



Fondation  
de  
France



## **NOURRIR LES VILLES PAR UNE AGRICULTURE FAMILIALE DURABLE**

Actes du séminaire de partage  
du 7 au 9 décembre 2013, Dakar (Sénégal)

Auteurs : Daouda Diagne, Isabelle Duquesne, Ousséini Ouédraogo



Nous remercions les participants pour leur contribution à la réussite de ce séminaire.

## NOS PARTENAIRES

Le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France), de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation et la Fondation Un monde par tous participent également au volet capitalisation du programme.



*Ce séminaire et ce rapport ont été financés par la Fondation de France.*



*Ce rapport a été réalisé avec l'aide financière de l'Agence Française de Développement. Son contenu relève de la seule responsabilité du CFSI et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'Agence Française de Développement.*

### Copyright

Comité Français pour la Solidarité Internationale | **CFSI**  
[www.cfsi.asso.fr](http://www.cfsi.asso.fr) | [www.alimenterre.org](http://www.alimenterre.org)

Fondation de France | **FDf**  
[www.fondationdefrance.org](http://www.fondationdefrance.org)

Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest | **ROPpa**  
[www.roppa.info](http://www.roppa.info)

Avril 2014

**SOMMAIRE**

---

**NOS PARTENAIRES..... 3**

**INTRODUCTION..... 6**

**LA CEREMONIE D’OUVERTURE..... 10**

**1. RESULTATS DES CAPITALISATIONS DU PROGRAMME PAFAO ET DU ROPPA..... 13**

**1.1. Les résultats de la capitalisation du programme PAFAO – études de cas ..... 14**

**1.2. La capitalisation par les OP - études de cas ..... 25**

**1.3. La mise en débat des objectifs et des méthodes de capitalisation ..... 35**

**2. LA COHÉRENCE DES POLITIQUES OUEST-AFRICAINES ET EUROPEENNES AVEC LE DEVELOPPEMENT DE L’AGRICULTURE FAMILIALE..... 36**

**3. LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE EN AFRIQUE DE L’OUEST : COMMENT NOURRIR LES VILLES ? ..... 39**

**4. LA FEUILLE DE ROUTE..... 43**

**4.1. Quelles orientations pour la suite du programme PAFAO par le plaidoyer ?.... 43**

**4.2. Comment renforcer le plaidoyer sur la problématique « Nourrir les villes » ? 43**

**4.3. Actions à mener pour l’Année internationale de l’agriculture familiale (AIAF) 44**

**CONCLUSION..... 45**

**ANNEXE 1 : LES TROIS INSTITUTIONS ORGANISATRICES DU SEMINAIRE ..... 46**

**ANNEXE 2 : LES TERMES DE REFERENCES DU SEMINAIRE ..... 47**

**ANNEXE 3 : LISTE DES PARTICIPANTS ..... 49**

**ANNEXE 4 : INNOVATIONS DANS LES PROJETS PAFAO ..... 52**

**ANNEXE 5 : PROGRAMME..... 58**

**ANNEXE 6 : GLOSSAIRE..... 61**

LISTE DES PHOTOS

1. Les participants.....	9
2. Vue de la salle .....	9
3. Cérémonie d’ouverture : M. Dia, K. Sylla, A-F Taisne, H. Rouillé d’Orfeuil.....	12
4. Agricultrices et agriculteurs membres du RHK.....	16
5. Les acteurs de la filière fonio.....	19
6. Les légumes de l’AMAP	20
7. La préparation des paniers de légumes .....	20
8. Le riz Délice	23
9. Stand de promotion des ESOP.....	23
10. Ousséini Ouédraogo introduit la capitalisation des OP.....	25
11. Différentes étapes de transformation des céréales .....	27
12. Le kit pour la transformation du riz.....	31
13. Bâche pour le séchage.....	31
14. Une parcelle de pomme de terre	33
15. Un magasin de stockage.....	33
16. Travaux de groupe.....	36

CREDIT PHOTOS

APROSSA (photo 5)

CFSI (photo 1)

ESSOR (photo de couverture)

ETD (photos 8 et 9)

FEPAB (photo 11)

FPPD (photos 14 et 15)

Jonas Gbeffo (photos 2, 3, 10 et 16)

HORTITECHS (photos 6 et 7)

PNOPPA Bénin (photos 12 et 13)

RHK (photo 4)

## INTRODUCTION

---

Le CFSI, la Fondation de France et le Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest (ROPPA)<sup>1</sup> ont ensemble organisé le séminaire « Nourrir les villes », pour partager les enseignements de leurs actions de promotion et de défense de l'agriculture familiale. La finalité de cette rencontre est l'utilisation stratégique de ces enseignements capitalisés par les ONG d'appui au développement et par les organisations paysannes (OP), ainsi que l'élaboration conjointe d'une feuille de route.

L'agriculture familiale est le cheval de bataille de ces organisations, notamment du ROPPA : elle est, plus que d'autres formes d'agriculture, multifonctionnelle (production d'alimentation, création d'emploi, gestion des ressources naturelles). Or l'agriculture africaine est en crise. L'Afrique subsaharienne est la zone la moins protégée du monde, en compétition directe avec un système mondialisé. Promouvoir l'agriculture familiale va au-delà de la recherche de la seule augmentation du revenu monétaire des paysans : l'avenir de l'agriculture familiale ouest-africaine se joue dans sa capacité à nourrir les villes. Le ROPPA précise que « cela suppose une augmentation des ressources au niveau des exploitations familiales pour permettre l'auto-investissement nécessaire à la modernisation et accroître l'offre de production et son adaptation à la demande urbaine ».

Les exploitants familiaux adoptent deux stratégies pour reconquérir les parts de marché :

- à l'échelle micro de l'exploitation familiale et des unions, fédérations et coopératives, les agriculteurs doivent fournir des produits compétitifs. C'est là que l'on trouvera les innovations qui agissent sur la production, la transformation, le transport, la commercialisation, le conditionnement, la qualité, l'organisation des acteurs, etc.
- à l'échelle macro des politiques agricoles et commerciales, ils doivent plaider pour un environnement favorable. En effet, même si les agriculteurs familiaux mettent en place des innovations qui visent à regagner de la compétitivité, leurs produits sont mis en compétition avec les importations. Or ces dernières bénéficient de conditions souvent avantageuses du fait de leurs conditions de production et des appuis publics en terme de recherche, de financement et de crédit, d'infrastructure, voire de subventions et de protection. Les agriculteurs familiaux ouest-africains, organisés en plateformes nationales ou régionales, réclament des politiques agricoles qui, comme en Europe, investissent dans l'agriculture familiale afin qu'elle soit en mesure de répondre à la demande alimentaire croissante des consommateurs urbains. Par ailleurs, elles se mobilisent en faveur de législations foncières et de régimes commerciaux protecteurs permettant le développement de ce type d'agriculture.

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO) veut apporter sa contribution à ces deux stratégies. La Fondation de France et le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) se sont associés en 2009 pour, suite aux émeutes de la faim, renforcer la capacité de l'agriculture familiale ouest-africaine à nourrir les villes ouest-africaines. D'autres partenaires ont progressivement rejoint ce programme : la Fondation Ensemble, la Fondation L'OCCITANE, la SEED Foundation, la Fondation Un monde par tous et l'Agence française de développement. Le ROPPA est depuis 2013, membre du comité d'orientation et de suivi. Le programme a deux volets :

- un fonds de soutien financier aux initiatives de reconquête des marchés urbains ouest-africains ;
- une démarche de capitalisation pour identifier les réponses innovantes et pour extraire de l'expérience de terrain des enseignements à portée plus générale, dépassant le seul cadre des projets.

---

<sup>1</sup> Voir la description des trois institutions en annexe 1 et les termes de référence du séminaire en annexe 2.

Depuis 2009, le programme a soutenu plus de 130 projets, dont la majorité concerne la conquête ou la reconquête des marchés urbains nationaux. L'objectif de la capitalisation est de repérer et d'analyser les innovations mises en œuvre dans les projets, puis de les promouvoir là où elles sont utiles (porteurs de projets, organisations paysannes, décideurs politiques à tous les échelons, du local à l'international).

Capitaliser est un enjeu de plus en plus stratégique pour les organisations paysannes. Un grand nombre d'entre elles, comme le ROPPA, ont lancé des initiatives de capitalisation. Le ROPPA, en 2012, a défini des objectifs et une stratégie liés à la capitalisation et à la valorisation des initiatives des OP sur diverses thématiques (la gouvernance des OP, leur participation aux processus des politiques, les initiatives économiques, la gestion des ressources naturelles, etc.). Cette stratégie est mise en œuvre à travers des programmes soutenus par un certain nombre de partenaires. Ces initiatives veulent rendre systématiques la capitalisation et la valorisation des produits qui en sont tirés. Pour renforcer leur argumentaire en faveur des agricultures familiales dans le cadre des négociations auprès des décideurs, les organisations actives au niveau du plaidoyer ont besoin de disposer de données, d'études, d'analyses solides autour d'expériences concrètes. Pour le ROPPA, la capitalisation n'a pas pour seul objectif de renforcer l'argumentaire de plaidoyer. Il s'agit aussi (i) d'identifier des voies pour renforcer et mettre à l'échelle les initiatives capitalisées ; (ii) d'élaborer des modules de formation sur la base des enseignements tirés ; (iii) de tirer des enseignements pour ajuster la stratégie et les programmes de renforcement des services économiques des OP.

Le ROPPA et ses OP membres ont manifesté la volonté de mieux relier les travaux de capitalisation du programme PAFAO à leurs priorités et actions. Une première étape a été de faire entrer le ROPPA dans le Comité d'orientation et de suivi du programme. Un « atelier capitalisation » s'est ensuite tenu en mars 2013 à Dakar, à la suite du forum du CNCR sur « quel investissement pour quelle agriculture ». Introduit par Samba Gueye (président du CNCR) et animé par Nadjirou Sall (secrétaire général de la FONGS), il a réuni une centaine de participants, principalement des membres et représentants d'OP sénégalaises, régionales et d'autres pays d'Afrique de l'Ouest. Les conclusions ont précisé les attentes des OP, mobilisées sur le plaidoyer politique, vis-à-vis du programme PAFAO : qu'il contribue à produire des preuves concrètes de l'efficacité économique des exploitations familiales (Quels indicateurs de l'efficacité économique globale de l'agriculture familiale ? Quelles sont les innovations qui marchent ? Quelles en sont les conditions de réussite ? Quels sont les résultats concrets ?) Ils ont également mis en avant l'importance de préciser et définir ensemble à qui la capitalisation va bénéficier et comment les différents acteurs vont participer et en retirer des bénéfices.

Ce séminaire est ainsi la troisième étape de cette articulation. Il a offert un espace de croisement entre les deux démarches de capitalisation : celle menée par les OP membres du ROPPA et celle conduite avec les porteurs et partenaires des projets soutenus par le programme PAFAO. Il a réuni 45 participants provenant d'organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest, de la société civile africaine et européenne, de la recherche, de plateformes de plaidoyer<sup>2</sup>. Ils ont partagé leurs expériences qui ont été analysées et complétées par des apports sur les politiques agricoles, commerciales, énergétiques, foncières, etc., et sur la thématique « Nourrir les villes ». Des perspectives ont été dégagées et elles ont fait l'objet de l'élaboration d'une feuille de route.

---

<sup>2</sup> Voir la liste des participants en annexe 3.

Les objectifs étaient de permettre aux organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest et à aux partenaires du programme PAFAO de :

- faire connaître le programme PAFAO : enjeux, objectifs et stratégie ; méthodologie et démarche ; outils et résultats de la capitalisation ;
- présenter les initiatives de capitalisation en cours au niveau des réseaux d'OP et d'autres acteurs (ROPPA) : enjeux, objectifs, démarche, stratégie et résultats ;
- faire une analyse commune des enjeux de la capitalisation ;
- identifier des perspectives et des stratégies de collaboration du programme PAFAO en appui au processus de capitalisation des OP ;
- tirer des enseignements pour adapter l'action et créer des synergies pour les organisations présentes, notamment en termes de capitalisation, de valorisation des produits de cette capitalisation et de plaidoyer.
- définir collectivement des approches de travail et de collaboration, y compris dans le cadre de l'Année internationale des agricultures familiales en 2014 ;

Cette rencontre a été marquée par trois temps majeurs répartis sur trois jours.

LE TEMPS 1 (1<sup>ER</sup> JOUR ET MATINEE DU 2<sup>EME</sup> JOUR) : partager les résultats de la capitalisation menée au sein du programme PAFAO et par les OP.

- ➔ Le but : connaître les démarches en cours (PAFAO, ROPPA, etc.) et en partager les résultats.

LE TEMPS 2 (APRES-MIDI DU 2<sup>EME</sup> JOUR) : identifier des axes de collaborations futures

- ➔ L'objectif : identifier les axes de collaborations futures, dont une perspective immédiate est l'Année internationale de l'agriculture familiale (2014).

LE TEMPS 3 (3<sup>EME</sup> JOUR) : élaborer une feuille de route. Ce temps a été introduit par l'axe thématique « Amélioration de l'environnement politique ». Il a permis d'analyser l'incohérence des politiques de l'Union européenne et de la CEDEAO avec le développement de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest, mais également la mise en œuvre de la politique agricole de la CEDEAO (ECOWAP) et de la politique agricole de l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (PAU).

- ➔ L'objectif : élaborer une feuille de route prenant en compte la perspective de l'Année internationale de l'agriculture familiale (2014) et identifier des axes de partenariat stratégiques.

Ce compte-rendu est articulé en quatre parties :

- 1) les résultats des démarches de capitalisation du programme PAFAO et des OP ;
- 2) la cohérence des politiques ouest africaines et européennes avec le développement de l'agriculture familiale d'Afrique de l'Ouest : quels enjeux ? ;
- 3) comment nourrir les villes ;
- 4) la feuille de route.



1. Les participants



2. Vue de la salle

## LA CEREMONIE D'OUVERTURE

---

La cérémonie d'ouverture a été ponctuée par une série d'allocutions.



**Anne-Françoise Taisne** (CFSI)

Après avoir rappelé le contexte de crise alimentaire lors la mise en place, par le CFSI et la Fondation de France, du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (PAFAO), Anne-Françoise Taisne a présenté les deux volets du programme : (i) un soutien à une centaine de projets de terrain dans neuf pays, menés en partenariat par des organisations européennes et des organisations d'Afrique de l'ouest et portant sur le thème « Les exploitations familiales nourrissent les villes » ; (ii) des capitalisations portées par les acteurs. Les contributions de ces derniers ont permis d'élaborer six hypothèses de travail, à partir desquelles la capitalisation s'est déroulée. Elles portent sur : production, conservation et stockage ; démarches-qualité ; transformation et conditionnement ; marché de niche et marché de masse ; concertation entre acteurs, contractualisation et relations avec les collectivités territoriales ; dimension politique. Une nouvelle étape, qui a démarré en 2013, s'attache à produire des preuves supplémentaires de la capacité des agriculteurs familiaux à continuer de nourrir les villes, dont la population est en forte croissance. Ainsi, deux stagiaires ont accompagné la capitalisation sur le terrain. En parallèle, les rapports de suivi des projets, les messages sur le forum ainsi que les entretiens avec les porteurs de projet ont permis d'élaborer quelques produits de capitalisation (entretiens édités, fiches de capitalisation des innovations). Elle a insisté sur le fait qu'au-delà du CFSI et de la Fondation de France, certains partenaires techniques et financiers comme la Fondation Bruneau (sous l'égide de la Fondation de France), la Fondation Ensemble, la Fondation L'OCCITANE, la SEED Foundation, la Fondation Un monde par tous et l'Agence française de développement (AFD) contribuent au programme PAFAO. Ainsi, ils font converger leurs stratégies pour plus de cohérence et de synergie au service de l'agriculture familiale et du rôle qui lui revient : nourrir les villes par la production locale.



**Henri Rouillé d'Orfeuil** (Fondation de France)

Après avoir présenté la Fondation de France qui englobe sous son égide près de 700 fonds et fondations, Henri Rouillé d'Orfeuil a rappelé le positionnement stratégique du programme PAFAO dont les orientations et les réorientations en font un outil au service de la capitalisation. Loin d'être figé, il s'agit d'une recherche de méthode : comment utiliser les innovations de terrain pour qu'elles dépassent le cadre d'un « projet qui marche », mais aussi pour qu'elles alimentent le plaidoyer des organisations paysannes (OP). D'où le partenariat avec le ROPPA. Ce séminaire veut contribuer à répondre à un double défi : organiser la circulation de l'information qui vient de la base et la faire remonter vers le politique. Le premier point implique une mise en réseau des projets. Le deuxième passe obligatoirement par les OP, car elles sont stables dans la durée. Elles doivent donc s'organiser au niveau national et régional et savoir se nourrir de l'expérience de leurs membres. Enfin, il est revenu sur le rôle important de l'exploitation familiale à laquelle l'agriculture d'entreprise ne constitue pas une alternative.



**Kalilou Sylla** (ROPPA)

Dans son allocution, le secrétaire exécutif du ROPPA a souligné l'importance stratégique que recouvre la capitalisation pour le ROPPA, les plateformes nationales et leurs OP membres. Il a insisté sur l'enjeu de la capitalisation, qui est de pouvoir confirmer avec certitude que les succès et les impacts constatés des expériences capitalisées sont exclusivement dues aux seules innovations impulsées par l'OP concernée. Pour lui il est important d'avoir des données et des informations irréfutables pour ces aspects. Aussi a-t-il relevé la nécessité d'impliquer des chercheurs dans les processus de capitalisation afin qu'ils apportent un regard critique et distancié permettant d'approfondir ces questions. L'accompagnement de la recherche est important en plus de la responsabilisation des OP elles-mêmes dans la capitalisation. Il a également apprécié l'accent mis sur les enjeux de politique économique et commerciale.



**Marius Dia** (CNCR)

Marius Dia, coordonnateur du Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR) du Sénégal, s'est exprimé au nom du président de l'organisation, Samba Gueye, empêché. Il a souligné le rôle de la capitalisation pour une stratégie de reconquête des marchés. Ce séminaire est un temps de construction collective : prouver - par la réalité des faits - l'efficacité des exploitations familiales en ce qui concerne la sécurité alimentaire et valoriser les enseignements pour alimenter les plaidoyers. Il a évoqué le vaste travail du CNCR et du ROPPA sur les indicateurs de mesure de la capacité de reproduction des exploitations familiales et de son impact sur la possibilité des agropasteurs d'investir dans leur système productif. Enfin il a rappelé que « nous pouvons nourrir les villes, mais pas seuls » : chacun, dans son pays, doit expérimenter et échanger. Au ROPPA, ensuite, de prendre le relai et d'être le porte-voix auprès des lieux de prise de décision.



**Isabelle Duquesne** (CFSI)

Isabelle Duquesne a rappelé le cheminement collectif avec les porteurs et partenaires du programme PAFAO, sur la capitalisation des innovations paysannes qui permettent de reconquérir les marchés urbains. Elle a mis l'accent sur la démarche et les outils, et rappelé que des fiches de description et d'analyse d'expériences innovantes sont disponibles sur [www.alimenterre.org](http://www.alimenterre.org), où un espace est dédié à la capitalisation : « Innover | Nourrir les villes africaines ». Elle a présenté les objectifs du séminaire de partage en insistant sur celui, essentiel, de déterminer la feuille de route pour poursuivre les actions en partenariat avec le ROPPA.



**Pascal Erard** (CFSI), **Léopold Lokossou** (PNOPPA-Bénin) et **Nadjirou Sall** (FONGS)

Pascal Erard a orienté sa présentation sur le plaidoyer et le lobbying dont les enjeux sont auprès des décideurs politiques au niveau des pays, des institutions régionales, ainsi qu'au niveau des institutions européennes, l'Europe étant le premier bailleur de fonds pour l'aide au développement des pays d'Afrique de l'Ouest. Il a évoqué l'impact de la Politique agricole

commune (PAC) et des autres politiques européennes sur les politiques de la CEDEAO et sur le développement de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest.

Ces différents aspects font l'objet d'un temps particulier dans le séminaire, co-animé par Léopold Lokossou, président de la Plateforme nationale des organisations paysannes et de producteurs agricoles du Bénin (PNOPPA-Bénin) et Nadjirou Sall, secrétaire exécutif de la Fédération des organisations non gouvernementales du Sénégal (FONGS).

Ces derniers y ont relevé la nécessité de suivre l'impact de la révision de la PAC sur les politiques agricoles de la CEDEAO et de l'UEMOA en Afrique de l'Ouest. Ils ont également mentionné les problèmes de cohérence des politiques en Afrique de l'Ouest, d'une part entre les politiques nationales et régionales et, d'autre part, entre les différentes politiques sectorielles régionales, notamment entre les politiques agricoles et les politiques commerciales. À ce titre, le Tarif extérieur commun (TEC) qui se profile pour la région, très peu protecteur des filières et marchés agricoles domestiques, risque de maintenir et/ou renforcer les importations de produits agricoles et agroalimentaires hors CEDEAO. Ce qui indique largement une incohérence avec les objectifs assignés aux deux politiques agricoles régionales (PAU, ECOWAP) : sécurité et de souveraineté alimentaires, développement d'un marché régional des produits agricoles et agroalimentaire, création d'emplois stables et de revenus agricoles. Enfin, ils ont indiqué tout le travail de plaidoyer porté par le ROPPA et les plateformes nationales membres et la nécessité de renforcer la collaboration avec des ONG du Nord. Pour eux les objectifs et le processus de la capitalisation doivent prendre en compte les besoins de l'action du plaidoyer du ROPPA et des plateformes nationales.



3. Cérémonie d'ouverture : M. Dia, K. Sylla, A-F Taisne, H. Rouillé d'Orfeuill

## 1. RESULTATS DES CAPITALISATIONS DU PROGRAMME PAFAO ET DU ROPPA

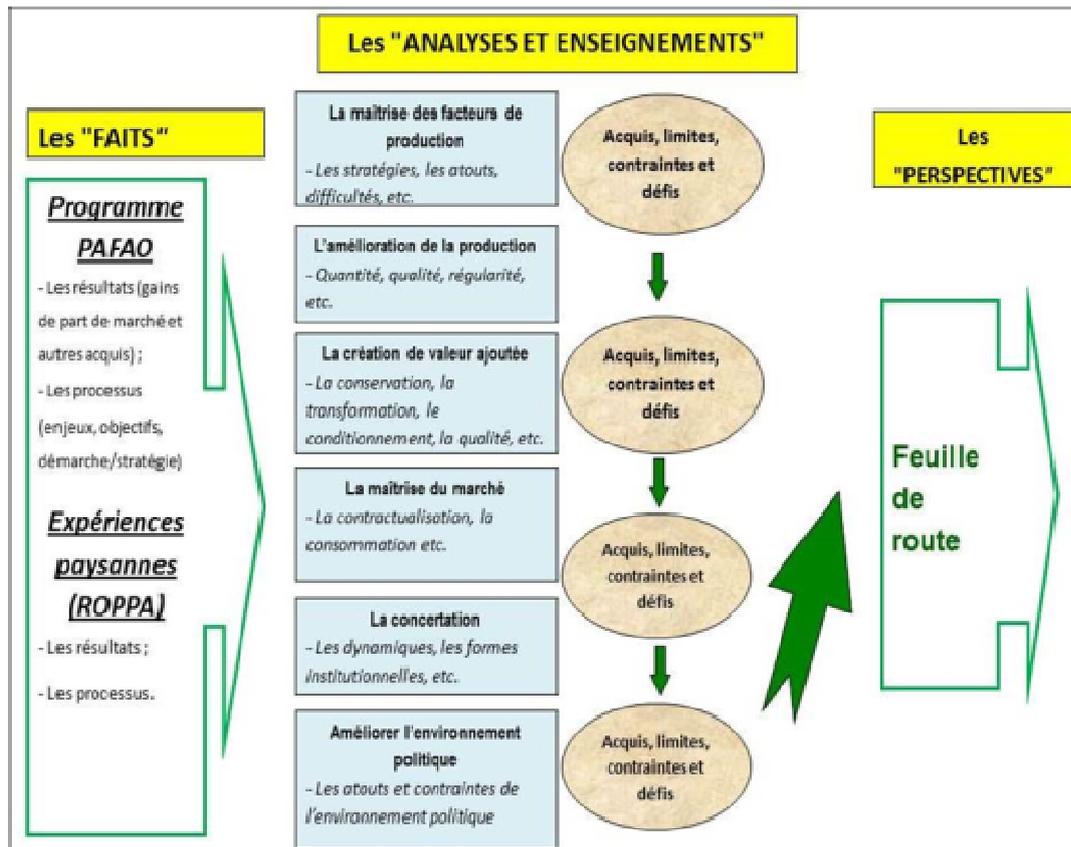
---

La capacité des exploitations paysannes à nourrir les villes est conditionnée par des facteurs liés à la production, la transformation, la conservation, la commercialisation, le partenariat entre acteurs. S'y ajoutent les facteurs liés à l'amélioration de l'environnement politique et législatif. En somme, la capacité des exploitations familiales à nourrir les villes n'est pas seulement technique et organisationnelle, mais recouvre une dimension foncièrement politique.

Ainsi, la capitalisation, sur cette problématique de la couverture des besoins alimentaires des villes par les exploitations familiales, s'est appuyée sur une trame stratégique constituée de cinq hypothèses majeures, complétées par une sixième à dimension politique.

- 1) la **maîtrise de la production**, la **gestion des stocks** et la **conservation** : une régulation efficace des prix et un outil de résistance contre les crises ;
- 2) la **transformation** et le **conditionnement** : de nouveaux débouchés pour les producteurs, des produits de consommation plus diversifiés, et un secteur créateur d'emplois ;
- 3) les démarches de **qualité** : gages de débouchés plus rémunérateurs ;
- 4) les **marchés de niche** : un levier pour le développement de l'agriculture familiale, et un potentiel **marché de masse** ;
- 5) la **concertation entre acteurs** : facteur de structuration des filières locales et de développement territorial ;
- 6) l'**environnement politique et législatif** des exploitations familiales, au niveau national et international.

Des études de cas, réalisées avec cette perspective, ont été présentées au cours de ce séminaire. C'est sur la base des actions réalisées autour de ces hypothèses que s'est effectué le choix des expériences au sein du programme PAFAO et par les OP membres du ROPPA. Chaque présentation relate les innovations majeures qui ont permis aux exploitations familiales d'arriver à conquérir des parts de marché en milieu urbain.



Les faits majeurs sont d'abord présentés ainsi que les processus qui ont permis d'obtenir les résultats. Chaque cas est analysé et des enseignements et perspectives sont dégagés. Inspirés par les hypothèses de capitalisation, les axes thématiques analysés sont les suivants :

- la maîtrise des facteurs de production ;
- l'amélioration de la production ;
- la création de valeur ajoutée par la transformation ;
- la maîtrise du marché ;
- la concertation ;
- l'amélioration de l'environnement politique.

L'analyse des acquis, limites, contraintes et défis permet ainsi de dégager des perspectives qui auront comme enjeu de favoriser le changement d'échelle grâce à des actions de plaidoyer et lobby. Ces perspectives, sous le format d'une feuille de route, sont présentées dans la partie 4.

## 1.1. Les résultats de la capitalisation du programme PAFAO – études de cas

Cinq études de cas ont été présentées :

- 1) RHK pour « la maîtrise des facteurs de production » (Mali) ;
- 2) AVSF pour « l'amélioration de la production » (Sénégal) ;
- 3) APROSSA pour « la création de valeur ajoutée par la transformation » (Burkina Faso) ;
- 4) HORTITECHS pour « la maîtrise du marché » (Bénin) ;
- 5) ETD pour « la concertation entre producteurs et entreprises » (Togo).

## Maîtrise des facteurs de production



### Valorisation et commercialisation des produits et des intrants biologiques dans la région de Kayes

par Issiaka Magassa, Réseau des horticulteurs de Kayes - RHK (Mali)



Le Réseau des horticulteurs de Kayes (RHK) est une organisation de producteurs d'Afrique de l'Ouest de la Région de Kayes. Il regroupe 96 organisations et coopératives paysannes, soit 23 000 producteurs maliens. Son action valorise les pratiques d'agroécologie tropicale et de sauvegarde des semences horticoles en voie de disparition.

L'intervention que présente ici le RHK, basée sur la formation de formateurs endogènes, est une expérience pilote menée auprès d'une vingtaine d'exploitations familiales. Elle se situe à deux niveaux :

- accroître l'utilisation des intrants locaux et des produits phytosanitaires naturels pour :
  - réduire la dépendance aux intrants chimiques importés et par là-même réduire le coût de la production par une moindre dépendance aux importations ;
  - répondre aux attentes des consommateurs qui sont sensibilisés aux questions environnementales, sur le lien entre agriculture et santé (le projet se déroule dans une zone cotonnière où l'utilisation abusive de produits chimiques a des conséquences avérées sur la santé des populations).
- Valoriser la production locale et améliorer la commercialisation :
  - en explorant les possibilités d'un marché de niche avec des « contrats paniers », mise en relation contractuelle des producteurs et des consommateurs. Cette phase, expérimentale, concerne une vingtaine de paysans et 16 consommateurs dont 6 restaurateurs ;
  - en exploitant les opportunités de commercialisation des territoires, à travers un marché institutionnel par l'établissement de contrats entre les producteurs et les entreprises minières, afin d'approvisionner les travailleurs des mines. A ce jour, deux sociétés ont accompagné les producteurs pour qu'ils soient en mesure de les fournir 12 mois sur 12.

*On commence avec l'éveil des consciences, on espère que le marché grandira aussi.*

L'amélioration constatée des revenus des agriculteurs est de 20 %.



#### 4. Agricultrices et agriculteurs membres du RHK

Les principales contraintes sont liées à la réponse à la demande puisque les productions sont de petite quantité (de l'ordre de quelques centaines de tonnes). Il faut mettre en place un système de collecte et rentabiliser les coûts de livraison. Les limites sont la dimension restreinte au niveau territorial.

Depuis 2009, le RHK a contribué au changement en formant des milliers de producteurs aux techniques agroécologiques. Il a testé de façon concluante des techniques de conservation de l'oignon pour améliorer la commercialisation. Il a favorisé des économies d'échelle en fédérant des gens, en faisant des achats groupés pour réduire les coûts et assurer la qualité de l'approvisionnement.

*Faire la différence :  
s'allier ! - L'organisation  
des producteurs en  
faitières permet de peser  
sur des politiques - Le  
plaidoyer est réalisé avec  
les collectivités locales.*

Les enjeux à court et moyen termes sont ceux de la formation continue des producteurs qui s'avère encore plus importante au regard de l'évolution des enjeux environnementaux (perte de repères sur les saisons liée au changement climatique). Mais aussi l'organisation des producteurs et leur appartenance à une faitière pour faire valoir leurs actions à travers un plaidoyer au niveau des collectivités territoriales. À moyen terme, se pose la question de l'accès à la terre puisque la politique foncière est en cours d'élaboration. À long terme il faut des financements pour l'horticulture.

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Amélioration de la production



### Mise en place d'une faïtière de maraîchage à vocation économique dans la région de Kolda au Sénégal

par Bougoupé Coulibaly, Agronomes et vétérinaires sans frontières – AVSF (Sénégal)

[www.avsf.org](http://www.avsf.org)



La région de Kolda est l'une des plus pauvres du Sénégal. Sa vocation agricole la dote d'un potentiel de maraîchage qui peut faire face à l'accélération de l'urbanisation et au recul des cultures de rente comme l'arachide et le coton. La production maraîchère est assurée par les femmes. Le projet a mis en place un cadre de concertation qui regroupe 938 maraîchères.

En renforçant les organisations, en favorisant la discussion avec les autres acteurs, le projet a réussi à tripler les productions mises sur le marché. Par exemple, la quantité de tomates mise en marché est de 116 t alors qu'elle était de 38 t un an auparavant. Elle a généré 30 millions de FCFA de ressources. La création de la faïtière a joué un rôle commercial décisif.

Le cadre de concertation renforce les groupements de producteurs qui se rendent compte qu'ils ne peuvent pas évoluer en restant isolés. Il permet d'aborder l'accès au marché et aux intrants et constitue un levier de plaidoyer.

En outre, les produits sont concurrencés par les importations, notamment d'oignons des Pays-Bas. Les discussions avec l'État conduisent à réguler certaines importations et permettent de défendre les intérêts des petits producteurs. Le pays consomme 15 000 t d'oignons par mois. En 2011, 200 000 t ont été produites (130 000 t en 2007). La production nationale suffit mais le problème se situe au niveau du stockage et de la conservation. Par ailleurs, ce produit fait l'objet de spéculation de la part des importateurs et des commerçants qui, eux, disposent d'infrastructures de stockage<sup>3</sup>. Riz, farine et oignon sont trois produits stratégiques : en cas de non-disponibilité, la tension au niveau des consommateurs se fait sentir immédiatement.

Cette situation conduit à définir des axes stratégiques pour renforcer les capacités organisationnelles, le capital social et l'ancrage de la coopérative dans les cadres existants comme le CNCR, et pour développer de manière participative des technologies agroécologiques appropriées. La contribution du projet est principalement d'ordre organisationnel : le cadre de concertation satisfait les besoins de crédibilité et d'expertise (accès au marché ou au crédit, transition vers un modèle agroécologique, plaidoyer, etc.) qui ne peuvent être pris en charge par les groupements isolés.

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

*Faire la différence – la faïtière pour passer à une logique économique.*

*On constate une très forte tendance à s'organiser et à passer d'une logique d'autoconsommation à une logique économique, à travers la mise en marché des légumes.*

<sup>3</sup> À titre d'exemple, le kg d'oignon, vendu à 100 FCFA, passe à 700 FCFA en fin de Ramadan, lorsque la demande est au plus fort.

## Création de valeur ajoutée par la transformation



### Accompagnement des acteurs pour augmenter et mieux répartir la richesse créée au sein de la filière fonio

par Philippe Ki, APROSSA Afrique verte (Burkina Faso)

[www.afriqueverte.org](http://www.afriqueverte.org)



Le développement de parts de marché implique la prise en compte de la qualité des produits, la diversification de la production, des prix rémunérateurs pour les producteurs et accessibles aux consommateurs. Conscient de ces enjeux, APROSSA a mis en place au Burkina Faso une expérience pilote de développement de la filière fonio depuis 2010. Si le fonio brut n'a pas de marché, à cause de l'ampleur et de la pénibilité des opérations de traitement après la récolte, les perspectives sont porteuses. Les consommateurs urbains pressent le fonio, dans la mesure où ils disposent d'un produit prêt à l'emploi. Le marché est donc solvable.

Au plan quantitatif, les résultats sont parlants :

- les quantités produites par les producteurs ont augmenté de 21 % en trois ans (8 000 t en 2013) ;
- les ventes ont progressé de 23 % en 3 ans soit 8 millions de FCFA en 2013 ;
- les producteurs ont vu leur revenu augmenter de 20 % et les transformatrices de 25 %.

L'impact se situe à cinq niveaux :

- la structuration des acteurs qui facilite la concertation et la connaissance des réalités de chaque partie prenante : producteurs, pileuses, transformatrices ;
- la maîtrise du traitement post-récolte ;
- la négociation du prix de vente par les producteurs et un dialogue constructif entre les 3 maillons de la filière pour un partage équitable des revenus ;
- la reconnaissance des pileuses comme actrices économiques : elles reçoivent dorénavant 20 % de la marge. Avant le projet, leur rôle était considéré comme travail domestique. Or leur intervention, le pilage, augmente de 60 % la valeur du fonio ;
- l'amélioration de la qualité du fonio prêt à l'emploi qui répond aux exigences des consommateurs urbains. La qualité peut être comparée avec celle des produits importés comme le couscous (semoule de blé) même si le prix reste plus cher. L'amélioration de la qualité a été appuyée par une démarche de commerce équitable Nord-Sud. Les producteurs ont pu exporter une petite quantité de fonio dont la qualité a été confirmée par des laboratoires au Burkina Faso et en France. Les transformatrices savent que, plus leur travail sera de qualité, plus elles pourront prétendre à un prix supérieur. Ceci renforce la confiance des producteurs.

*Le dialogue a permis de connaître les contraintes des producteurs et des transformatrices. Les transformatrices sont prêtes à payer plus si le fonio « bord champ » est de meilleure qualité.*



### 5. Les acteurs de la filière fonio

Le projet rencontre différentes contraintes et limites :

- l'utilisation des équipements techniques : le travail est fait de manière artisanale. Les femmes assurent le décorticage par le pilage. Moderniser le décorticage supposerait l'achat de matériel. Or APROSSA a eu, par le passé, une mauvaise expérience d'utilisation collective d'équipements. Le débat reste ouvert ;
- la lenteur du changement dans les habitudes des producteurs (par exemple, le semis en ligne ou le battage sur les bâches). Pour convaincre les producteurs, il faut qu'ils voient les résultats ;
- le fonio n'est pas inscrit sur la liste nationale des semences certifiées ;
- le fonio est concurrencé par les produits d'importation comme le riz qui bénéficie d'une détaxe d'importation pour éviter la fronde sociale.

Les enjeux et les perspectives se situent à trois niveaux :

- à court terme, amplifier les acquis du projet par l'extension des zones et l'augmentation du nombre des bénéficiaires ;
- à moyen terme, redynamiser la production de fonio en intéressant les jeunes ;
- à long terme : repositionner le fonio dans la lutte contre l'insécurité alimentaire (facile à cultiver) et dans son rôle pour la santé (peu de teneur en sucre).

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Maîtrise du marché



### Des circuits courts pour valoriser les produits fermiers locaux

par Edgar Déguénon, HORTITECHS Développement (Bénin)

<http://amapbenin.wordpress.com>



HORTITECHS a mis en place un réseau de distribution qui rapproche les consommateurs et les producteurs maraichers. Initialement, l'organisation béninoise avait prévu de former 20 agriculteurs en agroécologie et en gestion. Au final, 42 agriculteurs ont été formés et plus de 100 emplois en agriculture et dans la distribution maintenus ou créés. Commencée en 2008 avec 3 agriculteurs livrant 45 familles, l'expérience est en essor : 42 agriculteurs fournissent 350 familles de consommateurs. Chaque semaine, 300 paniers de fruits et légumes sont distribués dans un point de vente en ville. Les producteurs ont augmenté leur revenu de 9 à 15 %.



6. Les légumes de l'AMAP

7. La préparation des paniers de légumes

L'avantage pour les consommateurs est de disposer de produits frais et sains qu'ils ne trouvent pas forcément dans les commerces traditionnels. Hortitechs organise des livraisons groupées si au moins 5 consommateurs sont dans la même zone. Le programme est maintenant reconnu par d'autres bailleurs. Le prix est équitable et stable : il prend en compte toutes les charges de production. La stabilité vient du fait que si on signe un contrat sur 6 mois, le consommateur n'a pas de soucis de régularité d'approvisionnement.

Pour la première fois au Bénin, les consommateurs acceptent de payer sans marchander, d'avancer l'argent aux producteurs, ce qui permet un préfinancement de la campagne agricole. Les consommateurs s'intéressent aux conditions de vie des producteurs. Ils connaissent mieux les produits, savent comment ils poussent.

HORTITECHS a mis en place une certification appelée « SPG » : Système participatif de garantie. Tous les outils sont mis en place par les producteurs et les consommateurs. Cette méthode permet de tenir compte des particularités du milieu. À chaque niveau du contrôle, les consommateurs sont impliqués.

*Le projet contribue à un changement : il a réussi à relier les producteurs et les consommateurs.*

Les perspectives sont les suivantes :

- augmenter l'offre et la diversifier (viandes, céréales, etc.) : d'ici à trois ans, 450 producteurs et une centaine de transformatrices approvisionneront des cantines scolaires et plus de 1 000 familles de consommateurs dans cinq grandes villes du Sud Bénin ;
- mettre en place un mécanisme d'approvisionnement durable en intrants (fonds revolving) ;
- continuer, évaluer et renforcer la certification participative des produits ;
- renforcer la communication.

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Concertation entre producteurs et entreprises



### Allier des entreprises de services et des organisations de producteurs de riz et de maïs pour un accès durable au marché

par Komi Abitor, Entreprises, territoires et développement - ETD (Togo)

[www.etd-ong.org](http://www.etd-ong.org)



Le projet met en œuvre une alliance entre des organisations paysannes à vocation économique et des entreprises, pour être « compétitifs ensemble » sur les marchés urbains. Il vise à améliorer la productivité et la compétitivité de 1 500 producteurs et transformateurs de céréales, augmenter et sécuriser le revenu des producteurs, promouvoir une organisation paysanne faitière professionnelle.

Faisant suite à un partenariat technique de plusieurs années avec le Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), ETD a mis défini ce projet dans le cadre d'une coopération décentralisée (département de Blitta et des Yvelines). Des magasins de stockage ont été construits sans intégrer la valorisation des produits. Pour résoudre cette question. C'est pourquoi une alliance commerciale entre des producteurs organisés et une entreprise a ensuite été mise en place pour satisfaire la demande des consommateurs : Entreprise de services et organisation de producteurs (ESOP).

Il s'agit d'une SARL dont chaque catégorie d'actionnaires détient respectivement un tiers du capital (le gérant et les salariés ; une société de capital-risque ; les producteurs). Sur 100 % de recettes, 53 % vont aux producteurs, 7 % à l'État, 22 % à l'entreprise et les 18 % restants aux services extérieurs (transport, etc.).

Les acquis sont quantifiables :

- 1 500 producteurs touchés dont 33 % de femmes (475 en lien avec l'ESOP) ;
- 575 t de maïs et 300 t de riz traités ;
- Accès facile des producteurs et de l'ESOP au financement des institutions de microfinance : 90 millions FCFA dont 30 % pour les producteurs à fin 2012 ;
- Des produits issus de l'agriculture familiale appréciés par les consommateurs urbains (riz *Délice*, maïs, soja)
- L'État togolais reconnaît qu'il s'agit d'un modèle performant qui facilite aux producteurs l'accès au crédit. Il existe un partenariat avec l'État pour diffuser ce modèle dans tout le pays. L'entreprise apporte des services aux producteurs pour rendre compétitifs les produits en termes de prix et de délai.
- L'ESOP suscite également un fort intérêt de la part des collectivités territoriales. Son installation a été facilitée par la mise à disposition d'un magasin de stockage par le Conseil de préfecture de Blitta. Ce dernier s'implique de plus en plus en mettant à disposition des

*Le dispositif de concertation entre les producteurs et les acteurs économiques rapproche les producteurs des organisations de microfinance. Les IMF exigent des garanties : la garantie est le contrat de production entre l'entreprise et les producteurs.*

moyens, en exigeant des réunions pour comprendre le fonctionnement de l'entreprise et s'assurer qu'elle profite aux producteurs.



8. Le riz Délice



9. Stand de promotion des ESOP

Le projet fait cependant face à des limites liées à un mécanisme national de fixation et imposition de prix qui ne correspondent pas à ceux attendus par les producteurs. La concertation fonctionne bien entre les producteurs et les services privés mais reste limitée avec les services de l'État au niveau local. Par ailleurs, le manque de ressources humaines restreint l'implication de la collectivité locale.

Les enjeux immédiats sont d'accroître la portée de l'ESOP (nombre de producteurs, volume, qualité), renforcer et élargir la concertation entre les différents acteurs. A long terme, l'enjeu est de se rapprocher de la Coordination togolaise des organisations paysannes et des producteurs agricoles (CTOP), qui est la faitière des OP togolaises, et de l'Union des communes du Togo. En lien avec le Réseau des ESOP (RESOP), il s'agit de définir une stratégie de lobbying pour traiter notamment de la question de la fiscalité (reconnaissance de la spécificité des SARL de type ESOP, qui « produisent du bien commun »).

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Éléments de conclusion sur les études de cas PAFAO

Qu'elles soient des expériences-pilotes ou ancrées dans le développement territorial, on dénote dans les initiatives soutenues par le programme PAFAO les potentialités dont dispose l'agriculture familiale pour nourrir les villes. Elles s'expriment grâce à des stratégies et en actionnant divers facteurs-leviers, qui sont autant d'innovations organisationnelles et technologiques :

- la maîtrise des coûts de production en privilégiant des semences locales (RHK) ;
- la recherche de marchés captifs comme les industries minières (RHK) ;
- l'inclusion des consommateurs dans l'obtention des revenus (par exemple, HORTITECHS avec les contrats entre producteurs et consommateurs, et le système participatif de garantie de la qualité).

L'organisation des producteurs en faitières est un point déterminant dans la reconquête des marchés :

- elle permet aux producteurs de passer d'une logique d'autoconsommation à une logique économique (AVSF au Sénégal) ;
- elle rapproche les différents métiers de la filière (APROSSA : productrices, pileuses, transformatrices) et valorise des métiers jusqu'ici non reconnus (les pileuses) ;
- elle permet aux producteurs de s'ouvrir à d'autres acteurs économiques pour accéder à des crédits (ETD au Togo) ;
- les OP seules ne peuvent être responsables de l'accès au marché. C'est pourquoi le lien avec les très petites industries agroalimentaires (TPE, de type GIE par exemple) est incontournable. Les OP travaillent avec ce secteur, également pris en compte dans de nombreux projets. Il est important de capitaliser ce type d'expérience. Les actions de lobbying et de plaidoyer doivent renforcer la prise en considération de ces acteurs, les TPE, souvent oubliés malgré le fait que leur nombre ait augmenté depuis 20 ans. Par contre, les relations avec le secteur privé formel sont déjà intégrées par le ROPPA, qui a pris position sur les partenariats public-privé et a organisé un Forum des affaires en 2013.

Parmi les défis :

- la professionnalisation des acteurs de la filière ;
- la question des prix rémunérateurs payés aux producteurs et du pouvoir d'achat des consommateurs urbains (essentiellement pauvres) ;
- la concurrence avec les produits d'importation, ce qui implique d'inscrire ces actions dans une perspective de plaidoyer ;
- le changement d'échelle, qui passe par des politiques publiques incluant des financements pour développer l'agriculture familiale.

Ces deux derniers points montrent que le plaidoyer ne se limite donc pas à des demandes de protections commerciales mais aborde également la mise en place de politiques agricoles et foncières permettant le renforcement de la capacité de l'agriculture familiale à nourrir les villes, en respectant les objectifs optés à Maputo, en 2003, par les chefs d'États africains.

## 1.2. La capitalisation par les OP - études de cas



*10. Ousséini Ouédraogo introduit la capitalisation des OP*

Ousseini Ouédraogo, chargé de programme principal Politiques agricoles et commerce au ROPPA, a introduit la séquence sur la capitalisation par les OP. Il a indiqué que dans le cadre de son plan quinquennal, le ROPPA s'est engagé à promouvoir un processus de capitalisation pour renforcer (i) les services économiques des OP ; (ii) le plaidoyer porté par le ROPPA et les plateformes nationales en vue d'influencer les politiques et programmes de développement en faveur des exploitations familiales ; (iii) les processus de formation et d'apprentissage de paysans à paysans. Il a indiqué que toutes les capacités qui seront réalisées ont au préalable un objectif et une perspective bien définies. La démarche préconisée par le ROPPA consiste à responsabiliser les OP promotrices des expériences/initiatives avérées pour conduire elles-mêmes les processus de capitalisation. Enfin, le ROPPA entend promouvoir une approche de communication et de diffusion sur les expériences capitalisées, en s'appuyant sur plusieurs outils et sur les pratiques des OP et des plateformes nationales. L'objectif visé par cette démarche est de construire à terme au sein des OP des compétences et une approche systématique de capitalisation de leurs expériences. Cela permettra de réduire les coûts liés à la capitalisation, mais aussi d'assurer une durabilité et une meilleure valorisation de l'expertise des OP. La démarche du ROPPA inclut également un rôle d'appui technique et de proximité des plateformes nationales et un accompagnement et des appuis techniques des partenaires et du ROPPA.

Le ROPPA a engagé un programme avec un groupe de partenaires qui se sont engagés à promouvoir une nouvelle approche de capitalisation basée sur cette démarche : Fonds international de développement agricole (FIDA), Agence de planification et de coordination du NEPAD<sup>4</sup> (CTA), Agriculteurs français et développement international (AFDI), GRET, La Fondation de France et le CFSI. Le ROPPA entend créer des synergies entre toutes les interventions des partenaires en Afrique de l'Ouest, en vue de promouvoir une véritable valorisation de ces processus de capitalisation de capitalisation des expériences des OP pour la défense et le développement des exploitations familiales.

Quatre études de cas ont ensuite été présentées :

- 1) FEPAB pour « Conquête du marché des céréales sèches » (Burkina Faso) ;
- 2) CNCR pour « Concertation multiacteurs au sein de la filière tomate » (Sénégal) ;
- 3) URZC pour « Développement du marché du riz étuvé » (Bénin) ;
- 4) FPFD pour « Conquête du marché de la pomme de terre » (Guinée).

---

<sup>4</sup> Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique

## Conquête du marché des céréales sèches



### Renforcement des capacités de commercialisation de 10 unions

par Ismaël Nignan, Fédération des professionnels agricoles du Burkina-Faso (FEPAB)

[www.fepab.bf](http://www.fepab.bf)



La FEPAB a mené un projet visant à améliorer la qualité de produits agricoles collectés et stockés par les unions. Agir sur la commercialisation signifie améliorer le revenu de 15 000 producteurs de 10 unions provinciales, membres de la FEPAB.

Parmi les résultats, soulignons :

- La réduction du niveau de rejet des produits, lors des contrats commerciaux, qui est descendu à 0,95 % (30 % au départ), et celle du taux d'impureté (de 15 à 3 %) ;
- la vente groupée des céréales, qui a progressé de 443 % (3 136 t pour les 10 unions, soit plus que les objectifs initiaux qui étaient de 1 416 t). Elle procure de 15 à 20 % de marge supplémentaire par rapport à la vente individuelle. Elle a conduit à une reconnaissance par des acteurs institutionnels comme le Programme alimentaire mondial (PAM) ;
- l'ensemble des 10 unions, qui réussit aujourd'hui à avoir accès au crédit, contre seulement trois auparavant ;
- la mise à disposition d'équipements innovants gérés par les femmes et fabriqués localement : égraineuses motorisées, sondes ;
- la mise en place d'un fonds de garantie qui témoigne de la confiance des structures de crédit ;
- l'amélioration de la qualité grâce à la définition collective de critères.

*Les enjeux sont de rémunérer la qualité, d'améliorer la gouvernance interne et de développer les compétences des OP pour accéder aux crédits.*



11. Différentes étapes de transformation des céréales

➔ Voir la présentation complète : [www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Concertation multiacteurs au sein de la filière tomate



### Un comité de concertation pour défendre les intérêts des paysans au sein de la filière tomate

par Marius Dia, Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR)

[www.cncr.org](http://www.cncr.org)



Le Comité national de la concertation de la filière tomate industrielle (CNCFTI) rassemble des petits producteurs organisés en groupements villageois, regroupés en unions puis, à l'échelle nationale, en fédération.

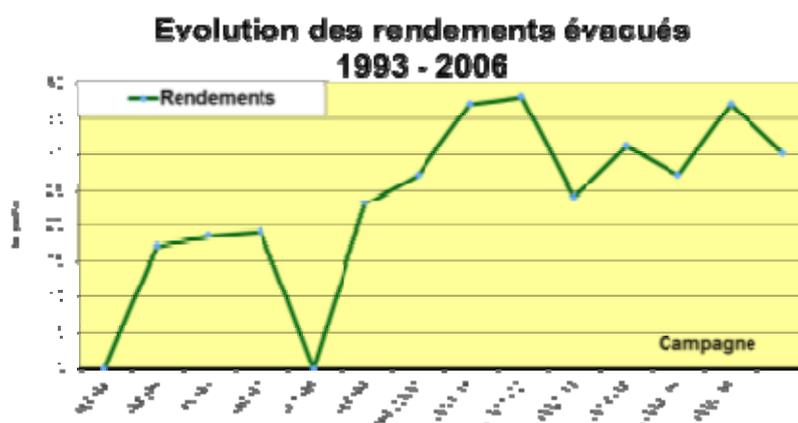
Suite au désengagement de l'État en 1984, la filière tomate s'est libéralisée. Dix ans plus tard, les paysans de la Vallée du Fleuve Sénégal ont mis en place un comité de défense des producteurs. En mars 1995, ils ont créé le comité national de concertation.

Ce comité est composé de 8 collèges : producteurs, industriels, transporteurs, fournisseurs, institutions financières, institutions publiques, commerçants, consommateurs. La force de cette concertation est d'avoir réussi à intégrer la Société de conserves alimentaires du Sénégal (SOCAS) qui a connu des échecs avec ses propres champs. La présidence a été laissée aux producteurs, les industriels assurent la trésorerie et les institutions publiques le secrétariat. Ce comité se réunit tous les 15 jours : contrôle des superficies à cultiver, gestion de l'offre et contrat entre l'industriel et les producteurs. À la veille de chaque campagne, l'industriel définit la quantité à acheter, les producteurs définissent les superficies à emblaver et négocient l'accès au crédit sur une base de prix défini avant production.

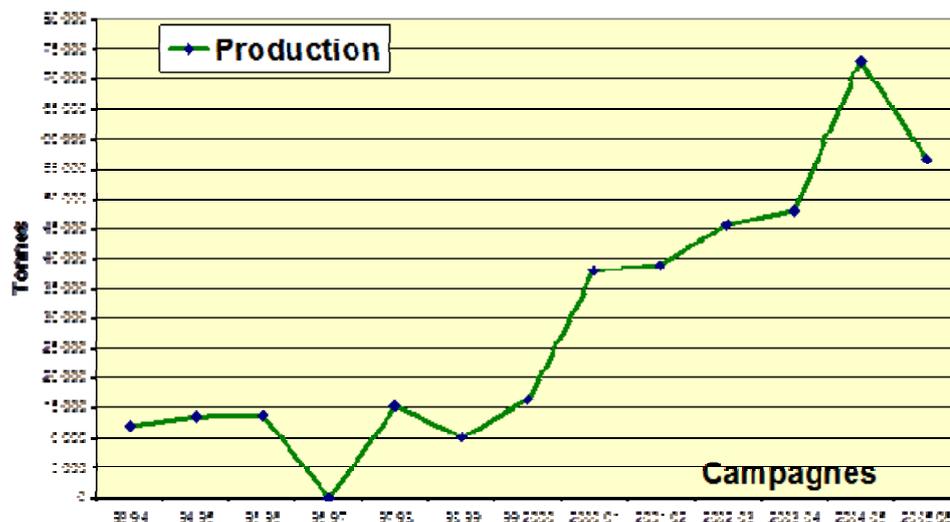
*La concertation entre tous les acteurs de la filière, du producteur au consommateur, est la clé du succès de cette filière.*

En termes de résultats et d'impacts, on note :

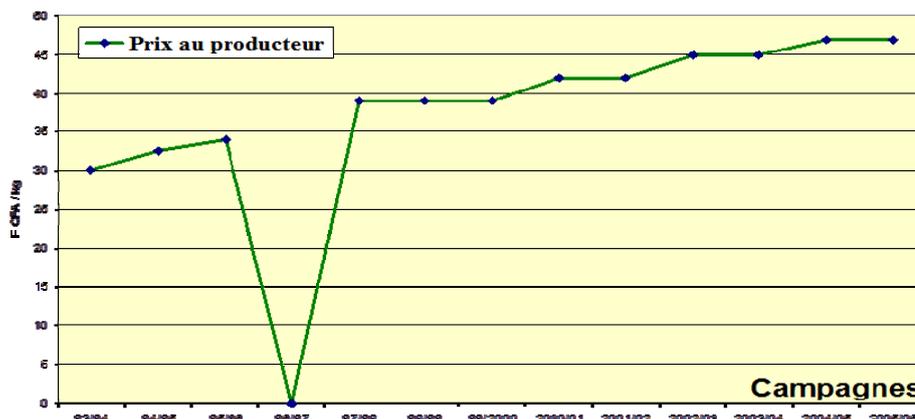
- des résultats quantitatifs :
  - augmentation des superficies en contrats, de 700 ha en 1993 à 3 200 en 2012 ;
  - augmentation du prix payé au producteur, de 30 à 52 FCFA par kg ;
  - augmentation de la production livrée, de 12 000 à 80 000 t ;
  - augmentation du prix du concentré de tomates, qui est passé de 540 à 1 250 pour revenir à 1 000 F/kg.



**Evolution de la Production livrée à l'usine en Tonnes  
1993 - 2006**



**Evolution du Prix au producteur en FCFA d'un KG de Tomate Fraîche  
1993 - 2006**



- l'amélioration des systèmes de garantie des revenus avec la mise en place d'une assurance récolte obligatoire depuis 5 ans ;
- une amélioration de l'organisation sociale : dialogue et confiance entre les acteurs, lutte contre l'exode rural par la création d'emploi locaux ;
- une résistance réussie à l'agrobusiness ;
- des mesures fiscales : instauration de taxes sur les importations, exonération de certains matériels agricoles.

Les limites actuelles concernent :

- l'arrivée de nouveaux industriels dans la zone de culture qui proposent des prix plus intéressants que ceux fixés collectivement ;
- les délais de paiement.

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Développement de marché pour le riz étuvé



### Développement de marché pour le riz étuvé : le cas de l'UNIRIZ-C

par Jonas Gbeffo, PNOPPA-Bénin

[www.pnoppa-benin.org](http://www.pnoppa-benin.org)



Le Bénin dispose de 205 000 hectares dont seulement 33 000 sont cultivés. Le riz est la troisième céréale consommée mais la production nationale n'arrive pas à répondre aux besoins.

Historiquement, le Bénin n'a pas une tradition de consommation de riz étuvé. L'UNIRIZ-C a fait le pari, il y a quelques années, de proposer aux femmes membres des groupements de base de transformer le riz paddy en riz étuvé avec des technologies artisanales.

L'UNIRIZ-C regroupe 10 Unions communales des Riziculteurs (UCR) constituées de 390 groupements villageois de producteurs. Elle compte aujourd'hui 8 508 riziculteurs dont 4 766 femmes transformatrices de riz paddy.

*Pour faire la différence avec le riz blanc qui domine le marché, les femmes de l'UNIRIZ ont fait le choix de mettre sur le marché un riz différent remplissant les conditions minimales pour intéresser toutes les catégories de consommateurs.*

Cette démarche a connu des premiers succès grâce à un suivi-appui-conseil pour 50 riziculteurs et des actions de communication et de promotion du riz étuvé. Aujourd'hui, la production de riz étuvé a progressé de 30 % et ce type de riz est apprécié par les consommateurs.

Tableau N°1: Evolution du volume de production en riz étuvé par UNIRIZ-C entre 2010 et 2012

N°	Nom des UCR	Quantité de Riz étuvé produit par les UCR au cours de 2010(T).	Quantité de Riz étuvé produit par les UCR au cours de 2012 (T).
1	Bantè	58	78
2	Dassa-Zounmè	72	80
3	Glazoué	52	88
4	Duèssè	45,36	64,2
5	Savè	60	72
<b>TOTAL</b>		<b>287,36</b>	<b>382,2</b>



Le développement d'une marque a joué un rôle décisif pour commercialiser l'important volume de riz étuvé. L'UNIRIZ-C a mis au point un emballage et une marque « Riz Etuvé du Bénin, Région des Collines ». Le riz des collines est maintenant apprécié au niveau national et sous-régional.

Par ailleurs, le partenariat public-privé s'est développé grâce à un plaidoyer en direction des autorités locales et des Centres communaux de production agricole (CeCPA) pour donner la priorité aux membres de l'UNIRIZ-C dans la distribution des intrants. La régularité d'approvisionnement des unités artisanales de transformation a été le premier résultat du partenariat public-privé, ce qui a conduit à une amélioration du volume de transformation au sein des unités ciblées.



12. Le kit pour la transformation du riz

Parmi les contraintes et limites, relevons le caractère artisanal de la transformation, la concurrence du riz paddy importé, l'insuffisance des ressources financières pour l'achat et le stockage de paddy et le respect des normes de qualité.



13. Bâche pour le séchage

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Conquête du marché de la pomme de terre



### La *Belle de Guinée* ou la conquête du marché de la pomme de terre

par Prosper Mahomy, CNOP-G / FPPD (Guinée)

[www.facebook.com/CNOPGuinee](http://www.facebook.com/CNOPGuinee)



La Fédération des paysans du Fouta Djallon (FPPD) a été créée en 1992 par les producteurs et pour les producteurs. Elle fédère 994 groupements, soit 31 529 membres dont 70 % de femmes. Elle est localisée dans les 5 préfectures de Guinée. La stratégie de commercialisation groupée de la pomme de terre a pour objectif de sécuriser et d'accroître le revenu des producteurs en procédant à une conservation du tubercule pour échelonner la vente, sécurité face aux usuriers.

Avec les ajustements structurels, lorsque l'État s'est désengagé de la production, les producteurs ont imaginé de mettre en place une organisation faîtière qui pouvait s'occuper de leurs problèmes. Très vite, la fédération s'est mise en marche pour demander à l'État de protéger le marché national. L'État a favorablement réagi et a procédé, 5 années de suite, au blocage des importations pendant la période de production / consommation. Cela a permis au producteur de mieux s'organiser et d'évoluer sur le plan technique. Les pommes de terre guinéennes sont devenues moins chères que les tubercules néerlandais importés, ce qui a ensuite rendu inutiles les protections commerciales.

Comme résultats majeurs, on peut noter :

- depuis 1992, la productivité est passée de 8 à 25 t/ha en moyenne et la production totale de 500 t à 12 000 t (la Guinée peut produire de la pomme de terre 3 fois par an) ;
- les surfaces ont évolué : 500 ha (40 ha au début) ;
- les acteurs concernés sont les 8 500 membres de la faîtière (500 au début).



L'expérience de la Fédération a permis de réguler la disponibilité de la pomme de terre toute l'année. La FPPD a instauré une stratégie de commercialisation, basée sur la mise en place de magasins de collecte près des zones de production, la mise en place de comités de gestion, la détermination des prix planchers avec les producteurs et les commerçants. La marque *Belle de Guinée* a été déposée en 2004. En 2012, la commercialisation a été améliorée par la mise en place de la plateforme : capacité de rotation de 6 000 t par an (pommes de terre et semences).

La Fédération a adopté une approche participative associant tous les acteurs de la chaîne (État compris).

Les facteurs de succès sont les suivants : maîtrise des itinéraires techniques de production, respect des marges, structuration des organisations, conseil de gestion interne permettant aux producteurs de calculer leurs charges. La commercialisation a permis de garantir la

qualité, de créer des emplois. D'autres corps de métiers sont apparus. D'autres productions sont réalisées après la culture de la pomme de terre.

En termes de contraintes, certes le marché est maîtrisé au plan national, mais reste à conquérir la sous-région (Sénégal, Guinée Bissau). Aussi, compte tenu, en Guinée, du non-accès au réseau électrique, la plateforme est gérée par un groupe électrogène, ce qui grève le budget de fonctionnement. Les banques commerciales appliquent un taux élevé. Enfin, la conservation des produits est difficile (cependant, la fédération a bénéficié de la construction d'une plateforme de conservation).

Les enjeux sont les suivants : la maîtrise des coûts de fonctionnement de la plateforme et le respect du cahier des charges pour répondre aux demandes des consommateurs. Pour ce qui est des perspectives, il s'agit de la maîtrise de l'eau, du désenclavement des périmètres de production et de l'alphabétisation des producteurs.



14. Une parcelle de pomme de terre



15. Un magasin de stockage

➔ **Voir la présentation complète :**  
[www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes](http://www.alimenterre.org/page/seminaire-nourrir-villes)

## Eléments de conclusion sur les études de cas des OP

Les capitalisations effectuées par des membres du ROPPA concernent des approches filières (riz, tomate, pomme de terre, céréales), qui démontrent que les exploitations familiales peuvent nourrir les villes et, plus généralement, contribuent à la création d'emploi et de richesse nationale. Il ressort de ces expériences que c'est possible si l'on agit sur la durée et de façon structurelle.

Les leviers actionnés concernent :

- la structuration collective (unions, cadres de concertation, etc.) ;
- la mobilisation de la puissance publique (recherche, accompagnement technique, politiques commerciales, etc.) ;
- la qualité des produits agricoles collectés et stockés par les unions ;
- la vente groupée des produits agricoles collectés.

Les facteurs de succès sont identifiables :

- l'environnement politique favorable (Guinée) : pour le cas de la Fédération du Fouta Djallon, l'organisation des producteurs, l'audience des leaders, l'alliance stratégique avec la recherche ont permis de conquérir la confiance des décideurs politiques au plus haut niveau pour interdire les importations pendant les périodes de récolte ;
- l'amélioration de la qualité, la régularité de la production, l'augmentation des quantités produites, qui permettent de gagner des parts de marché (FEPAB, FPF...)
- l'adaptation des produits aux demandes des consommateurs urbains et l'insertion dans les circuits de commercialisation existants (par exemple, dépôt-vente dans les supermarchés, pour l'UNIRIZ-C)
- le rôle de l'interprofession et l'organisation en filière, où les producteurs gagnent, les industriels gagnent, où les intérêts des consommateurs sont pris en compte dans la fixation des prix au gros (filiale tomate au Sénégal) ;
- l'investissement dans la formation à tous les niveaux.

Outre l'action – primordiale - pour infléchir l'environnement politique et législatif, plusieurs défis ont été relevés, parmi lesquels :

- la maîtrise du stockage ;
- un accès accru au financement ;
- l'amélioration de la gouvernance et la transparence de la gestion des OP ;
- le respect des termes contractuels et des normes de qualité.

Suite aux présentations des cas, les analyses et les discussions ont abouti à trois thèmes sur lesquels des participants, répartis en groupes, ont travaillé. Ci-après, les conclusions de ces trois ateliers.

### 1.3. La mise en débat des objectifs et des méthodes de capitalisation

Les présentations ont fait l'objet de questions, de réponses et d'échanges pour tirer des enseignements sur la capitalisation. Sa finalité est de produire du changement, par et pour les acteurs eux-mêmes. Elle n'est pas une démarche exogène, qui serait menée par des opérateurs extérieurs de développement (ce qui s'apparenterait plus à une logique de démonstration). On se demande alors : comment promouvoir le changement, au travers d'une capitalisation mettant l'agriculture familiale au cœur de l'action ? Quel rôle (d'intermédiation sociale) y jouent les organisations de la société civile ? Quelle cohérence entre les actions et qu'est-ce qui détermine l'agenda et les thèmes prioritaires de la capitalisation ?

La capitalisation devrait s'intéresser aux questions suivantes :

- l'articulation entre modèle de production et environnement. Le changement climatique : comment les initiatives prennent-elles en compte la résilience des exploitations agricoles ? L'agroécologie : quelle valeur ajoutée par rapport au marché ? Se traduit-elle dans tous les cas par une augmentation du prix de vente aux consommateurs ? Ces derniers ont-ils les moyens et, dans ce cas, sont-ils prêts à payer davantage ?
- les sociétés minières, et plus généralement les marchés institutionnels, sont un débouché potentiel. Quelle est la capacité à répondre à leurs exigences ?
- les politiques publiques : comment les producteurs peuvent-ils les influencer ? L'un des défis est alors celui de la participation des acteurs eux-mêmes et, donc, de la compréhension des enjeux (changement climatiques, négociations commerciales internationales, etc.). Le travail de sensibilisation est important.
- dépasser l'ambition de « capitaliser pour apprendre » : il faut aussi « capitaliser pour se positionner ». Comment apporter des éléments de réponse, des statistiques, aux questions des gouvernements : l'agriculture familiale est-elle capable de produire, en quelles quantités ? Combien crée-t-elle d'emplois, avec quels revenus décents pour les producteurs ? Quelle richesse crée-t-elle pour l'État ?
- pour alimenter le plaidoyer, il faut des données qui démontrent les réussites. Cela pose la question de l'impact : disposons-nous d'enquêtes ? d'indicateurs (sur les 5 grandes fonctions de l'agriculture familiale, par exemple : nourrir les villes, gérer les ressources naturelles, créer de l'emploi, créer des devises pour l'État, procurer un revenu décent aux agriculteurs) ? Voir, à ce propos, les études et bilans simplifiés conduits par le ROPPA et la FONGS notamment, avec la finalité d'aboutir à un observatoire des exploitations familiales ;
- il faut savoir à qui s'adresse le plaidoyer : aux gouvernements, aux consommateurs, aux acteurs privés (banques, industriels, etc.) ? L'action des syndicats est également à prendre en compte. Certaines plateformes de syndicats consacrent un aspect de leurs revendications à la défense des paysans. Ils peuvent avoir une influence sur la valorisation du métier d'agriculteur et sur le changement d'attitude de consommation urbaine. Or les gouvernements écoutent les populations des villes : comment s'allier avec elles et faire de cette alliance un appui à l'agriculture familiale ? Plus généralement, comment créer des concertations et des alliances pluri-acteurs ?



16. Travaux de groupe

## 2. LA COHÉRENCE DES POLITIQUES OUEST-AFRICAINES ET EUROPEENNES AVEC LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE FAMILIALE

Ce temps de travail, initié par le CFSI, a été préparé avec 2 responsables de plateformes nationales membres du ROPPA : Léopold Lokossou, président de la Plateforme nationale des organisations paysannes et de producteurs agricoles du Bénin (PNOPPA-Bénin) et Nadjirou Sall, secrétaire général de la Fédération des organisations non gouvernementales du Sénégal (FONGS) et secrétaire général adjoint du Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR), au Sénégal.

Il avait les objectifs suivants :

- présenter les enjeux, pour le développement de l'agriculture familiale, d'une meilleure mise en cohérence des politiques en Afrique de l'Ouest et en Europe ;
- partager des informations sur des exemples d'incohérence des politiques et d'impacts négatifs sur l'agriculture familiale ouest-africaine ;
- identifier des pistes de travail commun.

La promotion de la sécurité alimentaire et le soutien à l'agriculture figurent désormais parmi les priorités des politiques de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest

(CEDEAO) et de l'Union européenne (UE). Mieux, l'importance de l'agriculture familiale est de plus en plus reconnue.

- La politique agricole de la CEDEAO (ECOWAP) promeut en effet une « une agriculture moderne et durable, fondée sur l'efficacité et l'efficience des exploitations familiales et la promotion des entreprises agricoles grâce à l'implication du secteur privé ».
- De son côté, la stratégie de l'UE pour la sécurité alimentaire dans les pays en développement souligne qu' « il est prouvé que les investissements dans le secteur des petites exploitations obtiennent les meilleurs résultats en matière de réduction de la pauvreté et de croissance ».
- En France, le Comité interministériel de la coopération internationale et du développement du 31 juillet 2013 a réaffirmé l'importance du soutien à l'agriculture pour faire reculer l'insécurité alimentaire et la pauvreté et met l'accent sur l'appui aux agricultures familiales.

Ces évolutions sont positives, même si beaucoup reste à faire pour qu'elles aient une traduction concrète.

Pourtant d'autres politiques ouest-africaines et européennes peuvent reprendre d'une main ce qu'elles donnent de l'autre, dans le cadre de leur politique agricole (CEDEAO) et de développement (UE). Politiques commerciales, politiques de soutien aux agrocarburants, absence de politiques de régulation des investissements à grande échelle dans les terres, etc., peuvent être incohérentes avec développement de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest et lui porter préjudice.

Les principales incohérences identifiées au cours de cet atelier sont les suivantes :

- Incohérences entre les politiques agricoles ouest-africaines : les politiques nationales ne sont pas suffisamment définies à partir du cadre régional offert par la politique agricole de la CEDEAO (ECOWAP). Or l'ECOWAP est bien plus favorable à l'agriculture familiale que nombre de politiques nationales, qui soutiennent l'agrobusiness. Il est donc important que les États-membres de la CEDEAO élaborent et mettent en œuvre des lois d'orientations agricoles cohérentes avec l'ECOWAP. Ces lois doivent reconnaître le métier d'agriculteur à travers la définition du statut de producteur agricole.
- Les politiques commerciales européennes et ouest-africaines sont défavorables à l'agriculture familiale car insuffisamment protectrices, face aux importations qui concurrencent les productions locales : négociations d'accords de partenariat économique (APE) imposées par l'UE, tarif extérieur commun (TEC) de la CEDEAO, etc. Parmi les produits mis en cause figurent le lait européen, le riz asiatique et les oignons néerlandais.
- Pourtant, la Politique agricole commune européenne (PAC) subventionne massivement son agriculture, ce qui permet à l'UE d'exporter des produits en dessous de leurs coûts de revient et de concurrencer plus facilement les produits africains.
- Mais lorsque les gouvernements africains mènent des politiques agricoles qui soutiennent le développement des exploitations familiales et des politiques commerciales qui protègent leurs productions, les pays peuvent progresser significativement vers l'autosuffisance (oignon au Sénégal) voire devenir exportateurs (lait au Kenya et pomme de terre en Guinée).
- Le problème des accaparements des terres au détriment des agriculteurs familiaux a été souligné par plusieurs participants. Cela pose la question de la protection des droits

fonciers des exploitants familiaux et de la régulation des investissements privés dans l'agriculture qu'ils soient nationaux ou étrangers.

Les politiques, notamment européennes, de soutien aux agrocarburants industriels constituent un des principaux moteurs de ce phénomène d'accaparement. Selon ActionAid, entre 2009 et juillet 2013, 98 entreprises européennes ont acquis en Afrique sub-saharienne l'équivalent de 2 fois la surface de la Belgique (6 millions d'ha) pour produire des agrocarburants. ENDA-PRONAT a présenté un film qu'il a réalisé sur ce sujet, concernant un investissement italien au Nord du Sénégal, dont l'objectif est de produire des agrocarburants pour le marché européen. Entre le démarrage d'un projet et la production effective d'agrocarburants, il faut plusieurs années. Les premières exportations vers l'UE commencent. (cf. par exemple, le démarrage de l'exportation d'éthanol vers l'UE en 2013, par l'entreprise suisse ADDAX, qui a acquis 20 000 ha de terres au Sierra-Leone)

Il ressort des débats que **les questions commerciales** (en particulier les Accords de partenariat économique - APE, l'UE ayant fixé au 1<sup>er</sup> octobre 2014 la date limite pour leur conclusion) et **les accaparements de terres** sont des préoccupations prioritaires pour nombre de participants.

Au niveau européen, l'UE a l'obligation juridique de « tenir compte » des objectifs de développement international (éradication de la pauvreté, article 208 du Traité de Lisbonne) lors de l'élaboration et la mise en œuvre de toutes ses politiques. Comme tout État ou union d'États, elle a également l'obligation de respecter les droits de l'homme dans les pays tiers (obligations dites « extraterritoriales »). Ces obligations commencent à être mises en œuvre, même si cela reste très insatisfaisant (études d'impacts lors de négociations commerciales ou de l'élaboration de politiques, rapport biennal sur la cohérence des politiques au service du développement, consultations interservices auxquelles participent différentes directions générales de la Commission européenne, nomination d'un rapporteur permanent du Parlement européen pour la cohérence des politiques avec le développement, depuis 2010, etc.).

Au niveau de la CEDEAO il existe une commission interdépartementale chargée de promouvoir la cohérence de ses politiques. La question des institutions, des instruments, du rôle de la société civile pour améliorer la cohérence des politiques n'a pas été approfondie lors de débats. Une discussion à reprendre ?

Dans sa conclusion, Léopold Lokossou a souligné l'importance d'une réflexion stratégique entre les organisations paysannes et les autres acteurs de la société civile pour réduire les incohérences, ces dernières constituant un problème important pour l'agriculture familiale. Raison pour laquelle le ROPPA et ses membres sont fortement impliqués sur ce sujet.

Le temps a manqué pour définir des orientations opérationnelles. Des discussions informelles et une réunion avec plusieurs membres du réseau ENDA, le 10 décembre 2014, ont cependant permis d'envisager certaines pistes de travail à approfondir :

- mise en place d'un observatoire sur ce thème (ENDA-CACID envisage de créer un observatoire de la cohérence des politiques agricoles et commerciales ouest-africaines) ;
- rapport sur les incohérences des politiques ouest-africaines et européennes et leurs impacts sur l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest. Il existe des analyses sectorielles, des études de cas mais pas d'analyse d'ensemble.

### 3. LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE EN AFRIQUE DE L'OUEST : COMMENT NOURRIR LES VILLES ?



#### LA VALORISATION DES PRODUITS DANS UN CONTEXTE DE SOUVERAINETE ALIMENTAIRE

par Mamadou Goïta, directeur exécutif de l'Institut de recherche et de promotion des alternatives en développement (IRPAD/Afrique)

[www.irpadafrique.org](http://www.irpadafrique.org)



Depuis les débuts de l'agriculture, il y a des milliers d'années, les productrices et producteurs agri-sylvo-pastoraux ont développé des dizaines de milliers de variétés de plantes : céréales (mil, maïs, blé, riz...), de légumes, de fruits et d'autres plantes qui sont issues de ce processus inventif et de recherche participative mais aussi contribué à des améliorations animales. Toutes les variétés mises au point correspondent à de nombreux besoins locaux de consommation, aux variations climatiques et aux usages traditionnels sous différentes formes.

Dans l'expression « produits locaux », l'idée de local renvoie aux habitudes culturelles et de sécularité non seulement dans la production, mais aussi dans la valorisation et dans l'usage multiforme de proximité physique territorialisée et de la commercialisation autour des marchés locaux. Les produits locaux font donc allusion au développement local qui contribue efficacement à l'échelle nationale. Le produit local se démarque donc de ces produits du système alimentaire mondial industriel « transnationalisé » produits « ailleurs » que « chez nous ». Les produits de « chez eux » (ailleurs) encouragés par l'urbanisation et l'ouverture sauvage des marchés nationaux se retrouvent dans nos assiettes par le truchement des politiques destructrices des économies rurales.

Les produits locaux constituent l'un des secteurs les plus dynamiques de la consommation alimentaire de nos pays ces dernières années. Ces produits répondent aux besoins de l'évolution sociale car la consommation alimentaire est devenue un trait distinctif des identités collectives et individuelles notamment en milieu rural. C'est ainsi qu'on parle au Mali du Sarakolé avec son *bassi gnoukou na*, du Malinké avec son *tikadègè na*, du Tombouctocien avec son *takoula mafè*, du Minianka avec son *Jawèrè sikè*, etc. Ces repas sont des traits de culture. Ils sont les reflets de la valorisation des produits locaux.

Qu'il s'agisse de produits agricoles, animaux ou de cueillette, notre sous-région dispose de riches potentialités qui, si elles sont rationnellement valorisées et utilisées, pourraient la mettre à l'abri des déficits alimentaires et de la malnutrition.

#### Les règles du commerce international : source d'appauvrissement pour les producteurs

Du fait de la concurrence déloyale, les producteurs de céréales, de fruits et légumes, des volailles, des animaux de différentes natures sont pénalisés et croient difficilement à l'avenir de leurs productions. Les produits importés venus de « chez eux » sont moins chers que les produits locaux « de chez nous » à cause de l'ouverture des marchés suite aux programmes d'ajustement structurel (PAS) imposés par le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale et certaines élites africaines complices de la destruction des économies de leur

continent. Les subventions des États-Unis, de l'Union européenne et autres pays producteurs d'autres produits cassent les prix et fragilisent les marchés des produits des pays économiquement faibles.

Ce commerce injuste est source d'appauvrissement des producteurs et de nos opérateurs économiques privés qui souvent consciemment ou inconsciemment jouent le jeu des produits de « chez les autres ». C'est l'économie des pays qui en paye les frais incommensurables.

Les négociations des Accords de partenariat économique (APE) risquent de porter un coup de grâce aux quelques espoirs qui existent aujourd'hui. En effet la demande aux pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) d'ouvrir leurs marchés en sachant que ces pays ne peuvent pas exporter leurs produits vers les pays du Nord parce que ne remplissant pas les réglementations phytosanitaires et d'hygiène mais aussi moins compétitifs à cause du fait que ces produits ne sont pas subventionnés comme ceux des pays du Nord.

Malgré toutes les difficultés actuelles, il existe toujours une prédominance de la consommation des produits locaux notamment en milieu rural. La crise alimentaire récente a aussi donné un coup d'accélérateur aux options de valorisation des produits locaux dans les centres urbains. Le système agricole local même s'il est très affaibli repose sur les variétés locales (animaux, céréales, légumes et fruits) adaptées qui peuvent faire l'objet d'une véritable politique de valorisation dans la perspective de la souveraineté alimentaire.

Il y a certes des risques liés entre autres à l'ouverture du marché africain aux produits agricoles subventionnés de l'UE et des États-Unis et à l'introduction des OGM et autres semences hybrides industrielles qui peuvent détruire le peu qui reste de ce système agricole quelque part intimement lié à un mode de vie, mais l'espoir est permis.

### **Un impératif : la valorisation des produits locaux**

Sans des mesures radicales pour valoriser les produits locaux, le système actuel va certainement détruire le tissu productif et installer irrémédiablement et de façon durable les producteurs africains de l'Ouest, qui constituent presque 80 % de la population dans certains pays, dans une paupérisation indescriptible.

La valorisation de nos produits locaux est dès lors un impératif pour tous les pays de la sous-région dont l'économie repose essentiellement sur l'agriculture pour assurer la sécurité alimentaire. Cette option qui doit être politiquement exprimée et programmatiquement réalisable et réalisée repose sur l'appui à la production mais aussi à la transformation, à la commercialisation et à la valorisation nutritionnelle des aliments. La demande alimentaire des villes africaines constitue une opportunité sans précédent pour les producteurs africains.

Pour ce qui concerne la transformation des produits qui est l'une des voies de valorisation de la production agricole, des organisations de femmes et certaines ONG spécialisées font la promotion de la transformation de certains produits locaux. Malgré les nombreux acquis obtenus par des ONG comme l'Association malienne pour la sécurité et la souveraineté alimentaire (AMASSA/Afrique Verte Mali), les unions de transformatrices et d'autres organisations, certains problèmes majeurs existent et doivent être pris en compte. Il s'agit entre autres de :

- La faiblesse du niveau d'équipement de transformation. La stratégie d'équipement des transformatrices particulièrement doit être une piste d'actions pour améliorer la situation au niveau national.
- La difficulté à vendre les produits transformés à cause de la concurrence déloyale des produits importés.
- La qualité de certains emballages laisse à désirer.

## Des certifications pour regagner la confiance des consommateurs

La question de la sécurité sanitaire est fondamentale dans le débat actuel sur la valorisation des produits locaux pour assurer la sécurité alimentaire des pays. L'un des arguments donnés pour rejeter certains produits locaux reste lié à la qualité sanitaire de ces produits. La question reste posée : comment sécuriser les consommateurs tout en préservant des prix qui les permettent de les acheter ? La question des tests de certification des aliments n'est pas une fin en soi mais un moyen pour contribuer à la promotion des produits locaux et leur consommation. Les actions les plus durables consisteront à mieux sensibiliser et former les transformateurs et les formatrices sur la question de la qualité pour qu'ils l'intériorisent et en font des usages au quotidien. L'autocertification assistée pourra être une alternative importante pour contribuer à la sécurisation des aliments issus de la transformation des produits locaux.

## CONCLUSIONS : QUELLES ALTERNATIVES POUR UNE MEILLEURE VALORISATION DES PRODUITS LOCAUX ET ASSURER LA SECURITE ALIMENTIRE DES PAYS ?

La question de la valorisation des produits locaux ne pourra pas être séparée de la question plus globale de la promotion de la souveraineté alimentaire. Les alternatives que nous proposons vont au-delà de la valorisation des produits. Ces alternatives sont entre autres à moyen et long termes :

- **Soutenir l'agriculture familiale** pour qu'elle puisse être plus performante et plus moderne dans une optique de durabilité. Il faut signaler qu'en Afrique, c'est cette agriculture familiale qui nourrit les populations et donc assure la sécurité alimentaire.
- Soutenir la mise en place des **stocks de souveraineté alimentaire** avec une priorité à l'approvisionnement avec la production locale, nationale, régionale.

- Mettre en place des **mécanismes de soutien à l'agriculture africaine** (sous forme de subventions à la production et de subvention à la consommation) pour prendre en charge les investissements, la maîtrise de l'eau de façon durable ainsi que d'autres contraintes majeures. Il est impératif de développer les **alternatives agro-écologiques** au détriment du modèle d'agriculture industrielle. Les mouvements sociaux en



Afrique doivent combattre cette forme d'agriculture prônée par les multinationales et certains pays riches qui ne pourra être que destructrice car exclusive pour l'exploitation agricole familiale qui est la forme dominante de l'agriculture en Afrique.

- Assurer une meilleure **organisation des marchés locaux, sous-régionaux et régionaux de céréales** à travers entre autres les bourses de céréales qui mettent les producteurs et les consommateurs en lien et qui ne sont pas des bourses spéculatives.

- Donner des **revenus rémunérateurs** aux producteurs pour assurer des investissements dans les exploitations mais aussi pour les permettre de prendre en charge les besoins liés aux services sociaux de base.
- Promouvoir la **sécurité sociale pour les producteurs** et mettre en place des **fonds de calamités**, des fonds d'assurance récolte pu d'assurance agricole qui constituent des modes de gestion du changement climatique et ses conséquences ;
- Mettre en place des **fonds de transformation/valorisation des produits locaux** et assurer la promotion de ces produits.
- Mettre en place des programmes de **recherches participatives** et les intégrer dans le dispositif national de la recherche. La souveraineté de la recherche doit être affirmée.
- Assurer la **formation et l'installation** des jeunes agriculteurs, pêcheurs et pastoralistes/éleveurs dans une logique de création d'emplois, de création de richesses et de renouvellement des chefs et cheffes d'exploitations.
- Régler les **questions foncières ou agraires** en prenant en compte les réalités de chaque pays. Il sera important d'éviter la « titrisation » des terres qui ne peut que conduire à la privatisation du patrimoine foncier national. Le bradage du patrimoine foncier ne peut conduire à des conflits difficiles à gérer. Il faut avoir un moratoire sur la vente des terres des pays africains qui devient un phénomène inquiétant dans les différents pays.
- Elaborer et mettre en œuvre des **politiques agricoles basées sur la souveraineté alimentaire** qui fait de l'alimentation, la production et d'autres sujets liés, des questions de droits humains.

### **L'appui aux unités de transformation**

*Les activités d'appui à la transformation des céréales locales visent d'une part à répondre à la demande urbaine de produits correspondant aux attentes des consommateurs et d'autre part, à développer les activités génératrices de revenus, dans une perspective d'amélioration des conditions de vie des promoteurs et promotrices. Plus spécifiquement, les actions développées comportent entre autres les objectifs suivants :*

- *faciliter l'accès des femmes en milieu urbain et périurbain au crédit pour mener des activités de transformation des produits agricoles locaux ;*
- *améliorer la commercialisation de ces produits transformés, en offrant ainsi de nouveaux débouchés aux producteurs ;*
- *améliorer la valeur ajoutée des produits locaux et leur commercialisation, et partant, des revenus des producteurs et des formatrices ;*
- *renforcer les capacités professionnelles des femmes dans la conduite de leurs activités (gestion, suivi de la qualité...) ;*
- *contribuer à un meilleur approvisionnement des villes en produits locaux transformés pour participer à l'amélioration de la sécurité alimentaire des populations.*

La prise en charge de ces propositions permettra de trouver des solutions à moyen et à long termes pour le développement agricole durable de l'Afrique de l'Ouest et du centre. Il faut tirer les leçons du passé et réagir assez vite pour éviter que des mesures inappropriées ne soient prises par les États et certains de leurs partenaires pour gérer la situation dans une approche de « fast food politique ».

## 4. LA FEUILLE DE ROUTE

---

Les analyses et discussions ont permis d'identifier trois thèmes :

- quelles orientations pour la suite du programme PAFAO par le plaidoyer ?
- comment renforcer le plaidoyer sur la problématique « nourrir les villes » ?
- actions à mener pour l'Année internationale de l'agriculture familiale (AIAF).

### 4.1. Quelles orientations pour la suite du programme PAFAO par le plaidoyer ?

- Il n'y a pas de capitalisation sans perspective. La particularité du programme PAFAO est de se focaliser sur les innovations paysannes, il va continuer à financer les projets porteurs de changement.
- Lorsque certains projets ont un fort potentiel permettant d'envisager un changement d'échelle ou un élargissement des partenariats et la création d'activités économiques locales importantes, une 2<sup>ème</sup> étape de financement sera favorisée.
- Le ROPPA peut avoir des besoins particuliers de capitalisation rapide. Il s'agit dans ce cas de documenter une thématique pour répondre à une préoccupation ou une demande urgente nécessaire à la discussion avec les autorités nationales, régionales ou internationales.
- Les OP doivent être actrices de la capitalisation, et pour ce faire elles peuvent être accompagnées dans cet exercice.
- Une expertise externe peut être mobilisée pour renforcer durablement les capacités (Gret, Inter-Réseaux, AFDI ou autres organisations d'appui, acteurs nationaux comme les universités, la recherche, l'Agence nationale de conseil agricole et rural - ANCAR au Sénégal, etc.).
- La Fondation de France et le CFSI devraient continuer à accompagner financièrement le PAFAO, avec la possibilité de réserver des financements pour ces actions de capitalisation rapide.

### 4.2. Comment renforcer le plaidoyer sur la problématique « Nourrir les villes » ?

- Le plaidoyer ne s'adresse pas aux paysans mais aux autorités publiques, aux consommateurs, aux acteurs privés (banques, industrie, etc.). Pour ce thème « nourrir les villes avec les produits des agricultures familiales africaines », il est proposé de construire le plaidoyer comme s'il s'agissait d'un contrat : les producteurs agricoles s'engagent à apporter des aliments en quantité et qualité aux consommateurs urbains si, en contrepartie, les pouvoirs publics, les consommateurs, les partenaires privés, etc., s'engagent de leur côté à assumer leurs responsabilités :
  - pour les acteurs publics il s'agit notamment de (i) protéger les marchés et réguler les importations pendant les phases de production et de disponibilité des productions nationales ; (ii) réserver les achats institutionnels aux productions nationales (quand elles sont disponibles) ; (iii) constituer la réserve alimentaire régionale avec des produits régionaux ; (iv) œuvrer pour la création d'un marché commun avec

préférence régionale ; (v) assurer une cohérence des différentes politiques sectorielles. Il est proposé dans ce cadre d'organiser une action de plaidoyer pour une protection appropriée des marchés domestiques ;

- en ce qui concerne les consommateurs urbains, il s'agit de reconnaître la valeur économique, sociale, nutritionnelle des produits locaux. Pour ce faire une campagne régionale pourrait être organisée sur la valorisation des produits locaux ;
- les partenaires privés : l'utilisation des produits locaux et participation des producteurs au capital des entreprises en amont et en aval de la production. Les participants proposent de mettre en œuvre des concertations avec le secteur privé, par exemple au cours du Forum des affaires, organisé par le ROPPA.

### 4.3. Actions à mener pour l'Année internationale de l'agriculture familiale (AIAF)

- Tous les participants estiment qu'il est important de saisir l'opportunité de l'AIAF pour faire valoir le potentiel des agricultures familiales à relever les défis qui leur reviennent :
  - nourrir convenablement une population de 9 milliards de personnes en 2050 ;
  - gérer durablement une grande partie des ressources naturelles de la planète ;
  - rémunérer décemment 40 % du travail mondial.
- Il est proposé que le ROPPA s'organise pour donner une impulsion régionale à travers la collecte et la diffusion d'informations provenant d'acteurs internationaux (FAO, Forum rural mondial - FRM, CFSI, FDF, INADES, etc.) ou nationaux (plateformes nationales, organisations de la société civile, structures publiques, etc.) le suivi de la feuille de route et des initiatives nationales et la représentation dans des manifestations internationales. Dans ce cadre :
  - il est pris bonne note que le ROPPA organisera en septembre 2014 à Bamako, Mali, une conférence internationale ;
  - les plateformes nationales mobiliseront les OP et participeront à des comités nationaux là où ils existent.
- Les participants proposent de s'accorder sur un thème commun qui pourrait être « nourrir les villes avec les produits de l'agriculture familiale pour garantir des emplois décents ». ce thème large pourra permettre d'aborder les grandes questions qui concernent le développement des agricultures familiales : (i) le foncier ; (ii) l'investissement ; (iii) le crédit ; (iv) les marchés ; (v) l'accompagnement des producteurs ; (vi) la contractualisation avec les partenaires privés ;
- Les participants demandent qu'une attention particulière soit accordée aux rôles et à la place des jeunes et des femmes dans les exploitations familiales et dans la gouvernance des OP, ainsi qu'une organisation plus efficace et plus fonctionnelle des OP à travers des liens fonctionnels entre les OP territoriales et les organisations de filières aux différentes échelles géographiques ;
- Les participants proposent qu'une priorité soit accordée en 2014, dans les actions de capitalisation, aux thèmes prioritaires de l'AIAF de manière à être présentés à Bamako.

Les participants se sont félicités des résultats du séminaire et proposent l'organisation chaque année d'un atelier de bilan et d'ajustement de la feuille de route adoptée. Ils proposent qu'au-delà de leurs engagements contractuels dans le cadre du PAFAO et de la capitalisation du ROPPA, des mécanismes soient mis en place pour permettre des échanges d'information sur

les résultats des actions de capitalisation et de plaidoyer et sur les initiatives prises dans le cadre de l'AIAF.

Le ROPPA et ses partenaires, CFSI et FDF, animeront la mise en œuvre de ces recommandations. Les participants ont montré une volonté à travailler rapidement pour soumettre les conclusions et recommandations du séminaire à leurs organes compétents de validation en vue de leur mise en œuvre.

La lecture et l'approbation de la feuille ont constitué la cérémonie de clôture du séminaire.

## CONCLUSION

---

Les principales conclusions de ce séminaire sont autant d'orientations pour la suite de l'animation des échanges :

- la co-organisation PAFAO / ROPPA a montré l'intérêt d'un espace de croisement des expériences et réflexions. Cela a permis la rencontre de deux types d'acteurs qui, le plus souvent, n'ont pas l'occasion de se côtoyer : les ONG, notamment ouest-africaines, et les leaders paysans du ROPPA. Plusieurs rapprochements ont eu lieu entre organisations de terrain porteuses d'expériences réussies et organisations nationales de portage politique des revendications paysannes. Ce type de rencontre est un bon moyen de valoriser la capitalisation et de répondre au besoin de mise en réseau des acteurs de développement ;
- il est nécessaire de construire une voix commune au service de l'agriculture familiale : éviter l'éparpillement, voire l'antagonisme, des messages portés par les différents organismes. Ce point est important, par exemple, au niveau des événements organisés dans le cadre de l'Année internationale de l'agriculture familiale ;
- les initiatives locales, les capitalisations et les plaidoyers doivent continuer à prendre en compte la totalité des acteurs concernés, notamment les très petites entreprises (TPE) agroalimentaires, les consommateurs, syndicats. Il est souhaitable que les prochains séminaires s'ouvrent à leur participation ;
- le plaidoyer ne s'adresse pas uniquement aux États. Il faut aussi convaincre les consommateurs et le secteur privé, sinon le risque existe qu'ils déconstruisent les plaidoyers en faveur de l'agriculture familiale. Pour être positive, l'alliance avec le privé doit se jouer en amont et en aval, la production restant aux mains des producteurs. C'est en ce sens que le ROPPA approche les plateformes réunissant les grands acteurs privés (NEPAD business group, organisations de femmes entrepreneurs d'Afrique, organisations de patrons, etc.) ;
- vis-à-vis des États, il faut aller plus loin que le plaidoyer, construire des propositions économiques, des mécanismes pour que le financement aille aux exploitations familiales ;
- la cohérence des politiques en Afrique de l'Ouest et en Europe est un enjeu majeur pour l'agriculture familiale ouest-africaine ;
- une nécessité a été réaffirmée : porter une attention soutenue au rôle incontournable des femmes ; à la question de l'installation des jeunes agriculteurs ; à la transition vers un modèle agricole de type agroécologique.

## ANNEXE 1 : LES TROIS INSTITUTIONS ORGANISATRICES DU SEMINAIRE

### ■ Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA)



Depuis sa création en 2000, le ROPPA a su favoriser une participation efficace des Organisations Paysannes dans l'élaboration et la mise en place des politiques agricoles. Ce qui a permis d'obtenir des politiques sectorielles orientées vers la souveraineté alimentaire et favorables au développement des exploitations familiales. Le ROPPA a développé également de nombreux partenariats ayant permis de soutenir des initiatives des OP dans la production et la valorisation des produits agricoles. Dans sa stratégie de renforcement du pouvoir de marché des OP, le ROPPA a opté entre autres voies, de soutenir la capitalisation de ces initiatives en vue de tirer des éléments de renforcement des capacités des OP, de leur consolidation et leur extension.

[www.roppa.info](http://www.roppa.info)

### ■ Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI)



Créé en 1960, le CFSI regroupe 24 organisations agissant pour la solidarité internationale. Les membres du CFSI s'unissent pour affronter ensemble et avec leurs partenaires des pays du Sud les enjeux du futur : (i) la justice sociale pour réduire la pauvreté et les inégalités croissantes ; (ii) l'économie au service de l'Homme et non pas l'inverse ; (iii) le partage équitable et la gestion durable des ressources naturelles de la planète. Convaincu du rôle moteur des organisations de la société civile, le CFSI appuie des projets menés par des associations partenaires de ses membres dans différents pays. Ce sont ces organisations locales qui trouvent des solutions pour influencer sur les politiques et améliorer la situation des plus pauvres. Le CFSI leur propose des partenariats et un soutien pour s'organiser, renforcer leurs compétences, gagner en autonomie et être les acteurs de leur propre développement. En 2012, le CFSI a soutenu 140 projets en Afrique, Amérique latine et Asie.

[www.cfsi.asso.fr](http://www.cfsi.asso.fr)

### ■ Fondation de France



Depuis sa création en 1969, la Fondation de France est au service de tous les philanthropes, capable d'accueillir les projets les plus variés, de toutes envergures. En 2012, elle abrite 700 fonds et fondations sous son égide. La Fondation de France soutient des projets concrets et innovants qui répondent aux besoins des personnes face aux problèmes posés par l'évolution rapide de la société dans trois domaines : l'aide aux personnes vulnérables, le développement de la connaissance et l'environnement. A l'international, elle a mis en place des programmes dans divers domaines : agriculture familiale en Afrique de l'Ouest, femmes et Sida, insertion économique des jeunes au Maghreb. Elle intervient également depuis plus de 20 ans en situation de post-urgence après des catastrophes, comme en Haïti après le séisme du 12 janvier 2010.

[www.fondationdefrance.org](http://www.fondationdefrance.org)

## ANNEXE 2 : LES TERMES DE REFERENCES DU SEMINAIRE

### 1) Contexte et justification

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

La Fondation de France et le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) se sont associés en 2009 pour lancer un programme de promotion de l'agriculture familiale en Afrique subsaharienne, recentré depuis 2010 sur l'Afrique de l'Ouest. D'autres partenaires ont progressivement rejoint ce programme : la Fondation Ensemble, la Fondation L'Occitane, la SEED Foundation, l'Agence française de développement. Le ROPPA est depuis juin 2013, membre du comité d'orientation et de suivi. Ce programme a pour objectif de contribuer à relever à trois défis : garantir sur les marchés urbains la disponibilité d'aliments produits localement ; assurer aux paysans un revenu ; répondre aux exigences de gestion durable des ressources naturelles. Ce programme PAFAO a deux volets : un fonds de soutien financier aux initiatives qui renforcent la capacité des agriculteurs familiaux à reconquérir les marchés urbains ouest-africains ; un processus de capitalisation pour identifier les réponses innovantes et tirer des enseignements généraux de l'expérience des acteurs de terrain.

#### CAPITALISER POUR SOUTENIR LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE FAMILIALE

La capitalisation est un enjeu de plus en plus stratégique pour les organisations paysannes (OP) d'Afrique de l'Ouest. C'est pourquoi beaucoup d'entre elles développent des initiatives pour rendre systématique la capitalisation et la valorisation. La capitalisation parmi leurs principaux objectifs, que ce soit individuellement ou collectivement, comme cela a récemment été le cas avec le Cadre de concertation inter-réseaux des producteurs en Afrique de l'Ouest (ROPPA, Réseau Bilital Marobé - RBM, Association pour la promotion de l'élevage au Sahel et en Savane - APESS). La possibilité de disposer de données, d'études, d'analyses solides autour d'expériences concrètes est l'une des clés pour renforcer leur argumentaire en faveur des agricultures familiales dans le cadre de leurs négociations auprès des décideurs et de leur plaidoyer. Par ailleurs, les OP disposent d'une importante capacité de diffusion des innovations parmi leurs membres et au sein de leurs réseaux. Il apparaît donc comme doublement essentiel qu'une capitalisation large et opérationnelle puisse servir les OP dans leurs objectifs. A travers les différentes expériences menées par les acteurs de terrain, il s'agit de voir quelles sont « les enseignements généraux et les réponses innovantes » à partir desquels il est possible d'échanger sur les pratiques et de construire des argumentaires de nature à convaincre sur « la capacité des exploitations familiales à nourrir les villes et à reconquérir les marchés urbains ouest-africains ».

#### METTRE LA CAPITALISATION DU PAFAO AU SERVICE DES OP

En deux ans, le processus de capitalisation du programme PAFAO a permis de nombreux échanges et l'identification d'innovations, dont certaines ont ensuite fait l'objet d'analyses plus approfondies en 2013. Avec plus de 70 projets ayant contribué au processus de capitalisation depuis 2010, un vivier d'informations et de données en expansion est disponible sous plusieurs formes pour les organisations qui souhaitent s'appuyer sur des exemples concrets et renforcer leurs services aux membres et leurs arguments de plaidoyer dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques. Diverses organisations paysannes (OP) ouest-africaines ont déjà pris part au processus de capitalisation PAFAO, notamment en contribuant à ses séminaires et groupes de réflexions. La démarche collective qui a prévalu depuis le début de la capitalisation du programme PAFAO, va guider la valorisation pour que les produits élaborés soient appropriés par les acteurs impliqués et valorisés dans leurs différents réseaux. Cela va contribuer à augmenter l'audience mais aussi la légitimité des produits. Cela permettra également de partager les résultats de la capitalisation en vue d'une utilisation stratégique par les OP de l'Afrique de l'Ouest.

### 2) Objectif général

Il est de permettre aux OP d'Afrique de l'Ouest et à leurs partenaires de : (i) faire une analyse commune des enjeux de la capitalisation, (ii) partager les résultats du PAFAO et autres initiatives portées par d'autres acteurs en matière de capitalisation, (iii) identifier des éléments de consolidation de leurs démarches de capitalisation, (iv) tirer des enseignements pour adapter l'action et créer des synergies, notamment en termes de capitalisation et de plaidoyer. Le séminaire va utiliser et valoriser les résultats et enseignements du programme PAFAO ainsi que ceux des capitalisations en cours au niveau des OP, notamment le ROPPA.

### 3) Objectifs spécifiques

(i) faire connaître le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » : enjeux, objectifs/stratégie, méthodologie/démarche et outils de capitalisation ; (ii) partager les résultats de la capitalisation réalisée à travers le programme ; (iii) présenter les initiatives de capitalisation en cours au niveau des réseaux d'OP et autres acteurs (ROPPA) : enjeux, objectifs, démarche/stratégie et résultats ; (iv) identifier des perspectives et des stratégies de collaboration du programme en appui aux initiatives et processus de capitalisation des OP ; (v) définir collectivement des approches de travail et de collaboration notamment dans le cadre de l'année internationale des agricultures familiales en 2014 ; (vi) identifier des synergies pour la diffusion et la valorisation des produits de capitalisation, des différents partenaires.

### 4) Les résultats et les produits attendus

A l'issue du séminaire les participants auront : (i) une connaissance des différentes analyses actuelles sur les enjeux de la capitalisation et de valorisation des expériences réussies des différents groupes d'acteurs (OP, organisations de la société civile - OSC, acteurs du secteur privé) ; (ii) une vision plus approfondie du programme PAFAO et des initiatives de capitalisation des différents réseaux d'OP en Afrique de l'Ouest ; (iii) un panorama des diverses possibilités de collaboration entre les réseaux d'OP et le programme PAFAO impliquant les autres acteurs (recherche, OSC, acteurs du secteur privé...)

Les principaux produits attendus de ce séminaire sont : (i) les communications des participants ; (ii) les rapports et actes du séminaire ; (iii) la feuille de route pour la préparation des collaborations futures parmi lesquelles la perspective de l'année internationale de l'agriculture familiale.

### 5) L'organisation et les participants

Le séminaire est organisé et animé conjointement par le ROPPA, le CFSI et la FDF.

Le séminaire verra la participation d'une quarantaine d'acteurs provenant des organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest, de la recherche, de la société civile, des plateformes, etc.

### 6) Le déroulement des travaux en 3 temps majeurs

**Le temps 1** va permettre de **présenter les processus de capitalisation** (PAFAO, ROPPA, etc.) et de **partager les résultats**. Il permettra aussi d'identifier les innovations clés dans les pratiques des acteurs qui vont dans le sens du développement de « la capacité des exploitations familiales à nourrir les villes et à reconquérir les marchés urbains ouest-africains ».

Il se déroulera en plénière et travaux de groupe, sur la base de présentation de quelques études de cas relatant des innovations majeures qui ont permis aux exploitations familiales d'arriver à conquérir des parts de marché en milieu urbain. Les faits majeurs sont d'abord présentés puis les processus qui ont permis d'obtenir les résultats. Chaque cas sera ainsi analysé et des enseignements et perspectives seront dégagés. Les différentes expériences sont choisies selon une trame qui permettra de traiter différents axes thématiques que sont : la maîtrise des facteurs de production, l'amélioration de la production, La création de valeur ajoutée par la transformation, la maîtrise du marché, la concertation, l'amélioration de l'environnement politique. Les travaux de groupe s'appuieront sur les études de cas mais ils prendront en compte la diversité des expériences des participants pour ainsi procéder à une analyse des acquis, limites, contraintes et défis. Une trame de présentation est proposée aux porteurs de projets sollicités pour présenter l'innovation majeure identifiée dans leur projet. La même trame est communiquée aux autres participants afin qu'ils préparent en amont leur contribution à la réflexion collective en ateliers

**Le temps 2** se déroulera en plénière et permettra d'**identifier les axes de collaborations futures** en terme de perspectives, dont une immédiate est l'Année internationale de l'agriculture familiale (2014).

**Le temps 3** se déroulera plénière et permettra d'**élaborer une feuille de route** prenant en compte la perspective de l'Année internationale de l'agriculture familiale (2014). Ce temps sera introduit par l'axe thématique « Amélioration de l'environnement politique », et porterait sur l'analyse de l'incohérence des politiques de l'Union européenne et de la CEDEAO sur le développement de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest), mais également sur le processus de mise en œuvre de l'ECOWAP, voire de la PAU en vue d'identifier des axes de partenariat stratégiques.

## ANNEXE 3 : LISTE DES PARTICIPANTS

Prénom	Nom	Organisation	Sigle	Pays	Adresse @
Komi	Abitor	Entreprises, territoires et développement	ETD	Togo	kabitor@etd-ong.org
M-Florent	Akpro Essoh	Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire	ANOPACI	Côte d'Ivoire	anopaci@yahoo.fr
Tata	Ametoenyenou	Organisation pour l'alimentation et le développement local	OADEL	Togo	oadeltogo@yahoo.fr
Samba Moussa	Bâ	Association pour le développement de Namarel et des villages environnants	ADENA	Sénégal	adenasn@yahoo.fr
Yogba	Bamba	Fédération nationale des riziculteurs de Côte d'Ivoire	FENARIZ-CI	Côte d'Ivoire	bambayogba@yahoo.fr
Benjamin	Belleguy	Fondation de France	fdf	France	Benjamin.Belleguy@fdf.org
Marie-Louise	Cissé	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	louise.cisse@yahoo.fr
Bougoupé	Coulibaly	Agronomes et vétérinaires sans frontières	AVSF	Sénégal	bougoupcly@gmail.com
Bassiaka	Dao	Confédération paysanne du Faso	CPF	Burkina Faso	tressapoulou@yahoo.fr; cpf@fasonet.bf
Edgar	Deguenon	HORTITECHS développement	HORTITECHS	Bénin	deguenonedgard@yahoo.fr
Mame Saye	Ndour Dembélé	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exéc.	ROPPA	Burkina Faso	mamsay1@gmail.com
Marius	Dia	Conseil national de concertation et de coopération des ruraux	CNCR	Sénégal	marius.dia@cncr.org
Daouda	Diagne	Indépendant		Sénégal	ddiagne2001@yahoo.fr
Malick	Diallo	Initiatives Conseils Développement	ICD	Mali	psam@orangemali.net
Karfa	Diallo	Environnement et développement du tiers-monde PRONAT	ENDA PRONAT	Sénégal	karfadiallo@yahoo.fr
Oumou Khairi	Diallo	Directoire national des femmes en élevage	DINFEL	Sénégal	dirfelkaolack@yahoo.fr
Isabelle	Duquesne	Comité français pour la solidarité internationale	CFSI	France	duquesne@cfsi.asso.fr
Pascal	Erard	Comité français pour la solidarité internationale	CFSI	France	erard@cfsi.asso.fr
Martine	François	GRET	GRET	France	francois@gret.org
Jonas	Gbeffo	Plateforme nationale des organisations paysannes et des producteurs agricoles du Bénin	PNOPPA Bénin	Bénin	gbeffoj@yahoo.fr
Mamadou	Goïta	Institut de recherche et de promotion des alternatives en développement	IRPAD	Mali	mamadou_goita@yahoo.fr

Prénom	Nom	Organisation	Sigle	Pays	Adresse @
Cheikh	Gueye	Union régionale des productrices et producteurs de fonio de Sédhiou	URPROFOS	Sénégal	ctgna@gmail.com
Anselme	Houdjohon	Groupe d'appui, d'encadrement et de recherche en milieu rural	GERME	Bénin	ans_houdjohon@yahoo.fr
Jesiwuni	Issahaku	Farmers Organization Network in Ghana	FONG	Ghana	issahakujesiwuni@yahoo.com fongnorthernzone@yahoo.com
Cléopâtre	Kablan	Réseau de recherches pour l'appui au développement en Afrique	REPAD	Côte d'Ivoire	cleopatrek@yahoo.fr
Philippe	Ki	Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaires au Burkina	APROSSA - Afrique verte Burkina	Burkina Faso	afrique.verte@gmail.com
Félix	Kodjo Apelete	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	felixkay3@yahoo.fr
Jacques	Koundouno	GRET Guinée	GRET Guinée	Guinée	jacqkoundouno@gmail.com
Léopold	Lokossou	Plateforme nationale des organisations paysannes et des producteurs agricoles du Bénin	PNOPPA Bénin	Bénin	leonicalos@yahoo.fr pnoppa_benin@yahoo.fr
Issiaka	Magassa	Réseau des horticulteurs de Kayes	RHK	Mali	issakk6@yahoo.fr
Prosper	Mahomy	Confédération nationale des organisations paysannes de Guinée	CNOP G	Guinée	prospermahomy@gmail.com
Emmanuel	Ndione	Environnement et développement du tiers-monde - GRAF	ENDA GRAF	Sénégal	seynindione@gmail.com
Ismaël	Nignan	Confédération paysanne du Faso	CPF	Burkina Faso	fepab@fepab.org
Katieneffooua	Ouattara	Chigata Femmes et développement	CHIGATA	Côte d'Ivoire	katienefr@yahoo.fr
Bernadette	Ouattara Wininga	Institut africain pour le développement économique et social - Formation - Burkina Faso	INADES FORMATION BURKINA	Burkina Faso	bernadette.ouattara@if-burkina.net
Ousséini	Ouédraogo	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	coouedraogo@yahoo.fr
Mahamadou	Ouédraogo	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	ouedrama1@yahoo.fr
Henri	Rouillé d'Orfeuil	Fondation de France	FDF	France	rouille@cirad.fr
Nadjirou	Sall	Fédération des organisations non gouvernementales du Sénégal	FONGS	Sénégal	sgfongs@yahoo.fr
Pape	Seck	Environnement et développement du tiers-monde - GRAF	ENDA GRAF	Sénégal	mouhala@gmail.com

Prénom	Nom	Organisation	Sigle	Pays	Adresse @
Kalilou	Sylla	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	kalilou.sylla@yahoo.fr
Mamadou	Sylla	Fédération des paysans du Fouta Djallon	FPPD	Guinée	msyllat2003@yahoo.fr fppd2002@yahoo.fr
Anne-Françoise	Taisne	Comité français pour la solidarité internationale	CFSI	France	taisne@cfsi.asso.fr
Joël	Teyssier	Inter-réseaux	IR	France	joel.teyssier@inter-reseaux.org
André	Tioro	Réseau des organisations paysannes et de producteurs d'Afrique de l'Ouest / secrétariat exécutif	ROPPA	Burkina Faso	atioro@yahoo.fr

## ANNEXE 4 : INNOVATIONS DANS LES PROJETS PAFAO

Pour une meilleure connaissance des actions menées par les uns et les autres, avant la tenue du séminaire, il a été demandé aux participants, porteurs et partenaires de projets soutenus par le programme PAFAO, de décrire une ou deux innovations en lien avec « Nourrir les villes par une agriculture familiale durable ».

Voici ces informations. Les projets sont classés par pays, puis sont indiqués le titre du projet, le nom du porteur / partenaire (en gras, l'organisation présente lors du séminaire), les innovations.

### Au Bénin

#### Appui à une mise en marché innovante des produits agricoles au Bénin

##### **HORTITECHS** / RB EAF

Innovation I : distribution des produits fermiers locaux (légumes, fruits, patates, riz, poulets locaux, etc.) en circuits courts et par contractualisation avec les consommateurs.

Il s'agit pour les producteurs bénéficiaires de vendre leurs productions directement aux consommateurs :

- soit en AMAP
- soit en livraison groupée aux consommateurs sous contrats
- soit dans des kiosques autogérés par les producteurs eux-mêmes.

Innovation II : valorisation des produits fermiers locaux par la qualité. Il s'agit de la certification biologique des produits locaux par le Système participatif de garantie (SPG). Le processus de certification, conduit localement et de façon participative, comprend plusieurs étapes :

- rédaction du cahier des charges et du guide de certification ;
- conception des outils de certification et des fiches d'enregistrement de données ;
- adoption et la sécurisation d'un logo ;
- inspections de fermes ;
- octroi des mentions aux producteurs, etc. ;

Contrairement à la « certification par tiers », cette option de certification est moins onéreuse et s'adapte mieux aux petits producteurs qui visent le marché local pour ces productions.

#### Sélection variétale participative et de diffusion des variétés performantes de banane plantain

##### **GERME** / CIRAD

Innovation I : le principal facteur qui a permis de dynamiser la filière banane plantain dans les communes de Tori et de Zè (zone du projet) est le cadre de concertation et d'évaluation multi acteurs, innovation transférable à d'autres territoires et d'autres filières. Même si les 2 plateformes créées sont essentiellement composées de producteurs et de pépiniéristes, elles intègrent aussi les commerçants, transformateurs et transporteurs pour l'évaluation post-récolte.

Le dispositif a offert aux acteurs de tous les maillons un espace pour discuter de l'état de la filière, des problèmes d'écoulement des bananes, d'approvisionnement en intrants, etc. et a facilité :

- l'adoption participative et adaptée des variétés de plantain d'autres pays d'Afrique et d'Amérique latine plus performantes (décision des producteurs) ;
- l'accès aux crédits pour les investissements des producteurs (élargissement des superficies, achat de matériels et équipements d'irrigation et d'arrosage, etc.) ;
- le renforcement des capacités des producteurs (gestion technique et financière, évaluation participative, techniques de production durable, etc.) et la maîtrise de l'irrigation. Ils sont ainsi moins dépendants des pluies et approvisionnent en continu les marchés urbains pendant les 12 mois de l'année ;

- l'adoption de démarche qualité (hygiène et traçabilité) pour transformation de bananes en « aloco » et en chips, ce qui améliore la conservation et élargit le public de consommation.

La conjugaison des efforts de l'Institut national de la recherche agricole du Bénin (INRA), de l'Union régionale des producteurs de l'Atlantique et du Littoral et du GERME a permis la reconnaissance officielle des plateformes et l'implication des pouvoirs publics. Les élus locaux

sont invités aux séances d'évaluation des variétés. Les collectivités locales et les services de promotion agricole de l'État sont très importants pour pérenniser le projet.

Innovation II : La structuration de la filière et la concertation des acteurs de tous bords ont permis une fixation participative du prix, l'organisation des ventes groupées et la contractualisation entre producteurs et unités de transformation d'une part, et entre unités de transformation et grossistes des villes de Cotonou, Abomey-Calavi et Bohicon, Toffo, Zê et Allada.

## Au Burkina Faso

### Appui au renforcement des capacités des acteurs de la filière fonio dans les Hauts Bassins

**APROSSA** / FADM

Innovation I : approche filière sur le fonio intégrant producteurs, pileuses, transformatrices et distributeurs

Innovation II : dialogue inter-acteurs dans l'objectif de construction d'une filière viable

### Appui aux dynamiques paysannes autour de la filière niébé

**INADES Burkina** / RONGEAD

Innovation I : amélioration de l'accès au marché des producteurs : le système d'information et d'accompagnement sur le marché. Dans un contexte de volatilité des prix des denrées agricoles, le projet propose des outils simples de gestion de la commercialisation pour les petits producteurs, utilisant l'information de marché et les technologies de communications adaptées au monde rural. Le service d'information et d'accompagnement au marché (SIAM) développé par Inades-Formation Burkina et son partenaire Rongead, a déjà fait ses preuves dans les filières sésame et anacarde. Il fonctionne sur la base des informations collectées sur le terrain au niveau national auprès des acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, commerçants grossistes et détaillants) et au niveau international. Ces informations collectées seront ensuite traitées pour faire ressortir chaque semaine, les prix et l'évolution du marché du niébé niveau national et sous régional. Elles sont ensuite envoyées par SMS aux acteurs de la filière sur leurs téléphones portables, afin de renforcer leurs pouvoirs de négociation. En outre, les bénéficiaires directs de ces sms sont formés sur le mécanisme de variation des prix au niveau national et international, sur l'analyse des informations diffusées par SMS et la stratégie de prise de décision par rapport à ces informations.

Au regard des opportunités que présente la filière niébé, ce système permettra aux producteurs accompagnés d'affiner leur stratégie de commercialisation du niébé pour bénéficier des meilleurs prix de vente et de tirer ainsi de meilleurs profits. Il permettrait également une meilleure organisation des producteurs.

Innovation II : mise en place d'un conseil agricole endogène : la plupart des intervenants dans la zone de projet s'appuient sur des animateurs ou techniciens exogènes pour l'accompagnement des producteurs. Inades-Formation/Burkina et Rongead comptent accompagner les organisations des producteurs à renforcer durablement leurs compétences à travers la mise en place d'un réseau de conseillers agricoles issus de ces OP. Ce système qui a déjà été développé dans l'accompagnement des filières anacarde et sésame, permet de toucher un plus grand nombre de producteurs et de pérenniser les appuis au niveau des producteurs.

## En Côte d'Ivoire

### Promotion de 3 entreprises de transformation et commercialisation de riz

CIDR / **FENARIZ**

Innovation I : promotion d'une agriculture marchande et contractuelle ayant pour effets (i) la sécurisation des marchés, (ii) l'augmentation de la rentabilité de la riziculture (et donc de l'attractivité de la riziculture pour les jeunes ruraux).

En effet, les riziculteurs rencontrent des difficultés de commercialisation : les débouchés commerciaux sont très incertains en termes d'opportunités d'écoulement et de prix pratiqués. Les riziculteurs n'ont pas d'interlocuteurs pour négocier, avant le semis, un prix de vente et une quantité de riz paddy, et chaque année des stocks de riz paddy sont « mal » vendus. Le revenu monétaire tiré de la riziculture n'est pas optimal alors que les besoins financiers augmentent régulièrement : les riziculteurs doivent pouvoir accéder aux services de base et sont pour cela à la recherche de solutions pour augmenter la part monétarisée de leurs revenus agricoles.

Leur insécurité financière peut donc les conduire à vendre à perte des stocks vivriers, à décapitaliser, s'endetter, au point d'accroître leur insécurité alimentaire, toute chose qui est de nature à décourager les jeunes désireux de s'intéresser à la riziculture.

Les entreprises promues dans le cadre du projet innoveront en signant des contrats d'achat de riz paddy avec les riziculteurs avant le semis.

Le contrat prévoit notamment le prix d'achat du riz paddy, la qualité du riz recherché (variété, taux d'humidité, taux d'impureté, etc.), la quantité, la période de livraison, le lieu d'achat, le conditionnement, les modalités de paiement, les services apportés par l'entreprise (appuis en semence et intrants, conseil agricole), etc.

Innovation II : promotion de mécanismes de gouvernance partagée au sein des entreprises.

Le capital des entreprises de transformation et commercialisation de riz est reparti entre trois types d'acteurs regroupés au sein de différents collèges, à savoir :

- Collège 1 (riziculteurs fournisseurs et leurs organisations professionnelles) composé de (i) la coopérative départementale et la FENARIZ-CI (Fédération nationale des riziculteurs) et (ii) les riziculteurs organisés en Groupes d'intérêt commercial (GIC) prenant part au capital

- Collège 2 (salariés de l'entreprise)

- Collège 3 (investissements privés locaux, c'est à dire toutes les personnes physiques ou morales de la zone d'intervention de l'entreprise qui, soucieuses du développement de leur région ou de la filière, souhaitent contribuer à la promotion d'une entreprise de transformation de commercialisation de riz).

Cette approche qui permet une répartition équitable entre acteurs de la richesse créée au sein de la filière, favorisera également :

- un meilleur fonctionnement de l'entreprise, notamment par une garantie d'approvisionnement en riz paddy et une motivation du personnel
- la concertation entre différents acteurs de la filière

Valoriser la filière noix de cajou en créant un réseau de partage des connaissances du marché RONGEAD / CHIGATA

## En Guinée

ACORH - Amélioration des capacités des organisations des filières riz et huile de palme (1) et Amélioration des capacités des organisations de la filière riz en Guinée forestière et Basse Guinée (2)

**GRET / MGE**

Innovation : approche filière pour améliorer la fourniture en riz de qualité sur les marchés urbains.

Forte demande des marchés urbains : insuffisance de la production locale qui n'arrive pas à satisfaire la demande des villes ; flambée du prix des denrées de première nécessité ; riz local, prisé des consommateurs guinéen ; demande croissante (État, sociétés de restauration...) en produits alimentaires locaux

La Guinée forestière, une zone de production agricole par excellence : conditions pédoclimatiques favorables et disponibilité de terres agricoles aptes à la culture du riz ; population essentiellement rurale, en croissance et à vocation agricole

Contraintes pour la production locale : pression sur les terres agricoles (sociétés minières et agro-industrielle) ; perturbation de la pluviométrie ces 5 dernières années ; coût élevés des intrants agricoles ; exode rural conduisant à une insuffisance de main d'œuvre locale

Actions du projet Acorh et ses partenaires opérationnels :

- Accroître la production locale (diagnostic des besoins de mise en valeur agricole, approvisionnement en intrants de qualité, appui conseil techniques et organisationnel, approvisionnement en équipement agricole, test d'innovations techniques,...)
- Améliorer la transformation des produits locaux (approvisionnement en équipements agricoles, formation technique et organisationnelle, appui institutionnel et en gestion, échange d'expérience)
- Améliorer la qualité des produits locaux (échanges sur la qualité et les pratiques, élaboration de guides de bonnes pratiques et de charte qualité, appui conseil continu)
- Appuyer la mise en marché des produits locaux (réflexion sur les contraintes de mise en marché, organisation d'actions de plaidoyer, organisation d'une foire agricole)
- Défendre l'agriculture familiale (renforcement du rôle syndicale de fédérations, organisation des ateliers régionaux et nationaux, actions de plaidoyer et de lobby,..)

Stratégie du projet : développer un partenariat local pour la mise en œuvre des activités du projet ; favoriser une synergie d'action avec les acteurs au développement ; renforcer les capacités techniques et organisationnelles des acteurs locaux ; faciliter le transfert progressif de compétence et de responsabilité aux OP ; privilégier une démarche de recherche-action-formation

Public cible : 55 groupements de producteurs de riz ; 67 groupements de transformateurs et commerçants ; 1 fédération et des unions de producteurs de riz.

Période et lieu de l'action : de 2009 à juin 2015 en Guinée forestière.

## Au Mali

### Renforcement des initiatives de valorisation des intrants biologiques dans la région de Kayes **RHK / GRDR**

Innovation I : système de commercialisation de l'oignon produit localement, à travers la mise en place d'un réseau d'infrastructures de conservation permettant de réguler l'offre sur le marché et d'éviter le bradage

Innovation II : exploitation des potentialités de commercialisation des territoires au bénéfice des producteurs locaux

### Valorisation du lait local à travers les mini laiteries rurales **ICD / CIDR**

Innovation : en 2007 un GIE chargé de la commercialisation du surplus de production des produits laitiers a été installé à Bamako par l'ensemble des laiteries du réseau Danaya Nono (lait confiance) promues par ICD en partenariat avec le CIDR. Les laiteries ont été affectées par la crise cotonnière de 2007 (faiblesse de la culture du coton, pénurie de l'aliment bétail sur le marché et hausse du prix d'achat) et cela a occasionné une baisse considérable de la collecte et l'augmentation du prix d'achat du lait aux producteurs. Suite à cette situation quelques difficultés d'approvisionnement en produits laitiers ont été ressenties au niveau des laiteries qui n'arrivaient plus à dégager des surplus d'approvisionnement. Le GIE a dû s'arrêter faute de produits.

La laiterie de Fana suite à l'acquisition de nouveaux matériels, qui lui ont permis d'améliorer la qualité de ses produits, a pris l'initiative de relancer les activités de commercialisation sur Bamako. La nouvelle écrémeuse électrique (acquise dans le cadre de ce projet) qui remplace l'ancienne qui était manuelle, a permis de dégager l'aide-transformateur, affecté aujourd'hui à la vente des produits laitiers sur Bamako. Les ventes sur Bamako permettent non seulement d'obtenir un prix rémunérateur pour la laiterie, mais aussi de collecter tout le lait des éleveurs (tout le lait n'était pas collecté et des quotas étaient instaurés avant).

Ainsi, la production de crème maturité entre autres, qui est un produit à forte valeur ajoutée et prisée par les urbains, a été possible. Quelques données : (i) quantité : 500 sachets de 200 ml ; (ii) revenus : 500 x 200 FCFA = 10 000 FCFA (à 20 000 FCA) ; (iii) fréquence : 1 à 2 fois/semaine ; (iv) marché : Bamako

## Au Sénégal

### Amélioration de l'approvisionnement en produits maraichers des marchés de Kolda et environs

#### **AVSF / ADC Ninnaba**

Innovation I : l'innovation principale du projet pour l'approvisionnement des marchés urbains est d'ordre organisationnel. Il s'agit de la facilitation de la concertation entre acteurs et de la mise en place d'une faîtière à vocation plus économique dans la filière maraîchère. Le projet prend appui sur les organisations communautaires de base qui sont les Groupements de promotion féminine (GPF). Des dispositifs de commercialisation associative sont initiés afin d'exploiter collectivement les opportunités offertes par les marchés locaux.

Innovation II : démarche qualité centrée sur la promotion de modes de production agroécologiques valorisant des complémentarités élevage/agriculture.

Appui au développement de la filière fonio et des ses acteurs grâce à la vision des chaînes de valeurs, dans la région de Sédhiou**URPROFOS / VECO**Innovation I : mise en place d'une Unité moderne de transformation du fonio qui héberge une banque de semences locales de fonio.Innovation II : introduction d'une batteuse mobile.Circuits courts de vente de fruits et légumes sains à Dakar**ENDA Pronat / ENDA Europe**Innovation I : le nouveau partenariat entre des producteurs agroécologiques organisés en association qui tendent à la mise en place d'une entreprise solidaire (basée sur les principes de répartition équitable des revenus) pour développer la distribution des produits d'une agriculture saine et durable (ASD) à Dakar. ENDA Pronat a très tôt compris que la commercialisation des produits ASD est un levier important dans la promotion de l'agroécologie. Il est apparu nécessaire avec les OP et les consommateurs engagés de mettre en place une structure motivée privée pour le marketing et la commercialisation au niveau national.Innovation II : le processus de recherche-action portée sur plusieurs années par les OP engagées dans l'agriculture écologique, c'est la naissance de cette entreprise solidaire. Le plaidoyer du Sud apporté au Nord en vue d'entraîner des changements de vision et de pratiques des décideurs et des organisations de la société civile au Nord.Pour que les exploitations familiales nourrissent les villes (1) et Projet d'appui aux projets économiques des femmes de la Vallée du Fleuve Sénégal et du bassin arachidier – PAPEF (2)**FONGS / CISV (1) et GRET (2)**PROLAIT - Projet d'appui à la transformation et à la valorisation du lait local du Sénégal**ADENA / GRET**Innovation : facilitation de la mise en marché des produits « Galo » au marché de Dakar. La laiterie ADENA, localisée à Namarel (Communauté rurale de Gamadji Saré, dpt de Podor, Région de Saint-Louis), est située à 580 km au nord-est de Dakar. Cette laiterie a démarré fin 2010 et fait un volume de production de 100 litres en période de pic et autour de 60-70 litres en saison difficile. Un centre de collecte non encore équipé est créé à une vingtaine de kilomètres de la laiterie. La laiterie produit du lait caillé, du beurre et du fromage de vache, du fromage de chèvre.

Pour élargir la base commerciale des laiteries, les OP du Ferlo, dont l'ADENA (en partenariat avec l'ONG italienne CISV dans le cadre du projet Fondazioni 4 Africa), travaillent à améliorer l'accès des produits laitiers au marché urbain (particulièrement Dakar).

Il s'agit de former des relais commerciaux femmes localisées à Dakar et qui sont d'abord membres des organisations concernées afin que ces dernières puissent assurer la mise en marché des produits qui leur sont acheminés en prospectant les marchés potentiels, les niches à explorer. Pour faire ce travail, il a été proposé à ces dernières un montant forfaitaire devant permettre d'assurer mensuellement les charges de communication et de déplacement. Chacune perçoit, en plus de ce pécule, une marge lui permettant de gagner un revenu substantiel en fonction de sa capacité de vente.

Sécuriser les filières céréalières dans le Sud Bassin arachidier du Sénégal**ENDA Graf / GRET**Valorisation du métier des femmes éleveurs pour la lutte contre l'exode rural et la pauvreté**DIRFEL**

## Au Togo

Création d'une boutique-bar-restaurant pour la vente de produits locaux**ESF / OADEL**Innovation : le changement de mentalités des consommateurs.

Le projet a recruté 5 agents de promotion de la consommation locale (APPCL) qui ont été formés sur différents thèmes : marketing, droit à l'alimentation, sécurité et souveraineté alimentaires. Leur travail a consisté à aller vers les femmes salariées pour les sensibiliser et les amener à l'objectif du projet : la consommation des produits locaux. Ils ont utilisé dans

leur démarches différents outils : prospectus sur les dangers de certains produits importés trop gras, trop salés, trop sucrés et leurs effets sur la santé (diabète, obésité, cancer), livret présentant la gamme des produits locaux existant sur le marché togolais, magazine Consomm'Acteur édité par OADEL parlant des enjeux agricoles et alimentaires au Togo. Grâce au travail des APCPL, les produits locaux ont été valorisés auprès des consommateurs de Lomé. En effet, beaucoup de consommateurs ignoraient l'existence de certains produits locaux et ont été émerveillés de savoir qu'au Togo, il existe tant de denrées alimentaires manufacturées à base de céréales locales, de fruits tropicaux, de légumes, etc. Certains qui avaient des préjugés sur les produits locaux ont été convaincus par les 5 raisons (valeur nutritionnelle et caractère sain du produit, transparence quant au contenu, condition de production écologique optimale, intérêt économique) pour lesquelles il faut consommer les produits locaux. Ainsi certains consommateurs ont-ils commencé par acheter les produits locaux directement chez OADEL. Ainsi, sur la période d'août 2012 à Juin 2013, 1 597 personnes ont été sensibilisées, dont 269 personnes font des achats réguliers, soit 16,9 %. A ce jour une recette de 1 201 265 CFA (1 831 euros) a été engrangée au profit des transformateurs. Ce chiffre ne prend pas en compte les achats directs chez les transformateurs, dans les supermarchés et les boutiques. Ainsi les actions de l'OADEL ont permis une augmentation de la demande et des bénéfices pour les unités de transformations ainsi qu'une augmentation de la consommation de produits locaux des habitants de Lomé. Nos actions ont donc contribué à une dynamisation de micro économies locale et ont des impacts directs sur la qualité de l'alimentation des familles de consommateurs.

#### Renforcement des capacités de production et de commercialisation des producteurs de Blitta **ETD / CIDR**

Innovation I : promotion d'entreprises agroalimentaires de type ESOP. Une alliance des producteurs organisés avec un entrepreneur privé vise à répondre efficacement aux besoins des consommateurs locaux.

Innovation II : mise au point et promotion d'une marque de riz parfumé local en vue de sécuriser et d'augmenter le revenu des producteurs.

## En Afrique de l'Ouest

### Plusieurs projets

#### **GRET / plusieurs partenaires**

Information générale : l'ensemble des projets porte sur la connexion entre les produits de l'agriculture familiale et la demande urbaine. Bien que la demande urbaine soit croissante, on ne constate pas une explosion de l'offre de produits ni du nombre de petites et moyennes entreprises qui s'installent sur ces créneaux. Le développement de ces entreprises est handicapé par différents facteurs (accès à l'énergie, transport, chaîne du froid, ...) qui ne lui permettent pas de se développer. Il y aurait besoin de plaidoyers pour défendre la place de ces PME locales, et les appuyer pour leur développement.

Innovation I : relier produits de qualité et demande urbaine.

Le but d'un des projets en cours en collaboration avec la CPF et Inter-réseaux est de capitaliser les innovations qui permettent de relier la demande urbaine pour des produits « de qualité » répondant aux nouvelles attentes des consommateurs urbains ou au moins de certains d'entre eux (catégories socioprofessionnelles aisées). Des produits emballés, élaborés dans le respect de normes d'hygiène, commercialisés dans les circuits « modernes », répondent à ces nouveaux besoins.

30 initiatives de producteurs ou d'entreprises ont été recensées au Burkina, et 4 d'entre elles font l'objet d'un travail de capitalisation en collaboration avec la CPF et le ROPPA.

Innovation II : marque collective ou indication géographique pour les produits locaux.

Le riz de mangrove en Guinée est particulièrement apprécié des consommateurs qui sont prêts à le payer plus cher. Le projet étudie la possibilité de mettre en place des signes de qualité (Indications géographiques) ou des marques collectives pour défendre la place de ces produits sur les marchés urbains. La même problématique se retrouve sur l'huile rouge qui est un produit particulièrement renommé et recherché par le consommateur.

#### Approvisionnement des marchés urbains en viande : capitalisation de l'expérience du Réseau Bilital Maroobé (RBM) en matière d'organisation de marchés du bétail

#### **Inter-Réseaux / RBM**

## ANNEXE 5 : PROGRAMME

Jour 1 : Samedi 7 décembre 2013

Horaires	Thèmes	Objectifs	Intervenants/responsables
<b>Accueil des participants</b>			
8h30 – 9h00	- Remise de l'agenda et des autres documents de base - Informations sur les conditions logistiques		
<b>Cérémonie d'ouverture</b>			
9h – 9h40	Allocutions	Souhaiter la bienvenue et introduire les enjeux du séminaire	- Allocution du représentant de la FDF - Allocution du représentant du CFSI - Mot d'ouverture du représentant du ROPPA
	Mise en place du présidium	Organiser les échanges	Equipe d'animation
	Présentation des participants	Se connaître	
	Présentation et validation de l'agenda	Avoir une compréhension commune du séminaire et de son déroulement	
<b>Temps 1 : partage des résultats des capitalisations</b>			
9h40 – 10h	Présentation du programme PAFAO et de la capitalisation	Connaître la Fondation de France, le CFSI, le programme PAFAO	- Benjamin Belleguy - Isabelle Duquesne - Anne-Françoise Taisne - Henri Rouillé d'Orfeuil
10h – 10h20	Questions		Plénière
10h50 – 11h	Introduction des 5 études de cas PAFAO		- Isabelle Duquesne
11h – 13h	Présentation des résultats de la capitalisation du PAFAO	Connaître les résultats à partir de 5 études de cas introductifs, illustrant chacun un axe thématique :	- RHK pour « maîtrise des facteurs de production » (Mali) - AVSF pour « amélioration de la production » (Sénégal) - APROSSA pour « création de valeur ajoutée par la transformation » (Burkina Faso) - HORTITECHS pour « maîtrise du marché » (Bénin) - ETD pour « concertation » (Togo)
13h – 14h30	<b>Déjeuner</b>		
14h30 – 15h30	Présentation des programmes et des processus de capitalisation du ROPPA et de ses partenaires	Connaître les programmes des OP et les processus de capitalisation	- ROPPA - GRET - Inter-Réseaux
15h30 – 17h00	Présentation des résultats des capitalisations des OP membres du ROPPA	Connaître les résultats à partir de 4 études de cas introductifs :	- Développement du marché du riz au Bénin : cas du riz étuvé (Union des riziculteurs du Zou Colline - URZC) - Concertation multiacteurs pour la promotion de la filière tomate (Sénégal) - Conquête du marché des céréales sèches au Burkina Faso : cas de la Fédération des professionnels agricoles du Burkina -FEPAB

Horaires	Thèmes	Objectifs	Intervenants/responsables
17h - 17h30 Pause			
17h30- 18h10	Présentation des enjeux et des activités prévues par les partenaires pour l'Année internationale de l'agriculture familiale (2014)	Identifier les axes thématiques stratégiques pour des chantiers collectifs futurs.	- ROPPA - INADES - CFSI/C2A - FDF

Jour 2 : dimanche 8 décembre 2013

Horaires	Thématiques	Objectifs	Intervenants/responsables
8h45 - 9h15	Projection du film sur l'AMAP Bénin		Edgar Déguénon (HORTITECHS)
9h15 - 9h45	Présentation des résultats des capitalisations des OP (suite)	Connaître les résultats à partir de 4 études de cas introductifs (suite)	- Conquête du marché national par la filière pomme de terre en Guinée (Fédération des paysans du Fouta Djallon - FPDF)
9h45 - 10h00	Préparation des travaux de groupe	- Présentation des termes de référence de chaque atelier - Présentation des groupes	
10h00 - 10h30	Travaux de groupe	Approfondir l'analyse par axe thématique et tirer les enseignements (acquis, limites, contraintes et défis)	
10h30 - 11h Pause			
11h - 13h00	Travaux de groupe (suite)	Approfondir l'analyse par axe thématique et tirer les enseignements (acquis, limites, contraintes, défis).	
13h - 14h30 Déjeuner			
<b>Temps 2 : identification des axes de collaborations futures</b>			
14h30 - 15h20	Restitution des travaux de groupes	Identifier les perspectives communes	
15h30 - 16h30	Débat général	<i>Idem</i>	
16h30 - 17h Pause			
17h - 18h	Présentation « Comment nourrir les villes ? » et discussions		Mamadou Goïta (Institut de recherche africain pour le développement - IRPAD)

Jour 3 : lundi 9 décembre 2013

Horaires	Thématiques	Objectifs	Intervenants/responsables
<b>Temps 3</b> : élaboration d'une feuille de route			
9h40-10h40	Cohérence des politiques ouest-africaines et européennes avec le développement de l'agriculture familiale : enjeux	Comprendre les enjeux : effets cumulés des incohérences ouest-africaines et européennes sur l'agriculture familiale d'Afrique de l'Ouest	- Pascal Erard - Nadjirou Sall - Léopold Lokossou
10h40-11h10	Pause		
11h10-12h	Discussions	Identifier des cas d'impacts négatifs d'incohérences sur l'agriculture familiale ouest-africaine. Discuter de la pertinence d'un partenariat entre OP (ROPPA...) et organisations de la société civile ouest-africaines et européennes (CFSI ...), et des pistes d'action.	Pascal Erard
12h-12h40	Situation de la mise en œuvre de la PAU et de l'ECOWAP		ROPPA
13h - 14h 30	Déjeuner		
14h30 - 16h	Présentation, discussion et adoption de la feuille de route	S'accorder sur une feuille de route	Equipe d'animation
16h - 16h30	- Conclusions et clôture du séminaire finales - Allocutions finales	Établir un bilan du séminaire et tracer quelques perspectives fortes	

## ANNEXE 6 : GLOSSAIRE

Sigle	Signification
ACP	Pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique
ADENA	Association pour le développement de Namarel et des villages environnants
AFDI	Agriculteurs français et développement international
AIAF	Année internationale de l'agriculture familiale
AMAP	Association pour le maintien d'une agriculture paysanne
ANOPACI	Association nationale des organisations professionnelles agricoles de Côte d'Ivoire
APE	Accords de partenariat économique
APESS	Association pour la promotion de l'élevage au Sahel et en Savane
APROSSA	Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaires au Burkina
AVSF	Agronomes et vétérinaires sans frontières
C2A	Commission Agriculture et alimentation de Coordination Sud
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CFSI	Comité Français pour la Solidarité Internationale
CHIGATA	Chigata Femmes et développement
CNCR	Conseil national de concertation et de coopération des ruraux
CNOP G	Confédération nationale des organisations paysannes de Guinée
CPF	Confédération paysanne du Faso
CTOP	Coordination togolaise des organisations paysannes et des producteurs agricoles
DINFEL	Directoire national des femmes en élevage
ECOWAP	politique agricole de la CEDEAO
ENDA CACID	Centre africain pour le commerce, l'intégration et le développement
ENDA GRAF	Environnement et développement du tiers-monde - GRAF
ENDA PRONAT	Environnement et développement du tiers-monde PRONAT
ESOP	Entreprises de services et organisations de producteurs
ETD	Entreprises, territoires et développement
FCFA	Francs CFA
FDF	Fondation de France
FENARIZ-CI	Fédération nationale des riziculteurs de Côte d'Ivoire
FEPAB	Fédération des professionnels agricoles du Burkina-Faso
FMI	Fonds monétaire international
FONG	Farmers Organization Network in Ghana
FONGS	Fédération des organisations non gouvernementales du Sénégal
FPFD	Fédération des paysans du Fouta Djallon
FRM	Forum rural mondial (voir WRF)
GERME	Groupe d'appui, d'encadrement et de recherche en milieu rural
GRET	Gret
HORTITECHS	Hortitechs développement
ICD	Initiatives Conseils Développement
INADES	Institut africain pour le développement économique et social
IR	Inter-réseaux
IRPAD	Institut de recherche et de promotion des alternatives en développement
OADEL	Organisation pour l'alimentation et le développement local
OGM	Organismes génétiquement modifiés
ONG	Organisations non gouvernementales
OP	Organisation paysanne
OSC	Organisations de la société civile
PAFAO	Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest
PAM	Programme alimentaire mondial
PAS	Programme d'ajustement structurel
PAU	Politique agricole de l'UEMOA
PNOPPA-Bénin	Plateforme nationale des organisations paysannes et des producteurs agricoles du Bénin
RBM	Réseau Bilital Maroobé
REPAD	Réseau de recherches pour l'appui au développement en Afrique
RESOP	Réseau des ESOP
RHK	Réseau des horticulteurs de Kayes
ROPPA	Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest
SARL	Société anonyme à responsabilité limitée
SPG	Système participatif de garantie
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest
URPROFOS	Union régionale des productrices et producteurs de fonio de Sédhiou
URZ-C	Union des riziculteurs du Zou Colline
WRF	World rural forum (voir FRM)

