveurs ;
- appui à la concertation et au regroupement des acteurs de la filière dans une interprofession.

Burkina Faso

Transition agroécologique et consommer local

Porteur du projet

Association pour le développement économique en Afrique (Adesaf)
www.adesaf.fr

Partenaire principal

Comité Baoré Solidarité (CBS)

Localisation du projet

Kokologho, province du Boulkiemdé, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 500
Indirects : 200

Durée

20,5 mois

Financement

CFSI / Fondation de France : 25 000 €

Des produits locaux concurrencés par les importations

Les producteurs de Kokologho subissent les effets du changement climatique et les fortes variations des prix des produits agricoles. Ils ne sont pas assez organisés pour fournir le marché local. De plus, si la transformation est un secteur rémunérateur pour les femmes productrices, elle se fait le plus souvent individuellement et sans matériel. Enfin l'arrivée de produits importés sur le marché rural de Kokologho concurrence les produits traditionnels.

Agroécologie, stockage et transformation

Grâce à des techniques agroécologiques (compost, zaï, haies-vives, cordon pierreux, apiculture), la capacité des producteurs à fournir le marché local est renforcée. Ils regroupent les céréales dans les « Sul Baoré » (greniers collectifs) afin de vendre lorsque les prix sont plus rémunérateurs. Ils approvisionnent aussi les unités de transformation qui commercialisent de nouveaux produits, tels que des farines, du miel, de la poudre de Moringa. La demande est stimulée par la sensibilisation des consommateurs lors du festival ALIMENTERRE.

Résultats attendus

- *Agroécologie* : les producteurs et les productrices diversifient leur production et mettent en marché des produits de qualité.
- *Structuration* : les producteurs et les transformatrices augmentent leurs revenus grâce à la structuration de la filière.
- *Consommer local* : les consommateurs connaissent les produits locaux et leurs plus-values par rapport aux produits importés.
- *Changement d'échelle* : l'unité de transformation a expérimenté et identifié les produits sur lesquels engager un changement d'échelle.

Activités principales

- formation et sensibilisation de 500 agriculteurs et agricultrices aux pratiques agro-écologiques ;
- mise en place de 8 champs pilotes, d'un rucher-école et d'une pépinière de Moringa ;
- vulgarisation des « Sul Baoré » (greniers collectifs) ;
- accompagnement à la recherche et à la gestion des flux d'information sur les marchés de produits agricoles ;
- formation à la gestion coopérative et à la transformation ;
- équipement de l'unité de transformation multi-produits ;
- développement et accompagnement d'une stratégie de commercialisation et de promotion et de vente ;
- réalisation d'une étude sur les comportements alimentaires ;
- organisation d'ateliers d'échanges de pratiques ;
- campagnes de promotion sur les produits locaux vendus par l'unité de transformation ;
- organisation de deux projections par an dans le cadre du festival ALIMENTERRE.

Sénégal

Le pain sénégalais fait son cinéma

Porteur du projet

SOL, Alternatives Agroécologiques et Solidaires (anciennement Solidarité)
www.sol-asso.fr

Partenaire principal

Association pour le Développement des Agriculteurs de Kaolack

Localisation du projet

Sénégal

Durée

23 mois

Financement

Fondation de France :
15 000 €

Innovation méconnue des Organisations paysannes

Au Sénégal, les importations de blé se font au détriment de la consommation et de la production de céréales traditionnelles. Elles menacent la biodiversité locale. Les paysans peinent à trouver des débouchés rémunérateurs pour leurs productions céréalières et les consommateurs ont accès à une seule variété de pain dont les qualités nutritionnelles sont pauvres. L'intégration de farines locales dans le pain implique toute la chaîne de valeurs puisque la qualité de la matière première et la qualité du produit final sont intimement liées. Elle nécessite la maîtrise de techniques de transformation rentables mais méconnues des fabricants de pain.

Un film pour diffuser une technique de panification

Grâce à un film documentaire, SOL présente un modèle innovant de chaîne de valeur sur les céréales locales africaines en substitution au blé importé, ayant fait ses preuves dans un précédent projet. Le film insiste sur les interrelations Nord-Sud en faveur de l'agriculture et consommation durable. Il agira à trois niveaux : sensibiliser les consommateurs ouest-africains et européens, servir à la construction d'un plaidoyer pour des politiques commerciales respectueuses des filières locales et durables, capitaliser l'innovation pour la répliquer et l'essaimer dans d'autres villes.

Résultats attendus

- *Consommer local* : le film promeut l'utilisation de farines issues de céréales locales dans le pain et déclenche une réflexion sur la consommation de blé importé en Afrique de l'Ouest.
- *Sensibilisation* : deux films sont produits (13 min et 26 min) et disponibles en français, en wolof, ainsi qu'en anglais avec sous-titrages. Leur sélection dans plusieurs festivals permet de toucher plus d'un millier de consommateurs.
- *Changement d'échelle* : le film présente un modèle de filière céréalière locale comme alternative largement reproductible.

Activités principales

- prises de vues par un binôme de réalisateurs sénégalais et français de toute la chaîne de production du pain mais aussi dans les cercles de décision politique ;
- démarchage de festivals, télévisions, instituts français, etc. en Afrique de l'Ouest et en Europe ;
- capitalisation autour des documentaires avec tous les acteurs impliqués ;
- construction d'un plaidoyer en faveur des filières céréalières locales.

Burkina Faso

Céréales bio et gestion des risques

Porteur du projet

Union Nationale des Maisons Familiales Rurales du Burkina Faso (UNMFRBF)

Partenaire principal

Union Nationale des Maisons Familiales Rurales d'Education et d'Orientation (UNMFREO), France
www.mfr.fr

Localisation du projet

Régions Nord ; Centre Est, Provinces Yatenga, Boulgou

Communes Rurales de Oula ; Zabré, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 60 familles
Indirects : 300 familles

Durée

25 mois

Financement

CFSI / Agence française de développement :
29 999 €

Mise en marché difficile

Au Burkina Faso, alors que les producteurs locaux sont en mesure de répondre aux besoins des consommateurs en céréales et légumineuses, des denrées alimentaires sont importées. La mise en marché des excédents des produits issus de l'agriculture familiale pose problème. Les producteurs déplorent des prix trop faibles et irréguliers, des rapports de force en leur défaveur sur des marchés déstructurés et des filières non organisées.

Stockage, transformation, commercialisation

Grâce à l'intégration de nouvelles techniques culturales au savoir-faire des paysans et à la diffusion de notions sur la gestion et la prévention des risques, les producteurs améliorent leurs rendements, ainsi que leurs capacités de stockage et de commercialisation. Ils valorisent leur production bio en pratiquant le warrantage ou en confiant la transformation des céréales à l'union des transformatrices. Les paysans accèdent à des marchés rémunérateurs en utilisant un Système d'information de marché (SIM) et en profitant de la structuration de la filière, qui rééquilibre les rapports de force dans la commercialisation.

Résultats attendus

- *Production bio* : des céréales et légumineuses sont semées sur 180 hectares.
- *Mise en marché* : les producteurs valorisent la production à travers le stockage ou la transformation. Ils disposent d'instruments pour la commercialisation des céréales (SIM).
- *Structuration* : 2 sociétés coopératives de commercialisation sont mises en place et au moins 20 jeunes en font partie.

Activités principales

- conduite des formations sur les itinéraires techniques, la conservation des récoltes, les techniques de commercialisation, l'acte uniforme OHADA pour 90 jeunes de MFR ;
- construction du local de stockage dans les communes de Oula et Zabré ;
- initiation à l'utilisation du SIM ;
- commercialisation des céréales aux commerçants et contractualisation avec l'union des transformatrices ;
- suivi des quantités transformées et commercialisées aux consommateurs ;
- accompagnement à la mise en place de deux sociétés coopératives de commercialisation ;
- suivi des jeunes membres des coopératives de commercialisation et capitalisation des expériences.

Mali

Baobab et agroécologie tropicale

Porteur du projet

Grdr Migration
citoyenneté-
développement (Grdr)
France
www.grdr.org

Des filières porteuses peu valorisées

Dans la région du Diombougou, le maraîchage et le baobab sont des filières porteuses qui peuvent contribuer à un approvisionnement régulier des marchés de Kayes au Mali et du Sénégal, tout en générant de nombreux emplois. Malgré cela, on déplore dans la région l'absence d'unités de transformation du « Zira », le fruit du baobab.

Partenaire principal

Réseau des horticulteurs
de Kayes (RHK), Mali

Filières paysannes, diasporas et collectivités locales

Le projet valorise des produits de l'agroécologie tropicale (AET) par la transformation et la commercialisation en circuits courts. Il renforce tous les maillons des filières. Les produits AET approvisionnent les mairies de l'intercommunalité, un espace de vente à Kayes et dans les villes frontalières. Un dispositif d'appui à l'emploi des jeunes et à la création d'entreprises assure la promotion des métiers en lien avec les filières locales. La diaspora est aussi impliquée dans la promotion et le financement des filières porteuses. Toutes ces innovations mises en place servent la construction d'un plaidoyer pour l'appui aux filières de terroir au Mali.

Autres partenaires

Association malienne pour
la sécurité et la
souveraineté alimentaires
(Amassa Afrique Verte),
Mali
www.afriqueverte.org

Résultats attendus

- *Transformation* : la filière baobab est mieux structurée sur le territoire de l'intercommunalité et met en place des modèles répliquables et accessibles de transformation et conditionnement.
- *Commercialisation* : les maraîchers ont un accès durable aux marchés locaux institutionnels : ils contractualisent avec 6 mairies.
- *Changement d'échelle* : la concertation dans les filières, la capitalisation et le plaidoyer visent un changement d'échelle de l'agroécologie tropicale.

Comité de pilotage des
communes du
Diombougou (CPCD), Mali

Localisation du projet

Intercommunalité
Diombougou, région de
Kayes, Mali

Bénéficiaires

Directs : 250 familles
Indirects : 12 000 familles

Activités principales

- adoption d'une charte de production AET ;
- mise en place d'espaces de vente des produits AET ;
- formation et voyage d'échanges sur les techniques de valorisation du fruit du baobab, le « zira » ;
- appui à la création d'une micro-entreprise de transformation et de commercialisation du « zira » : dotation en kit de transformation, kit solaire et appui au volet commercialisation ;
- mise en place et animation des commissions filières ;
- développement de l'accès à un service d'information sur les marchés des produits AET et forestiers ;
- élaboration de fiches sur le processus de labellisation ;
- communication et marketing : réalisation d'émission radios, spots publicitaires, organisation de journées sur le consommateur local ;
- construction d'un plaidoyer pour l'appui aux filières identitaires et réalisation d'un film documentaire.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France:
50 000 €

Sénégal

Le boom de la microagriculture urbaine

Jardins partagés et femmes en coopératives

Porteur du projet

Centre d'écoute et d'encadrement pour le développement durable (CEEDD), Sénégal

www.ceedd.org

Depuis 2015, le CEEDD a formé plus de 360 femmes marginalisées des communes de Thiès à l'agriculture urbaine et périurbaine. En cultivant dans leurs jardins ou dans les jardins partagés, elles peuvent sortir durablement leur famille de la pauvreté et réduire la malnutrition tout en contribuant à la préservation de la biodiversité dans le cadre urbain. Constituées en coopératives, les productrices commercialisent une partie de leurs légumes en circuit court et répondent ainsi à la demande en produits bios et locaux.

Stratégie de changement d'échelle

Localisation du projet

Département de Thiès, Sénégal

Alors que le nombre de femmes souhaitant se former à l'agriculture urbaine ne cesse de croître, le CEEDD vise le grandissement de l'innovation en densifiant son action de végétalisation des quartiers urbains. Le CEEDD identifiera les alliances possibles dans le but de faire adhérer massivement les populations et les autorités à la microagriculture urbaine et contribuer à élargir l'accès de tous à une alimentation saine.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2021 le CEEDD triple le nombre de productrices, les volumes de production et de consommation des produits issus de l'agriculture urbaine saine et durable dans le département de Thiès.

- 1 440 productrices impliquées dans la végétalisation des quartiers de la ville de Thiès ;
- 2 300 productrices impliquées dans les communes rurales du département, comme Fandène, Notto Diobass, Thiénaba ;
- 2 500 productrices impliquées au-delà du département dans la ville de Tivaouane.

Financement

Fondation de France :
18 906 €

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- mise en place d'une équipe d'élaboration de la stratégie de grandissement ;
- identification et cartographie des acteurs clés (institutionnels, associatifs et privés), lors d'un atelier ;
- semaine de retraite pour l'élaboration de la méthodologie de grandissement, avec des consultants ;
- étude extensive de l'agriculture urbaine et périurbaine dans le département de Thiès ;
- atelier de restitution des résultats de l'étude ;
- organisation d'une conférence publique avec les médias ;
- élaboration du document de synthèse de la démarche de stratégie de changement d'échelle.

Burkina Faso

Favoriser la commande institutionnelle des produits alimentaires locaux

Porteur du projet

Acting for life, France
www.acting-for-life.org

Partenaires

Confédération paysanne du Faso (CPF), Burkina Faso

Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise / agriculture et artisanat (APME.2A), Burkina Faso

Localisation du projet

Burkina Faso

Financement

CFSI/AFD : 20 000 €

Consommer les produits sains locaux

L'innovation ciblée par le changement d'échelle est l'achat public de produits de l'agriculture familiale, locale et durable. Face aux importations alimentaires qui perturbent les marchés, les partenaires apportent un appui à la production maraîchère agroécologique et à la promotion d'une alimentation saine et équilibrée, afin de soutenir l'approvisionnement des cantines scolaires en produits vivriers locaux.

Changement d'échelle des systèmes d'approvisionnement et de commercialisation

Les systèmes d'approvisionnements alimentaires se renforcent pour la commercialisation des produits des exploitations familiales dans les villes. L'accompagnement et la valorisation des initiatives des acteurs (OPA, transformateurs, PME...) permettent une meilleure connexion des produits de l'agriculture familiale durable aux marchés domestiques.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est l'accroissement des parts de marché des produits issus de l'agriculture familiale dans les commandes institutionnelles. Les résultats visés par cette stratégie de changement d'échelle sont :

- l'information et la formation des acteurs de l'offre et de la demande (OPA, collectivités ...) sur les achats institutionnels de produits alimentaires locaux ;
- l'établissement d'une dynamique de dialogue et de collaboration entre l'ensemble des acteurs en faveur de commandes publiques de produits alimentaires locaux ;
- l'élaboration d'un plan d'action pour la mise en œuvre des commandes institutionnelles de produits alimentaires locaux.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- un atelier-débat sur le pilotage des achats institutionnels avec les acteurs de la demande ;
- un atelier-débat sur le renforcement des OP ;
- un atelier débat sur les normes de qualité des produits agro-alimentaires et les exigences du marché ;
- une étude de l'offre et de la demande ;
- une visite d'échanges entre groupements de producteurs ;
- la négociation de contrats ;
- un atelier sur la mise en œuvre des commandes institutionnelles.

Burkina Faso

Un réseau de commercialisation de produits locaux fortifiés au Burkina

Porteur du projet

Gret, Burkina Faso

www.gret.org

Un circuit court de distribution

L'innovation du Gret repose sur la vente directe de produits fortifiés locaux, par l'intermédiaire unique de kiosques et de vendeuses ambulantes. Trois kiosques de vente de bouillies sont fonctionnels avec chacun au moins une vendeuse ambulante (au maximum deux vendeuses ambulantes).

Localisation du projet

Ouagadougou et sa périphérie, Burkina Faso

Une chaîne de distribution structurée

La stratégie consiste en un essaimage mettant en réseau des kiosques dédiés à la vente de produits locaux fortifiés. Il se forme ainsi des alliances avec d'autres acteurs capables de transposer le modèle dans d'autres villes.

Financement

Fondation de France :
19 945 €

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est l'ouverture d'une vingtaine de points de vente à Ouagadougou et ses alentours sans distinction de quartiers.

Les résultats visés sont l'information et la prévention de la malnutrition des 6-23 mois, la création de 70 emplois, la certification des produits, le contrôle qualité, la communication auprès du public et la formation par le secteur public.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- temps de réflexion du Gret pour la mise en place de la stratégie ;
- expertise locale et internationale sur la formalisation de la stratégie, l'élaboration des statuts et la définition du cadre légal de l'entreprise et accompagnement à la formulation d'un business plan ;
- des sessions de formation des partenaires pour l'appropriation du modèle et le renforcement de leurs compétences.

Sénégal

Une marque pour les produits paysans de Casamance

Un modèle d'accompagnement complet

Porteur du projet

Agronomes et vétérinaires sans frontières, Sénégal

www.avsf.org

L'innovation d'AVSF est un système d'accompagnement complet des groupes d'éleveurs fondé sur le regroupement des éleveurs en coopératives, l'augmentation de la production (mise en stabulation en saison sèche, fourrage), un système de collecte, l'appui à la création de laiteries gérées par les éleveurs avec une forte implication des groupements féminins, la vente directe dans des kiosques en ville, le renforcement des capacités d'organisation /de gestion des éleveurs.

Localisation du projet

Casamance, Sénégal

Une dynamique de consommation locale

Le système implique 600 producteurs, il est éprouvé et reproductible. La filière s'est structurée avec des revenus créés en milieu rural et une meilleure offre de produits laitiers locaux en ville. On peut désormais trouver du lait local toute l'année en Haute-Casamance et la demande est en forte croissance.

Financement

Fondation de France :
9 870 €

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2020 :

- 1 500 producteurs fédérés (multiplication par 2,5) pour une mise en marché journalière de 3 000 litres de lait (multiplication par 5)
- la part de lait local dans la consommation régionale augmente de 25 % avec une disponibilité permanente chez mes détaillants ;
- création d'un label ou d'une marque valorisant les produits paysans de Casamance.

A l'horizon 2025, la production continuera à augmenter grâce à la consolidation du dispositif de coopératives laitières et la demande sera soutenue par la promotion du label. Un partenariat avec les écoles de la donnera accès aux enfants à ces produits laitiers nutritifs.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- analyse économique (coûts de production, rentabilité...) ;
 - analyse organisationnelle des organisations d'éleveurs (compétences, autonomie technique et financière...) ;
 - analyse d'impact ;
 - analyse comparée des différents modèles ;
 - analyse des freins et leviers au niveau de la production ;
 - analyse des opportunités et menaces au niveau de la mise en marché, étude de marché :
- ⇒ Ces analyses doivent permettre de bâtir la stratégie commerciale : faut-il segmenter le marché avec le label « Casamance » ? Comment le prix doit-il évoluer ? Quels circuits de commercialisation emprunter ?
- plaidoyer car l'environnement politique et législatif est indissociable du défi du changement d'échelle.

Guinée

Faire grandir la fédération des maraîchers sur la base de son savoir-faire

Porteur du projet

Association Normandie Guinée (ANG), France

Partenaire principal

Fédération des maraîchers de Bowé-Badiar (FMBB), Guinée

Localisation du projet

Préfectures de Goual, Koundara et Téliélé, République de Guinée

Durée

18 mois

Financement

Fondation de France :
19 960 €

Professionnalisation de la filière maraîchère

Un diagnostic participatif a déterminé dès 2011 que la clé d'entrée la plus pertinente pour améliorer l'activité maraîchère très présente sur les terroirs Bowé-Badiar était le renforcement des capacités des organisations paysannes (OP).

En 2017, 3 000 paysans adhèrent à la Fédération des maraîchers de Bowé-Badiar (17 Unions maraîchères et 3 apicoles), ils produisent davantage et de meilleure qualité, adoptent de plus en plus les pratiques agroécologiques et initient des activités de transformation agroalimentaire.

Stratégie de changement d'échelle

La notoriété de la Fédération s'accroît et 7 nouvelles Unions représentant 1 000 producteurs ont fait acte de candidature. Pour grandir, la Fédération a besoin d'une réflexion préalable sur son organisation, le partage d'une vision avec les dirigeants des nouvelles Unions, l'environnement institutionnel et les moyens financiers nécessaires. Le but est d'approfondir et stabiliser le modèle initial de la Fédération dans un premier temps, puis de grandir par la diffusion d'un savoir-faire. Grâce à ce savoir-faire, la FMBB peut conquérir des parts de marché et donc améliorer les revenus des producteurs et la sécurité alimentaire de la zone.

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2022 :

- 50 % des producteurs maraîchers adhèrent à la Fédération, soit 7 000 producteurs ;
- leur revenu atteint près de 6 millions de francs guinéens par saison et par producteur, soit une progression de 27 % (5,4 % par an).

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- Phase d'approfondissement : réunion de lancement, 2 ateliers de la FMBB, 4 visites d'échange inter Unions, une étude de marché, la consolidation de la base de données.
- Phase d'agrandissement : 3 ateliers d'organisation de la réflexion stratégique, 3 ateliers de mise en œuvre et de planification, édition d'une documentation (modules de formation, étude de marché, principes de commercialisation, tableau de bord).

Burkina Faso

Création d'une gamme complète de produits agroécologiques

Porteur du projet

Autre Terre asbl, Belgique

www.autreterre.org/

Partenaire principal

Association Le Baobab,
Burkina Faso

Localisation du projet

Burkina Faso, en particulier régions « centre-ouest », « centre » et « centre-nord ».

Financement

Fondation de France :
18 683 €

Multitude d'initiatives d'agroécologie

Autre Terre et ses partenaires ont déjà contribué à faire émerger des initiatives de production et de transformation agroalimentaires au Burkina Faso (création du CNA-Bio pour la certification biologique et participative de la production locale, soutien à la filière apicole avec l'ONG locale APIL, soutien à la production maraîchère avec les ONG locales Baobab et ATAD).

Ils ont aussi constaté l'importance et la diversité des associations de producteurs et de transformateurs agroécologiques.

Stratégie de mise en réseau pour plus de visibilité

L'innovation est la mise en place d'une stratégie de mise en réseau des acteurs de la production, transformation et commercialisation agroécologique au Burkina Faso.

Grâce à la mutualisation des activités de l'aval, une gamme large et complète de produits issues de l'agroécologie est disponible. Les consommateurs peuvent ainsi les identifier facilement.

Horizon souhaité et résultats attendus

A l'horizon 2025, un réseau de boutiques clairement identifiées est présent dans les grandes villes du Burkina Faso.

Ces boutiques vendent une gamme complète de produits répondant aux besoins du consommateur burkinabè et issue de l'agroécologie locale.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- Enquête sur les principaux acteurs et contraintes liées à la transformation et la commercialisation des produits locaux, ainsi que sur les attentes des consommateurs en la matière. Le rapport d'enquête servira de base de travail pour la recherche de solutions pour le développement du marché des produits locaux.
- Atelier de concertation et de mise en réseau des acteurs de l'agroécologie.
- Rédaction d'une stratégie de changement d'échelle décrivant précisément les objectifs à atteindre et les principales voies d'accès à cet objectif.
- Veille sur les avancées légales favorisant ou freinant le « consommer local » afin de mettre en place les actions de plaidoyer éventuellement nécessaires.

Bénin

Des plates formes agricoles pour la conquête durable des marchés

Porteur du projet

Groupe d'appui d'Encadrement et de Recherche en Milieu rural (Germe), Bénin

Un circuit court de distribution

Généralement, les acteurs des filières (agriculteurs, transformateurs, transporteurs, commerçants) n'ont pas l'occasion d'échanger sur les besoins et contraintes, ni de s'informer sur les préférences des consommateurs. L'accès aux marchés en devient difficile. L'innovation du Germe est la mise en place de plateformes multi-acteurs (PFMA) et de recherche participative avec toutes ces parties prenantes, comme ils l'ont déjà expérimenté sur la filière plantain.

Localisation du projet

Bénin

Une plateforme multi acteurs généralisée

Le changement d'échelle envisagé vise à généraliser la mise en place et l'animation des PFMA autour des principales filières agricoles du pays comme base d'organisation des filières pour un accès durable aux marchés.

Financement

CFSI/AFD : 19 904 €

Horizon souhaité et résultats attendus

Cinq années de mise en œuvre de la stratégie seront nécessaires pour que les plateformes se développent sur toute l'étendue du territoire national.

À terme, les organisations paysannes auront une plus grande maîtrise de leurs parts de marché. Les principales filières de grande consommation comme les céréales, les tubercules et racines, la viande et le lait et les autres produits animaux bénéficient du changement d'échelle.

Activités financées

- mise en place d'une équipe pluridisciplinaire de travail dont un spécialiste en élaboration de document de plan stratégique et un expert financier ;
- séance de travail et formation/mise à niveau au sein de l'équipe pluridisciplinaire sur le contenu de l'innovation (PFMA) et sur les divers outils de travail (diagnostic, montage du document de stratégie, etc.) ;
- répertoire des expériences de plateformes existantes au Bénin et évaluation rapide (recherche des différences et similitudes en vue d'améliorer celles à développer) ;
- séances d'échanges par groupe d'acteurs des filières ciblées pour la mise en place des PFMA ;
- atelier d'information sur les PFMA, de réflexion et d'échanges sur les éléments de stratégie (participants : structures publiques, privées et ONG de développement agricole, OPA, élus locaux, personnes ressources etc.)

Bénin

De la plante invasive aux produits sains

Vendre des légumes issus du compost de jacinthe

Porteur du projet

Action pour l'environnement et le développement durable (Aced), Bénin

www.aced-benin.org

L'innovation ciblée par le changement d'échelle est la mise en marché de produits maraichers agroécologiques issus du compost de jacinthes d'eau, dont la prolifération empêche la circulation sur la lagune.

Un modèle de circuit court de vente a été mis en place. Les maraichers s'organisent eux-mêmes pour vendre leurs productions sur le point de vente permanent. Ils augmentent leurs marges et gagnent la confiance des consommateurs.

Stratégie de changement d'échelle

Localisation du projet

Région d'Abomey-Calavi (Bénin)

Alors que le gouvernement du Bénin a adopté en novembre 2015 une stratégie nationale de développement de l'agriculture urbaine et péri-urbaine, Aced entend tisser des alliances pour faire grandir son modèle de vente sans intermédiaire. Des partenaires potentiels seront identifiés, tels que l'ONG Hortitechs Développement ainsi que de potentiels distributeurs (supermarchés, privés) qui pourront servir au changement d'échelle. Grâce à ces alliances il est prévu de mettre en valeur des initiatives de terrain pour servir le plaidoyer.

Financement

Fondation de France :
19 550 €

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2025, la consommation de légumes agroécologiques et locaux par les Béninois, pour le moment faible (moins de 10 %), double.

Aced vise la création de 500 emplois et la création de valeur ajoutée justement répartie.

Les consommateurs ont largement accès à une alimentation saine et nutritive et les voies de circulations ne sont plus bloquées par la prolifération de la jacinthe d'eau.

Enfin les politiques publiques soutiennent le consommateur local.

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

- accompagnement à la réflexion stratégique ;
- ateliers de discussions et construction d'alliances ;
- étude de marché approfondie ;
- élaboration d'un business plan ;
- déplacements et communication.

Togo

Des produits locaux accessibles aux consommateurs urbains

Porteur du projet

Organisation pour l'alimentation et le développement local (Oadel), Togo

www.oadel.org

Partenaire principal

Élevages sans frontières (ESF)

Localisation du projet

Togo

Financement

CFSI/AFD : 19 971 €

Sensibilisation et promotion du Consommer local

Depuis ses débuts, l'Oadel se concentre sur des actions concrètes de sensibilisation, promotion et valorisation des produits locaux auprès des consommateurs togolais (partenariat avec ESF pour la création d'une boutique - bar – restaurant, La BoBar). Par des campagnes de sensibilisation et de communication, l'association contribue à l'éducation des citoyens et milite pour le droit à l'alimentation (Festival de films et marché ALIMENTTERRE).

Une disponibilité et une accessibilité des produits

L'innovation consiste à favoriser une plus grande accessibilité et disponibilité des produits alimentaires locaux transformés et conditionnés à un plus grand nombre de consommateur urbain.

Horizon souhaité et résultats attendus

D'ici 2023, l'accessibilité et la disponibilité géographiques des produits locaux à un plus grand nombre de ménages urbains y compris la viande locale sont augmentés.

Grâce à la mise en œuvre de la stratégie, une centrale de produits alimentaires locaux transformés et conservés (PALTC) est fonctionnelle à Lomé ; 1 300 opérateurs privés et une BoBar à Kara vendent régulièrement des PALTC à leurs clients, une chaîne de transformation et de vente de viande locale ouvre dans les régions maritime et plateaux ; un arrêté interministériel demande aux restaurants et hôtels de servir les mets locaux lors des rencontres organisées par les services publics ; une note de la primature institue les achats institutionnels des produits locaux.

Activités financées par le Coup de pouce Pafao

- analyses contextuelle et sectorielle comportant plusieurs volets et expérimentations ;
- formulation de la stratégie de changement d'échelle ;
- formulation d'outils et de projets pour l'implémentation de la stratégie.

Bénin

Diffuser la certification participative

Transformer les produits bio et locaux

Porteur du projet

Hortitech Development

www.amapbenin.wordpress.com

L'innovation ciblée par le changement d'échelle est la valorisation des produits locaux par la transformation et la certification « Bio SPG » (système participatif de garantie). La demande en produits transformés, « prêts à consommer » ou précuits augmentent de façon constante, notamment dans les villes. Pour concurrencer les produits importés, l'Amap Bénin diversifie sa gamme de produits locaux avec le jus de mangue, la purée de tomate et le riz local, tous labellisés et commercialisés en circuit court.

Changement d'échelle du label et des circuits courts

Localisation du projet

Cotonou, Ouidah, Calavi, Porto-Novo, Parakou et Natitingou, (Bénin)

Déjà sollicités par plusieurs entreprises et organisations de producteurs (OP) pour certifier leurs produits en SPG, Hortitech entend nouer des alliances d'autres structures pour diffuser la certification participative. Le but est que d'autres acteurs s'approprient ces outils pour les démultiplier sur différentes chaînes de valeur de produits agricoles locaux. Il s'agira de former les responsables paysans à la mise en place de circuits alimentaires de proximité, et de partenariats locaux solidaires pour augmenter la part de marché de leurs productions.

Financement

CFSI/AFD : 20 000 €

Horizon souhaité et résultats attendus

L'horizon souhaité est qu'en 2025, à Cotonou, Ouidah, Calavi, Porto-Novo, Parakou et Natitingou soient consommés chaque semaine par 25 % des ménages :

- 2 litres de jus de mangue, soit un chiffre d'affaires annuel de 19 500 000 000 FCFA, (30 000 000 euros) ;
- 2 kg de riz made in Benin, soit un chiffre d'affaires annuel de 5 850 000 000 FCFA (9 000 000 euros) ;
- 1 kg de purée de tomate made in Benin, soit un chiffre d'affaires annuel de 17 900 000 000 FCFA (26 000 000 euros).

Activités financées par le Coup de pouce Pafao

- étude / diagnostic sur le niveau de consommation des produits locaux ciblés dans six grandes villes du Bénin
- évaluation, amélioration et diffusion, du dispositif de certification participative « Bio SPG » et l'exemple de label « produits d'origine, IG » mis en œuvre par la Fupro Bénin et Amap Bénin ;
- organisation de visites d'échange ;
- formation des leaders paysans à la mise en place de chaînes de valeurs et de circuits alimentaires de proximité ;
- vulgarisation en atelier du document de stratégie ;
- communication auprès de la presse, la télévision locale, les réseaux sociaux, le groupe whatsapp « M@rché @gricole ».