

## Annexe 1. Déroulement du séminaire

### 1. Objectifs

- présenter le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » et ses enjeux, afin que chaque participant se sente partie prenante d'un travail global ;
- permettre aux participants de se connaître et d'échanger entre eux, voire de créer des ponts entre leurs activités ;
- apporter du contenu, réfléchir et échanger autour des hypothèses de capitalisation.

### 2. Participants

37 personnes ont participé à ce séminaire, dont 31 représentants des organisations porteuses ou partenaires de projets soutenus dans le cadre du programme en 2010 et 2011. Seules les organisations dont les projets portent sur la thématique « Nourrir les villes par la production familiale locale » ont été invitées à participer.

*Cf. Annexe 2. Liste des participants au séminaire de Lomé, 21 au 24 janvier 2012.*

### 3. Programme

Le programme du séminaire a été construit de manière à laisser le maximum de place aux échanges entre les participants sur les différentes hypothèses de capitalisation (*Cf. Annexe 3. Cadre de questionnement et hypothèses de capitalisation*). Les temps de présentation plus formels ont ainsi été réduits au maximum, et l'essentiel du programme a été aménagé autour de demi-journées consacrées chacune à une hypothèse différente. Il s'agissait, à partir d'une présentation de projet et de travaux en groupes, de permettre aux participants d'apporter du contenu sur l'hypothèse et d'échanger afin de dégager des éléments de consensus, mais aussi de pointer les éléments posant problème.

*Samedi 21 janvier*

<b>Horaires</b>	<b>Thématiques</b>	<b>Objectifs</b>
8h45 – 9h	Accueil des participants	
9h – 9h30	Présentation des participants	Permettre aux participants de se connaître.
9h30 – 10h15	Présentation du programme	Permettre aux participants de connaître la Fondation de France, le CFSI et le programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest ».
10h15 – 10h45	Pause	
10h45 – 11h30	Présentation des projets	Permettre aux participants de connaître les projets représentés lors de ce séminaire.
11h30 – 12h30	Présentation de Sébastien Bainville : « Dans quelle mesure l'agriculture familiale peut-elle nourrir les villes ? »	Permettre aux participants de mieux comprendre en quoi l'agriculture familiale est la plus à même de répondre à l'enjeu de l'alimentation des villes.
12h30 – 14h	Déjeuner	
14h – 18h	Echanges autour de l'hypothèse 4 de la capitalisation « Marchés de niche, marché de masse »	Dégager les éléments de consensus mais aussi ceux posant question, afin d'orienter la suite du travail de capitalisation.

*Dimanche 22 janvier*

<b>Horaires</b>	<b>Thématiques</b>	<b>Objectifs</b>
9h – 9h15	Synthèse des travaux de la veille	Garder en tête les éléments déjà abordés pour alimenter la suite des discussions.
9h15 – 12h30	Echanges autour de l'hypothèse 2 de la capitalisation « Transformation, conditionnement »	Dégager les éléments de consensus mais aussi ceux posant question, afin d'orienter la suite du travail de capitalisation.
12h30 – 14h	Déjeuner	
14h – 17h50	Echanges autour de l'hypothèse 3 de la capitalisation « Démarches qualité »	Dégager les éléments de consensus mais aussi ceux posant question, afin d'orienter la suite du travail de capitalisation.
17h50 – 18h	Présentation du fonctionnement d'une ESOP (ETD)	Préparer la visite de terrain du lundi 23 janvier.

*Lundi 23 janvier*

<b>Horaires</b>	<b>Thématiques</b>	<b>Objectifs</b>
8h30 – 17h30	Visite de l'ESOP Soja Nyo, à Notsé.	Permettre aux participants de voir concrètement le fonctionnement d'une structure associant entreprise et organisation de producteurs, en vue du travail sur l'hypothèse 5 de la capitalisation ( <i>cf. mardi 24 janvier</i> ).

*Mardi 24 janvier*

<b>Horaires</b>	<b>Thématiques</b>	<b>Objectifs</b>
9h – 9h15	Synthèse des travaux du dimanche 22 janvier	Garder en tête les éléments déjà abordés pour alimenter la suite des discussions.
9h15 – 12h30	Echanges autour de l'hypothèse 5 de la capitalisation « Concertation entre acteurs ; alliances OP/entreprises privées »	Dégager les éléments de consensus mais aussi ceux posant question, afin d'orienter la suite du travail de capitalisation.
12h30 – 14h	Déjeuner	
14h – 16h	Echanges autour de l'hypothèse 1 de la capitalisation « Gestion des stocks, méthodes de conservation »	Dégager les éléments de consensus mais aussi ceux posant question, afin d'orienter la suite du travail de capitalisation.
16h30 – 17h15	Conclusion du séminaire	
17h15 – 18h	Évaluation	Avoir un retour des participants sur l'organisation et le déroulement du séminaire.

**Annexe 2. Liste des participants au séminaire de Lomé, 21 au 24 janvier 2012**

<b>Organisation</b>	<b>Pays</b>	<b>Nom, prénom</b>	<b>Fonction</b>
ETD	Togo	ABITOR Komi	Directeur exécutif
GERME	Bénin	ADIMOU Jean-Baptiste	Coordinateur
ETD	Togo	AGBENIAO Magloire	
ECHOPPE Togo	Togo	AGBETO Patrick	Comptable
OADEL	Togo	AMETOENYENOU Tata	Coordinateur des programmes
AVSF	Togo	ASSIH Essonana	Responsable de projet
UAR-P	Togo	AYEBOU Gbégnouou	Coordinateur
Montpellier Supagro	France	BAINVILLE Sébastien	Enseignant chercheur
ESSOR	Cap Vert	BALITEAU Simon	Représentant au Cap-Vert
GRET	Sénégal	BASTARD Guillaume	Représentant pays
MGE	Guinée	CAMARA Kerfalla	Directeur exécutif
CFSI	France	CAVALIER Jean-Baptiste	Responsable de programme
ARDEAR Rhône Alpes	France	CLAUDE Benoît	Membre de l'association
HORTITECHS Développement	Bénin	DEGUENON Edgar Maxime Sègninou	Coordinateur
AVDR	Mali	DIABATE Oumar	Président
Inter-réseaux Développement Rural (IR)	Sénégal	DIAGNE Daouda	Membre du CA d'IR - Membre du comité d'orientation et de suivi du programme
ICD	Mali	DIALLO Malick	Chef de projet

Organisation	Pays	Nom, prénom	Fonction
UGPAT	Bénin	EGUIADJE Pascal	Secrétaire
UGPM	Sénégal	FALL Ndiakhate	Secrétaire général
GRET	France	FRANCOIS Martine	Membre comité sélection
URPROFOS	Sénégal	GUEYE Cheikh	Coordinateur
ARDEAR Rhône Alpes	France	GUYOT Marc	Membre de l'association
APROSSA	Burkina Faso	KI Philippe de Kassan	Coordinateur
INADES	Côte d'Ivoire	KONE BALIMA Kadidja	Directrice
GRDR	France	LE COQ Yvan	Référent thématique sécurité alimentaire et agriculture familiale
Fondation de France (IEDES)	France	LE NAËLOU Anne	Membre du comité des solidarités internationales
CDS	Burkina Faso	MILLOGO Eugène	
GRET	Burkina Faso	NFON-DIBIE Azara	Coordinatrice du projet "Beurre de karité"
CPF	Burkina Faso	OUANGRAOUA Flavienne Poko	Chargée de suivi-évaluation et genre
ARDEAR Rhône Alpes	France	PIVETEAU Stéphanie	Animatrice
Fondation de France (CIRAD)	France	ROUILLE D'ORFEUIL Henri	Membre du comité des solidarités internationales
RHK	Mali	SARR Ibrahim	Directeur des services
ENDA GRAF SAHEL	Sénégal	SECK Papa	Coordinateur de projet
ONG CHIGATA	Côte d'Ivoire	SEKONGO Soungari	Directeur
Fondation de France	France	SPITZ Martin	Responsable Solidarités Internales et urgences

<b>Organisation</b>	<b>Pays</b>	<b>Nom, prénom</b>	<b>Fonction</b>
CFSI	France	TAISNE Anne-Françoise	Déléguée générale adjointe
CDS	Burkina Faso	TROARE Joseph	
JADE	Burkina Faso	ZONGO Gondougo Adama	Coordinateur de programmes

## **Annexe 3. Cadre de questionnement commun et hypothèses de capitalisation**

*Extrait du document cadre de capitalisation.*

### **1. Cadre de questionnement commun**

La thématique « *Nourrir les villes par la production familiale locale* » a été retenue en insistant sur la dimension « économique » de cette thématique : comment l'agriculture familiale locale peut-elle conquérir les marchés urbains ? A travers cette question, il s'agit non seulement de savoir comment l'agriculture familiale peut nourrir les villes (les produits locaux ont leur place sur les marchés urbains, ils peuvent être « compétitifs » par rapport aux produits importés, les volumes et la qualité des produits sont suffisants...), mais aussi comment la population rurale peut vivre dignement d'une activité agricole familiale. On aborde donc les conditions de production, les questions de transformation, stockage, conservation, qualité et commercialisation mais dans un cadre plus global, en insistant sur l'approche filière (produit ou territoire).

Le cadre de questionnement se structure autour de deux axes de réflexions :

**Comment les agricultures familiales, tout en permettant aux paysans de vivre dignement de leur activité, peuvent-elles :**

- **répondre à la demande croissante des marchés urbains (en termes de volume, mais aussi en termes de qualité et de réponse aux attentes des consommateurs) ? (Axe 1)**
- **être compétitive par rapport aux importations ? (Axe 2)**

Chacun de ces axes est constitué de plusieurs hypothèses qui reprennent et prolongent les interrogations exprimées notamment lors du premier séminaire de capitalisation organisé à Dakar en février 2011.

### **2. Hypothèses de capitalisation**

Ces hypothèses de départ seront à confirmer (vrai), infirmer (faux) et/ou nuancer (à quelles conditions sont-elles vraies ou fausses) au cours du processus. Elles alimentent l'une ou l'autre des 2 sous-thématiques, parfois les deux en même temps.

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

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

3) Les **démarches de qualité** apportent également des débouchés rémunérateurs pour les producteurs. Elles peuvent apporter de nouvelles réponses aux demandes des marchés urbains : les cahiers des charges et les contrôles « qualité » sécurisent des consommateurs

urbains d'Afrique de l'ouest méfiants vis-à-vis des produits locaux et habitués aux produits d'importation.

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

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

L'implication des consommateurs auprès des producteurs est gage de débouchés favorables (rapport qualité prix) pour les deux : meilleure prise en compte des besoins et contraintes des consommateurs comme des producteurs ; engagement des uns dans la disponibilité, la diversité et la qualité des productions, stimulé par l'engagement des autres à consommer.

6) Dans cette optique globale, **l'environnement politique et législatif** offre un cadre déterminant (favorise ou au contraire freine) pour l'approvisionnement des villes par les produits issus de l'agriculture familiale : ouverture ou protection douanière ; politiques publiques favorables ou non à l'agriculture familiale, mais aussi aux organismes locaux intermédiaires (unités de transformation, sociétés de commercialisation ou autres partenariats commerciaux), par les subventions, l'accès au crédit, la fiscalité, l'appui technique et la vulgarisation agricole, les infrastructures, la sécurisation foncière, la communication... ; le soutien à la recherche, l'appui aux démarches de qualité, etc. L'implication des collectivités territoriales auprès des OP est une condition à l'ouverture des marchés urbains aux productions issues de l'agriculture familiale de proximité. Pour cela les actions de revendication ou de plaidoyer des OP complètent et renforcent les stratégies volontaristes de l'agriculture familiale en direction de l'approvisionnement des villes.

La majorité des producteurs africains sont des agriculteurs familiaux qui aspirent à intégrer des **marchés de masse** : ils produisent d'abord des céréales et des féculents, ce qui correspond aux principales consommations urbaines. Toutefois, étant le plus souvent éloignés des périphéries urbaines, ils rencontrent de nombreuses difficultés qui rendent leurs produits moins compétitifs que ceux importés : problèmes de production (accès aux intrants, aux investissements matériels, à la formation, au crédit...), de collecte, stockage, conservation ou transformation, de commercialisation (transports, organisation des marchés de gros, information sur les prix...).

Pour ce faire, les acteurs d'Afrique de l'ouest peuvent adopter une **stratégie « offensive » et/ou « défensive »**. Dans le premier cas, il s'agit de promouvoir la compétitivité des produits, leur attractivité, leur qualité, d'organiser mieux les circuits de commercialisation, etc. Les cinq premières hypothèses relèvent de cette stratégie. Dans le cas d'une démarche défensive, il s'agit davantage de construire des actions de plaidoyer en faveur de la régulation des marchés, de refuser les compétitions perdues d'avance avec des produits importés subventionnés ou provenant de pays ou d'agricultures plus favorisés. La sixième hypothèse relève davantage de celle-ci.

## Annexe 4. Présentation du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »



Programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »  
Séminaire de Lomé – Janvier 2012



### Présentation du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »

#### Objectif général :

Promouvoir des initiatives locales de renforcement de l'accès à l'alimentation par une agriculture familiale africaine, viable et durable, et en partager les acquis à des échelles plus vastes.

#### Objectifs spécifiques :

- Améliorer et sécuriser la production, la transformation, la conservation et la commercialisation de produits agricoles et en assurer l'accès aux consommateurs urbains pauvres, par des actions concrètes innovantes.
- Partager entre acteurs locaux, nationaux et internationaux, les connaissances acquises à travers les actions concrètes soutenues dans le cadre du programme, et en tirer des enseignements globaux.



Programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »  
Séminaire de Lomé – Janvier 2012



#### Critères d'innovation :

- la nature innovante de l'action à l'échelle locale concernant la prise en compte du changement climatique et la préservation des ressources naturelles et de la biodiversité, ou des modes de mise en marché et des actions visant à maintenir l'emploi rural et la création d'activités économiques ;
- la nature innovante de l'action pour assurer l'organisation des citoyens à la gouvernance locale et des filières économiques ;
- la nature innovante de l'action en matière de partenariats de compétences, territoriaux et internationaux.



Programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »  
Séminaire de Lomé – Janvier 2012



### Autres caractéristiques du programme :

- Zone géographique : Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Cap-Vert, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo).
- Durée des projets : 1 à 3 ans maximum.
- Partenariat : les projets doivent être déposés dans le cadre d'un partenariat entre (au moins) une organisation française et une organisation africaine.

### Le programme en quelques chiffres :

- 49 projets soutenus (28 en 2010 ; 21 en 2011).
- 12 pays d'action : Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Togo.
- 1 792 000 € de subvention attribués (905 000 € en 2010 ; 884 000 € en 2011).



Programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest »  
Séminaire de Lomé – Janvier 2012



## Le processus de capitalisation

### 1 thématique retenue

- **Nourrir les villes par la production familiale locale** : comment l'agriculture familiale locale peut-elle conquérir les marchés urbains ? On aborde les conditions de production, les questions de transformation, stockage, conservation, qualité et commercialisation mais dans un cadre plus global, en insistant sur l'approche filière (produit ou territoire).

### 2 axes de réflexion

**Comment les agricultures familiales, tout en permettant aux paysans de vivre dignement de leur activité, peuvent-elles :**

- répondre à la demande croissante des marchés urbains (en termes de volume, mais aussi en termes de qualité et de réponse aux attentes des consommateurs) ? (Axe 1)
- être compétitive par rapport aux importations ? (Axe 2)

### 6 hypothèses de travail

## **Annexe 5. Présentation de Louis Ayebou (UAR-P)**

# **Projet développement des filières locales de commercialisation par 3 OP du Togo : UAR, UGKo, UPOPS**

## **Hypothèse 2 : amélioration de la transformation et du conditionnement**

Présenté par:

**AYEBOU Gbégnouou (UAR)**

### Plan de l'exposé

1. Historique sur la transformation au sein du réseau UAR
2. Activités réalisées
3. Résultats
4. Difficultés

## 1-Historique sur la transformation au sein de l'UAR

- au départ problème de débouchés pour le soja /gingembre
- initiation des cadres de concertations entre acteurs
- tentatives d'exportation du gingembre
- prise de décision
- émergence des groupes de transformation autour des filières fonio, gingembre, soja

## 2. Activités réalisées

- échanges/formations



### Activités

Fournir de nouveaux produits de transformation : jus, sirop, râpé, le séché pour le gingembre



### Activités

- actions de marketing : emballages/étiquettes/JPO/émission radio



## activités



### 3. Résultats

- **Par rapport à la diversification des produits de consommation :**

**Soja** : fromage, viande, lait, farine pour enfants, atchonmon (en langue locale Ewé)

**Gingembre** : jus, sirop, râpé, poudre, séché

**Fonio** : glace dénommée fodio (miel, bissap...)

- **Par rapport aux nouveaux débouchés :**

**Gingembre** : Badou , Atakpamé (4 hôtels, 7 Ets/Bar)

**Soja** : Anié et Elavagnon (30 points de vente)

**Fonio** : Lomé (15 supermarchés et 30 écoles), Cotonou et Kara (2 points de vente)

## résultats

- **Par rapport à une meilleure rémunération :**

Le compte d'exploitation réalisé a montré que sur 80kg de gingembre frais, une transformatrice réalise 60 000 fcfa de bénéfice pour la production du jus.

- **Par rapport à la création d'emplois :**

- 9 femmes transformatrices sont engagées dans la transformation du gingembre (Badou)
- 30 femmes pour le soja à Anié
- L'unité Mesifa (fonio) emploie 05 agents permanents dont 4 femmes, et 37 temporaires pour son unité.

## résultats

- **Par rapport à la facilité d'utilisation :**

- Fonio ensaché dans les super marchés
- Râpé (consommation directe) et poudre de gingembre (cuisine)

- **Par rapport au genre :**

- Les femmes s'organisent par rapport à leur intervention dans les filières et intègrent les instances décisionnelles des OP.



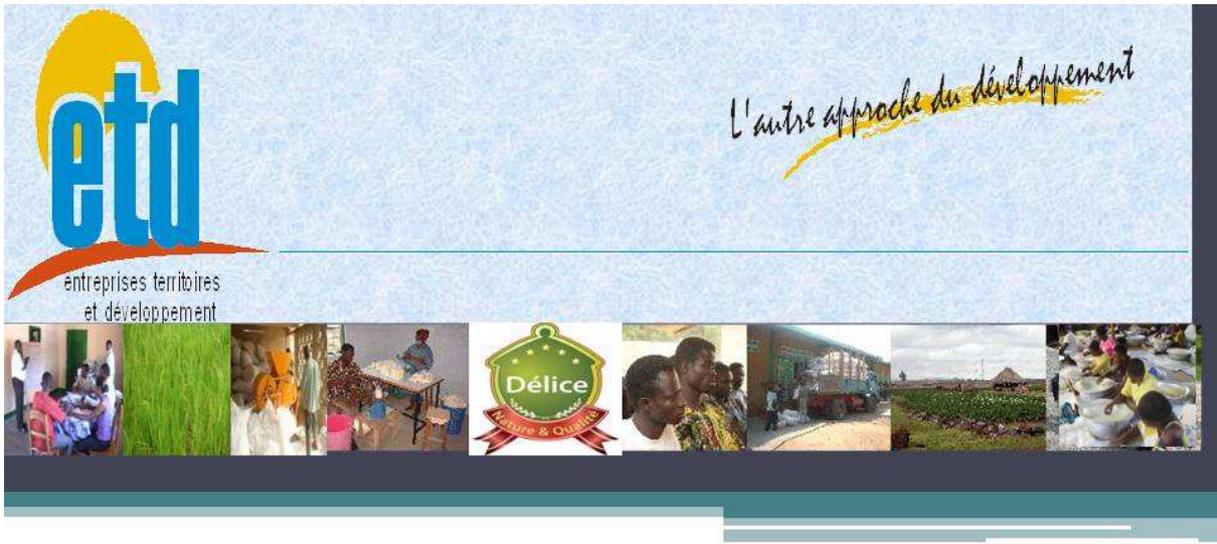
## 4. Difficultés

- Difficulté de conservation : lait de soja, jus (soja, ginger)
- Manque de matériel adéquat :
  - râpé de gingembre, acquisition d'emballage difficile/chère
  - poudre et jus (broyeuse/moulineuse)
- Fonds de roulement pour mener à bien leurs activités

fin

Merci de votre attention

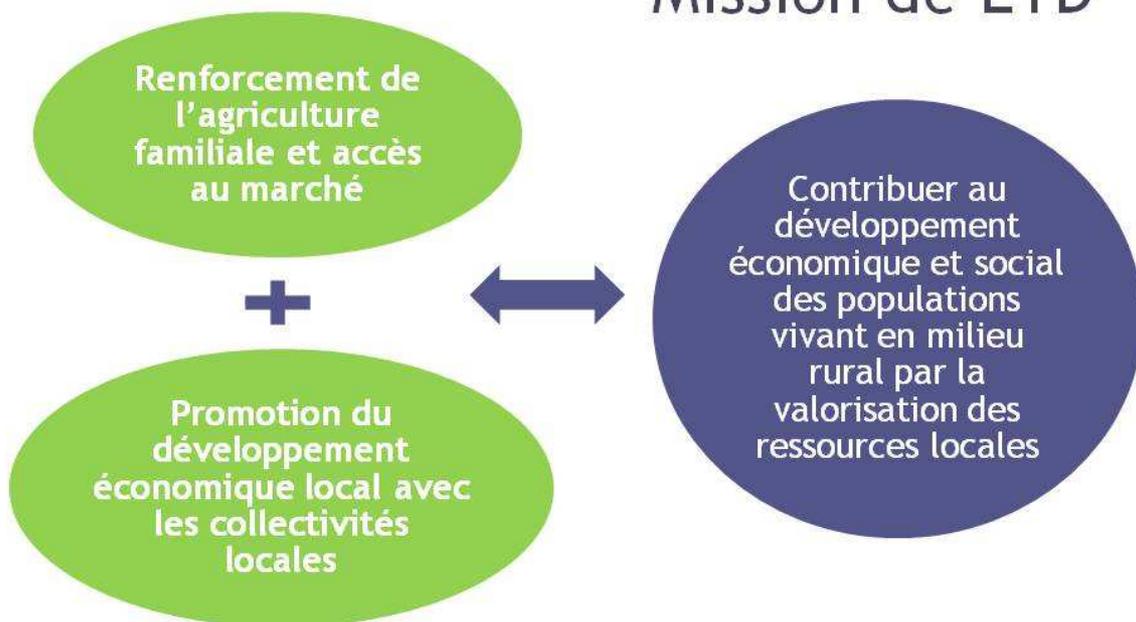
## Annexe 6. Présentation de Magloire Agbeniao (ETD)



### Présentation de la démarche ESOP

## 1. PRESENTATION DE ETD

### Mission de ETD



## 2. La démarche ESOP : contexte

3

### Deux potentiels à valoriser en Afrique

- L'agriculture familiale
  - Environ 60% de la population
  - De la main d'œuvre disponible et des savoir-faire
  - Du foncier disponible
- Des marchés urbains
  - Les villes grandissent et avec les besoins alimentaires
  - Un pouvoir d'achat apte à financer le développement des zones rurales

Entreprises Territoires et Développement

## 2. LA DEMARCHE ESOP

### Comment relier durablement les producteurs au marché ?

4

Marchés urbains locaux



#### **DISTANCE / COMPLEXITE**

- Géographique
- Economique : limite des capacités et des ressources du ménage agricole
- Sociale et culturelle : exclusion par les acteurs aval, manque de connaissances (informations, relations)

Producteurs isolés

Entreprises Territoires et Développement

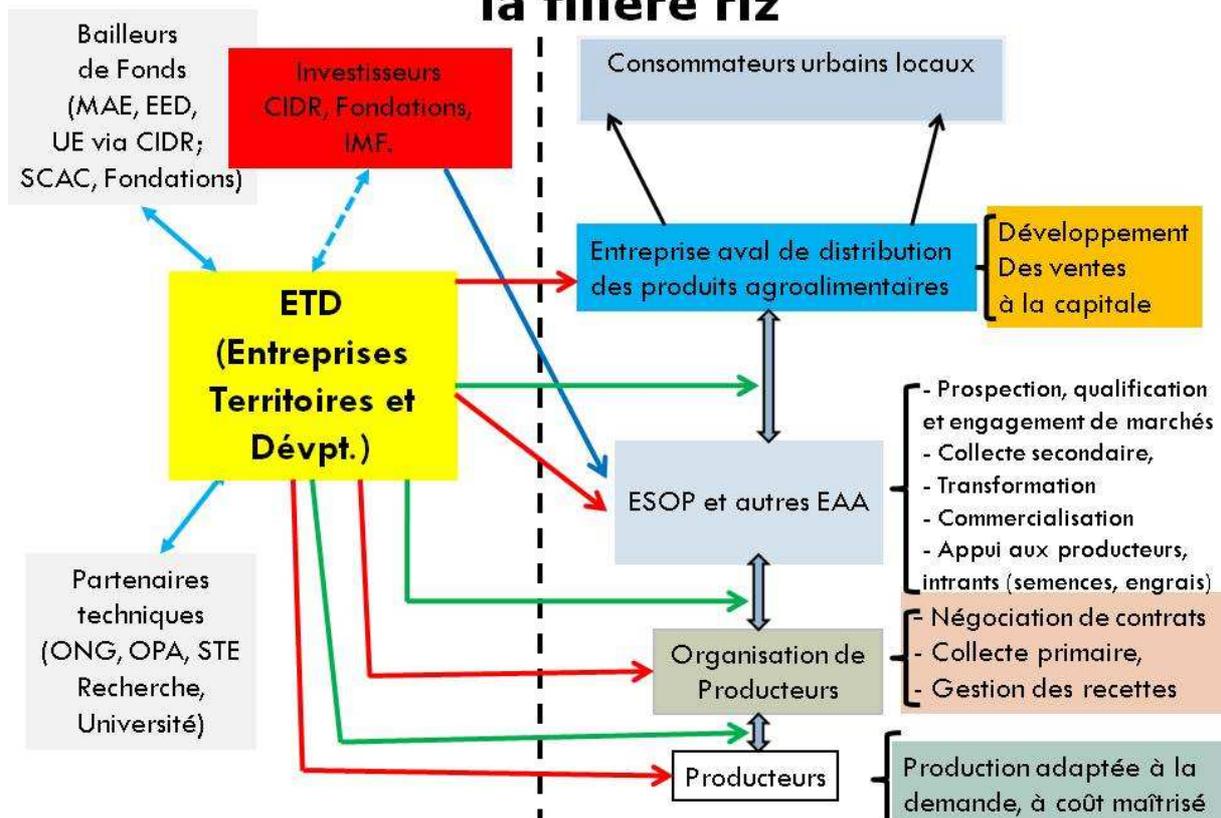


## 2. LA DEMARCHE ESOP

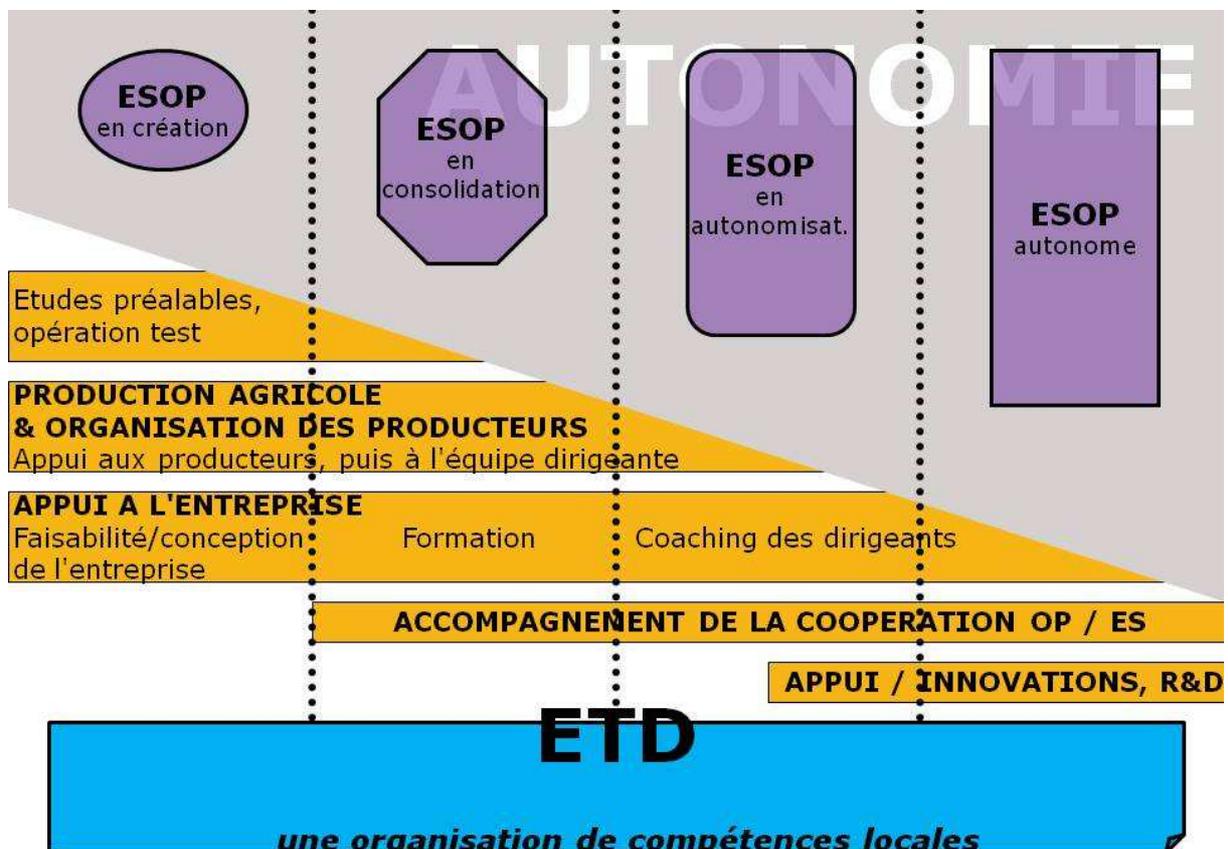
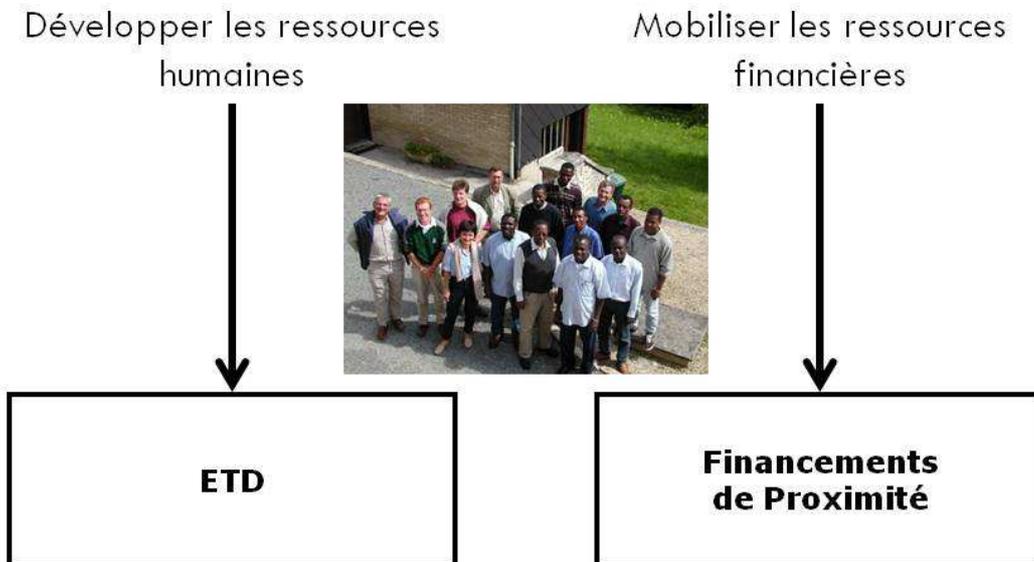
### Le cadre de coopération durable ES - OP



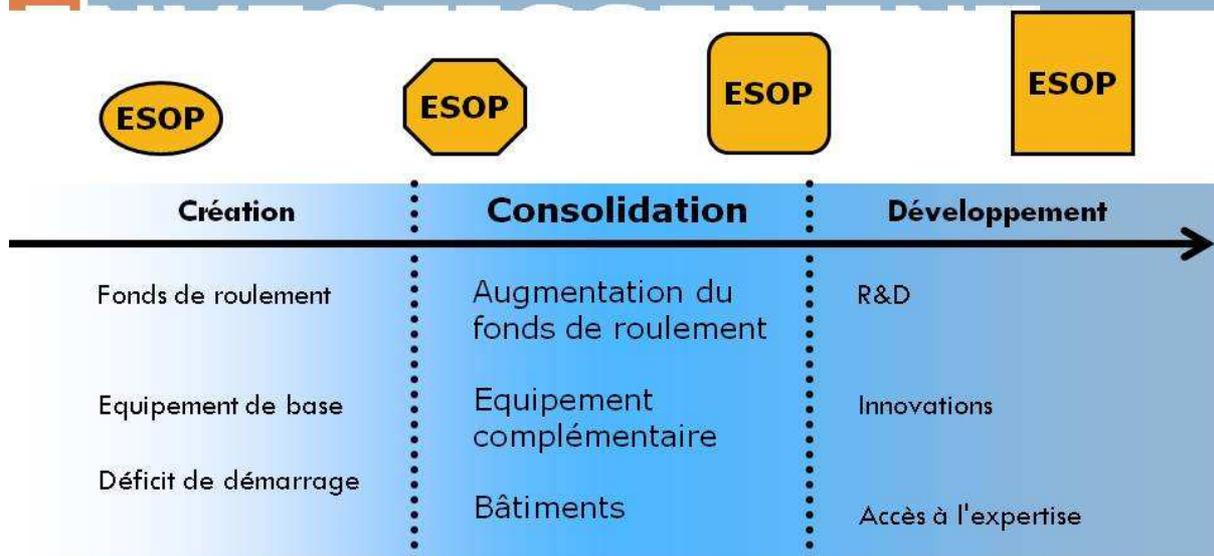
### Répartition des fonctions entre acteurs de la filière riz



# Créer et développer les ESOP : accompagnements nécessaires ?



## Financements de proximité : quels investissements ?

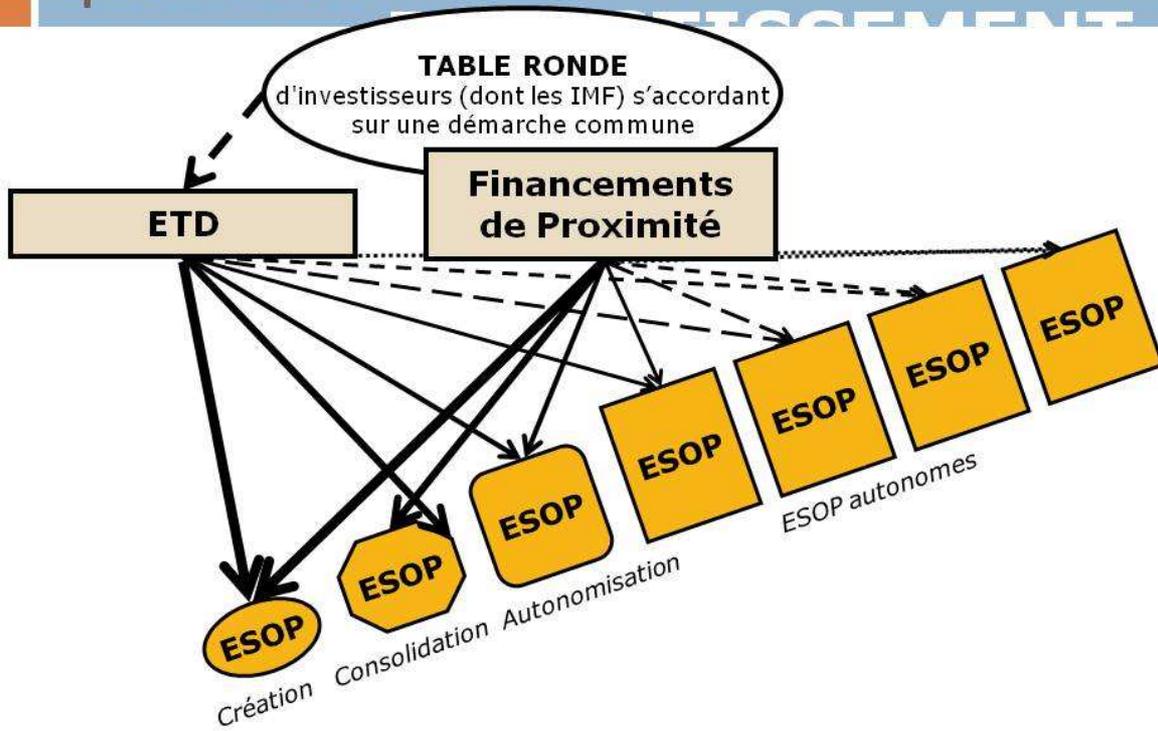


## Financements de proximité : quel mécanisme ?

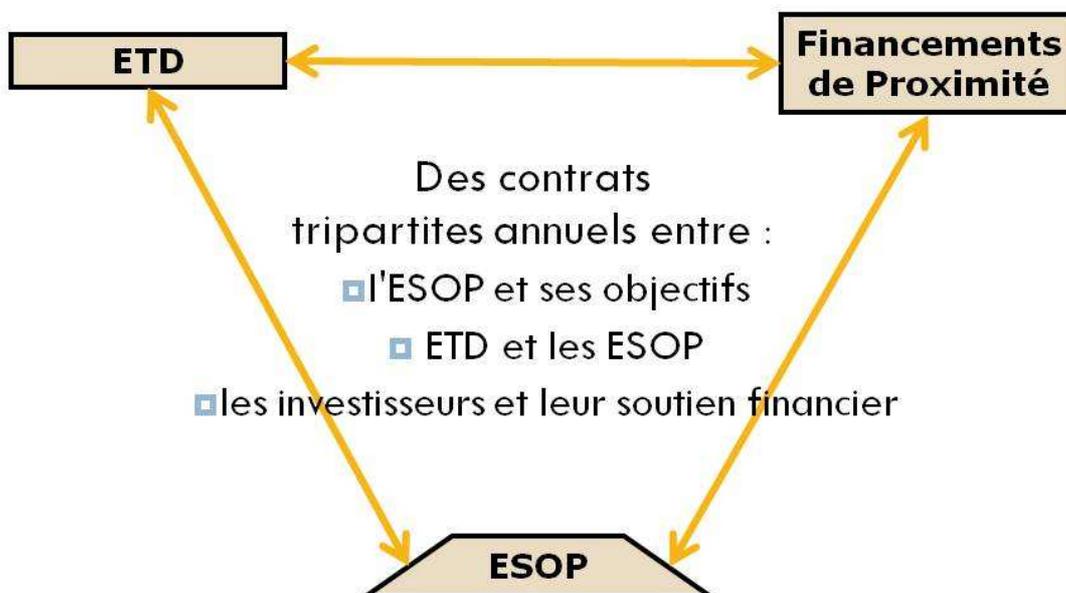
Des investisseurs qui s'impliquent

- Par des **apports financiers** : 30 à 50 k€ / Esop
  - ▣ fonds propres / participation au capital
  - ▣ compte courant d'associés
  - ▣ location-vente / bâtiments.
- En tant qu'**actionnaires** : apports financiers accompagnés de compétences professionnelles
  - ▣ management d'entreprise
  - ▣ mise en relation

## Financements de proximité : quel fonctionnement ?



## Financements de proximité : quel fonctionnement ?



## 4. LES RESULTATS / 2010

15

- 18 ESOP sont implantées au Togo et au Bénin.
- 13 ESOP sont implantées sur le riz
- 5 ESOP sur le soja
- 2 entreprises de commercialisation de produits

Entreprises Territoires et Développement

## 4. LES RESULTATS / 2010

16

Indicateurs 2010 consolidés	TOGO
<b>Nombre d'ESOP</b>	<b>11</b>
<b>Indicateurs de production</b>	
Nombre de producteurs fournisseurs (campagne 2010)	4756
Superficie totale emblavée en hectare (campagne 2010)	1924
Livraison de soja par les tontines en tonnes (campagne 2010)	1056
Livraison de riz par les tontines en tonnes (campagne 2010)	1502
<b>Indicateur d'entreprises</b>	
Chiffre d'affaires en millions de FCFA-	624
Revenu net d'exploitation en millions de FCFA	-13
Montant des ventes réalisées par les producteurs (en millions)	331,8
Revenu brut moyen par producteur (en milliers)	68,42
Nombre d'emploi permanent créé	64
Nombre équivalent emploi créé	988

Entreprises Territoires et Développement

## IMPACTS

- **Un revenu nouveau élevé et sécurisé, mais marge nette souvent mal connue**
- Sécurisation économique par accès aux intrants, formation, diversification, revenus réinvestis,
- **Une forme nouvelle d'organisation à vocation économique, valorisée avec d'autres partenaires (IMF)**
- **Sécurisation alimentaire** (quantité + qualité)
- **Fonction de formation et d'appui technique aux producteurs prise en charge par l'entreprise**
- **Implication des OPA dans la diffusion**
- **Quelques influences ponctuelles sur les modes de transaction de la zone**

## VIABILITÉ TECHNIQUE

### *Points forts*

- Itinéraires de production et suivi des producteurs
- Répartition des rôles entre l'ES et les OP
- Méthodes de transformation et commercialisation sur le marché local/national.

### *Points faibles*

- Courtage seul ou commercialisation "classique" vite concurrencés par les commerçants locaux
- Marges d'incertitude trop grandes à l'export

### *Facteurs clés*

- Dynamisme, esprit d'entreprise des promoteurs

## VIABILITÉ INSTITUTIONNELLE

### *Points forts*

- Implication des acteurs clés dans la gouvernance du système

### *Points faibles*

- Expériences jeunes des OP : Modalités d'informations et de décision à transférer aux dirigeants et aux producteurs.
- Besoin de médiation externe pour les décisions "socialement délicates"
- Reconnaissance institutionnelle locale faible.

### *Facteurs clés*

- Système de contrôle externe de la gestion
- Adaptabilité des modes organisationnels promus

## Quelques contraintes

20

- Politique fiscale souvent pas adaptée
- Identification d'entrepreneurs
- Difficulté à partir d'entreprises déjà existantes
- Absence d'outils de financement adaptés (taux d'intérêt élevé, garantie, etc.) surtout pour les filières nouvelles

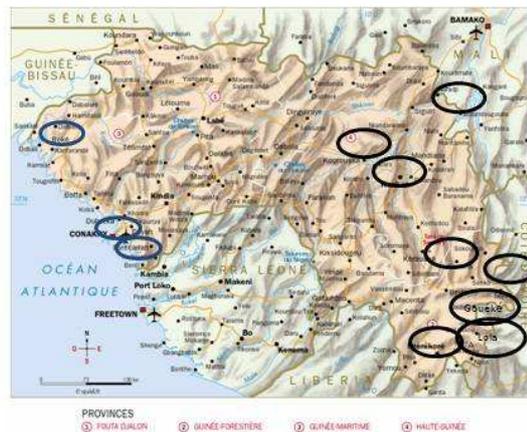
## Annexe 7. Présentation de Kerfalla Camara (MGE)



# ACORH



(Amélioration des capacités des organisations des filières riz et huile de palme)



## Objectifs du projet



- Soutenir la production et la transformation,
- Appuyer la commercialisation du riz et de l'huile de palme
- Renforcer les groupements professionnels,
- Appuyer l'organisation des filières et la concertation entre acteurs



## Activités- Appui production

- Réhabilitation ou construction de 247 ha de petits aménagements hydro agricoles
- Formations et appui à la gestion sociale de l'eau
- Appui via des techniciens agricoles au sein des Fédérations,
- formations : utilisation des produits phytosanitaires, conservation des semences, lutte intégrée, mise en place des pépinières et repiquage, techniques de compostage..
- Mise à disposition de petit outillage (motoculteurs, batteuses à pédale, charrettes)
- et construction de 5 petits magasins villageois de stockage de riz paddy.

## Activités – Volet transformation (1)

- Appui aux groupements
  - d'étuveuses (76),
  - de décortiqueurs (19),
  - de collecteurs de riz paddy (12),
  - de commerçants de riz net (25),
  - d'extracteurs d'huile de palme (11)
  - de commerçants d'huile de palme (25),
- Formation
  - EAP - esprit d'autopromotion (2114 pers.)
  - gestion simplifiée (1835 pers.) et utilisation d'outils spécifiques pour les analphabètes
  - formations sur le cadre législatif (Loi LO 14),
  - Formation d'alphabétiseurs pour l'appui à 320 opérateurs, essentiellement des femmes de métiers de la transformation (étuvage et commerce d'huile de palme);



## Activités – Volet transformation (2)

- Mise à disposition de
  - 201 ensembles de matériel d'étuvage,
  - 32 décortiqueuses,
  - 6 malaxeurs (huile de palme)
- Formations techniques
  - dépannage et entretien des décortiqueuses
  - techniques d'étuvage amélioré
  - formations en cours sur la gestion de matériel et des infrastructures (comités de gestion).
- Construction de 2 magasins de riz net et d'un centre de transformation et de commercialisation du riz net réunissant les différents acteurs.



## Volet 3 Appui à la concertation inter-acteurs



## Nature des concertations

- Concertation entre groupements (même profession) : création d'unions
- Concertation interprofessionnelle :
  - Accords commerciaux
  - Fédération de riziers (HG et GF)
  - Concertation entre acteurs de la filière : ateliers régionaux et atelier national sur la gestion de la qualité
- Concertation groupements professionnels et acteurs locaux et publiques

## Concertations entre groupements de même profession

- Adhésions des groupements de producteurs aux fédérations et concertation sur les bonnes pratiques
  - Feproriz, Fuproriz, Ferepah
- Unions d'éleveuses et concertation sur les bonnes pratiques
  - exemples
- Unions de décortiqueurs et concertation sur les bonnes pratiques
  - Exemples
- Concertation entre groupements de commerçants sur les bonnes pratiques

## **Concertation interprofessionnelle (1)**

### **Accords commerciaux**

- **Accords producteurs – Étuveuses: Fourniture de riz paddy**
  - Union des producteurs et union des Étuveuses de Sigiri : 30 tonnes de paddy par an (pendant les 5 mois après la récolte).
  - Union des producteurs et unions des Étuveuses de Kankan: 160 tonnes de paddy par an
  - Unions des producteurs de Tamoé, Zénémoda et Vomou et celle des Étuveuses de Gouécké pour un approvisionnement en paddy pendant 6 mois dans l'année au prix du jour: 120 Tonnes de paddy;
  - Producteurs et Étuveuses de Kouroussa: 60 tonnes pendant 5 mois;
  - Producteurs Bronkedou et Bègnanako et étuveuses « hérèmakono » sur un approvisionnement en paddy: 224 tonnes .

## **Concertation interprofessionnelle (2)**

### **Accords commerciaux**

- **Accords Étuveuses - décortiqueurs: prix du service (décorticage du paddy)**
  - 12 000 GNF pour les groupements et unions en concertation et 14 000 GNF pour les non-membres à Kankan;
  - 13 000 GNF pour les groupements et unions d'Étuveuses et 15 000 GNF pour les non membres à N'Zérékoré
- **Accords Étuveuses – commerçants : vente de riz net**
  - Étuveuses – commerçants grossistes à N'zérékoré: 270 tonnes de riz décortiqué (ou net?) livrées par an;
  - Étuveuses et commerçants à Kankan: 110 tonnes de riz décortiqué livrés par an;

## Concertation interprofessionnelle (3)

- **Accords avec des clients spécifiques (lien avec les sociétés minières)**
  - Approvisionnement d'une société de gardiennage de Rio tinto par l'union des Étuveuses de Kérouané;
  - Ravitaillement de la cantine ouvrière de la SAG par l'union des Étuveuses de Siguiri (en cours de réalisation)
- **Concertation régionale puis nationale sur l'élaboration de bonnes pratiques pour la vente au consommateurs d'un riz net de qualité**
  - Ateliers régionaux sur la filière riz (HG et GF) et sur la filière huile de palme (GF)
  - Atelier national sur la filière riz en juin 2011 : validation des bonnes pratiques de chaque métier, réflexions sur les modalités de travail avec les sociétés minières et pistes de valorisation du riz local (marque collective?)

## Concertation avec les acteurs publics

- **Négociation d'accords locaux**
  - Exemple : fuel? Prix de vente du riz net?
- **Participation des services régionaux de l'état et BSD à l'atelier national riz**
  - Vers une charte nationale de qualité
  - Échanges sur politique et appui de l'Etat : Des questions en suspens sur les options de développement
    - services de l'Etat en faveur de l'implantation de rizerie industrielle de grande taille, à l'encontre des intérêts des riziers
    - Question de la défense de la petite transformation en parallèle de la défense de l'agriculture familiale (nécessaire soutien des OP)
    - Discussion à venir sur l'autorisation d'exportation et les normes pour l'huile de palme rouge

**Merci de votre  
aimable attention !!!**

Kerfalla Camara (MGE),  
Cécile Broutin (Gret),  
Pierre Ferrand (Gret),  
Florianne Thouillot (Gret Guinée)

## Annexe 8. Présentation de Guillaume Bastard (GRET)



Lomé, 20 au 24 janvier 2012

### Hypothèse 1 : gestions des stocks, méthode de conservation

Exemple du projet « sécuriser les filières céréalières dans le Sud Bassin arachidier du Sénégal » (Gret – Enda Graf 2010-11)



*S'engager, agir et innover pour un monde plus juste*

### Plan de la présentation

2



1. Stock céréalier en Afrique de l'Ouest



2. Contexte du stock paysan et de la mise en marché des produits vivriers pour le projet



3. Actions entreprises sur le stockage



4. Actions sur la mise en marché

5. Perspectives d'amélioration du dispositif



## Stock céréalier rural en Afrique de l'Ouest

2 grandes tendances avec des nuances :

3



⇒ Zone excédentaire : but de régulation du marché par répartition de l'offre sur l'année = □ éviter bradage et créer opportunités (ex: crédit warrantage)



⇒ Zone déficitaire : but de sécurité alimentaire = □ banque de céréales (revente à prix abordable aux membres en soudure avec parfois achat hors zone).



Nécessité d'adapter le dispositif à chaque contexte en fonction de l'objectif des producteurs : social, économique, alimentaire...



## Stock céréalier rural en Afrique de l'Ouest (2)

4



### OPPORTUNITÉS

-Effet de levier fort sur sécurité alimentaire des ménages ruraux :

**disponibilité, accessibilité, stabilité, qualité (FAO)**



-Sécurisation face aux événements climatiques, sociaux, accidentels



-Point de départ d'une meilleure valorisation des produits céréaliers



### CONTRAINTES

-Cout du stockage (immobilisation)

-Manque d'infrastructures

-Qualité des denrées et des infrastructures : **respect des « normes » de stockage** : perte jusqu'à 25%

-Gestion du fond de roulement (BC) et du stock

## Stockage et commercialisation du vivrier céréaliers dans le Bassin arachidier

5

### PRODUCTION : MIL, MAIS

#### STOCKAGE



- Pratique de stockage à double objectif : autoconsommation et vente
- Magasins existents mais insuffisants et utilisation peu qualitative (pas de règles)
- Magasin collectif, stockage individuel =  diversité des produits, des qualités
- Absence de contrôle qualité à la mise en stock : humidité, état sanitaire (denrées et sacs) =  risque de pertes importantes sur stock
- Absence de traitement avant et pendant le stockage
- Coges existent mais pas de tenue de cahier, pas/peu de gouvernance

#### MISE EN MARCHÉ

- Matières brutes non tirées sur le marché local, peu rémunérateur
- Vente individuelle =  faible capacité de négociation



## Actions sur le stockage

6

-Mise à niveau des stocks (construction, réhabilitation, équipement)



-Identification préalable des besoins de stockage

-Formation en gestion de stocks et renforcement Coges



-Intervention post-récolte pour garantir la qualité : battage, séchage



-Contrôle qualité à la mise en stock : état sanitaire, poids/volume



-Incitation au stockage par le crédit warrantage

☺ Sécurisation du stock, vente groupée, qualité des denrées, source de revenus en soudure

☹ Délai de stockage, délai d'octroi crédit, compétences et moyens pour application formation, prise en compte de l'amortissement et du coût de stockage



## Actions sur le marché

7



- Mise en relation pour commercialisation directe
- SIM



☺ prix intéressant, écoulement rapide des produits, satisfaction du client (qualité, quantité), connaissance marché & clients



☹ Délai de paiement, durabilité (?)



## Perspectives de poursuite

8



• Implication des OPA à un niveau bassin de production pour installation stratégique des magasins et relation renforcée avec l'IMF et acheteurs = □ extension



• Amélioration des procédures IMF pour meilleure adéquation du crédit



• Renforcement de la relation transformatrices-producteurs

## Défis



• Connaissance du marché chaque année pour déterminer le type de stockage ( Afrique Verte 2010)

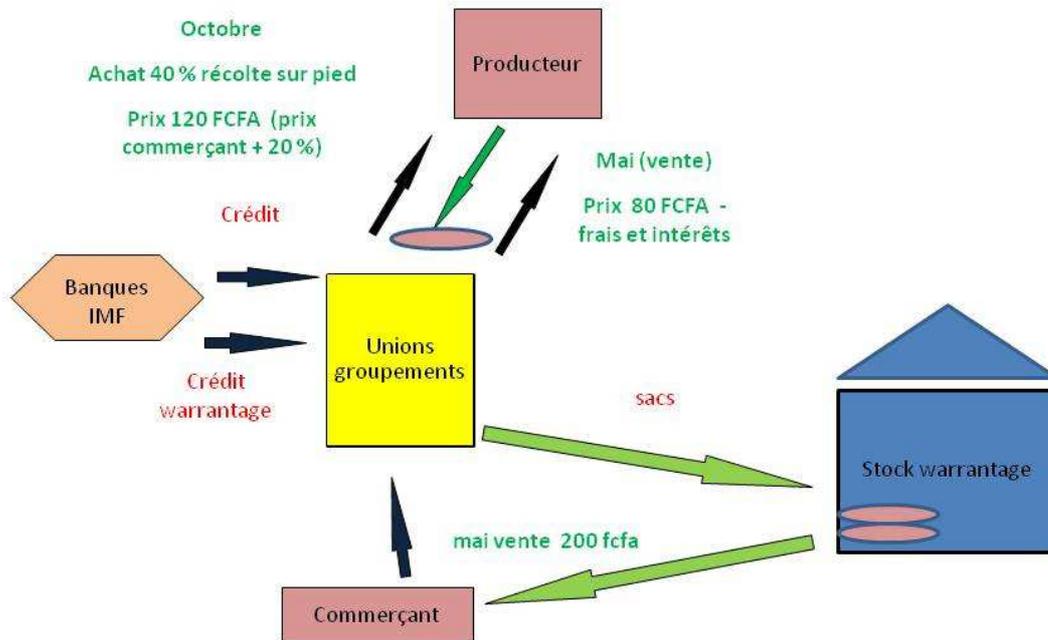


• Confiance entre IMF et OP

• Innover sur les schémas de financement de la récolte et de l'incitation au stockage



## Paiement anticipé et warrantage



## Merci de votre attention !

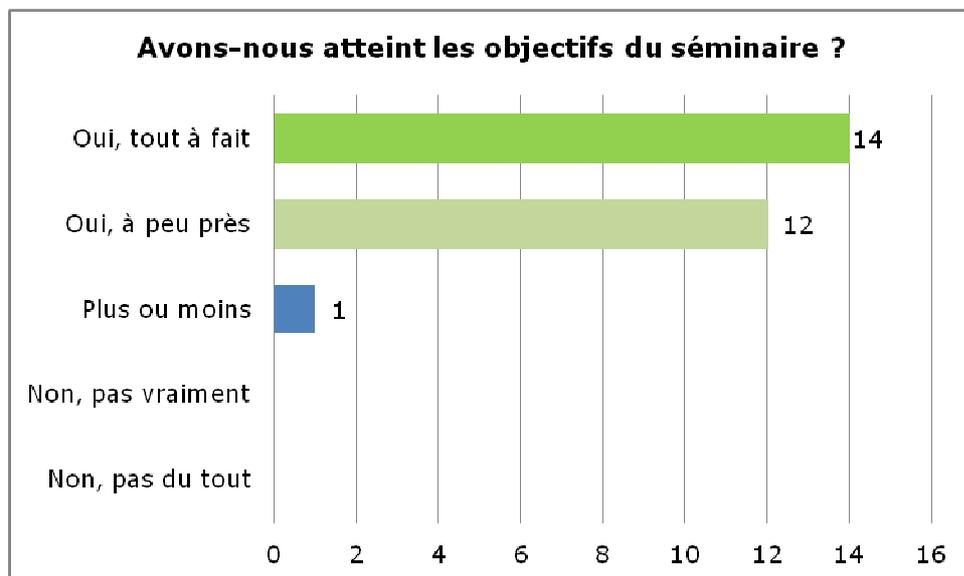
10



## Annexe 9. Évaluation du séminaire de Lomé 21 au 24 janvier 2012

### Votre avis sur...

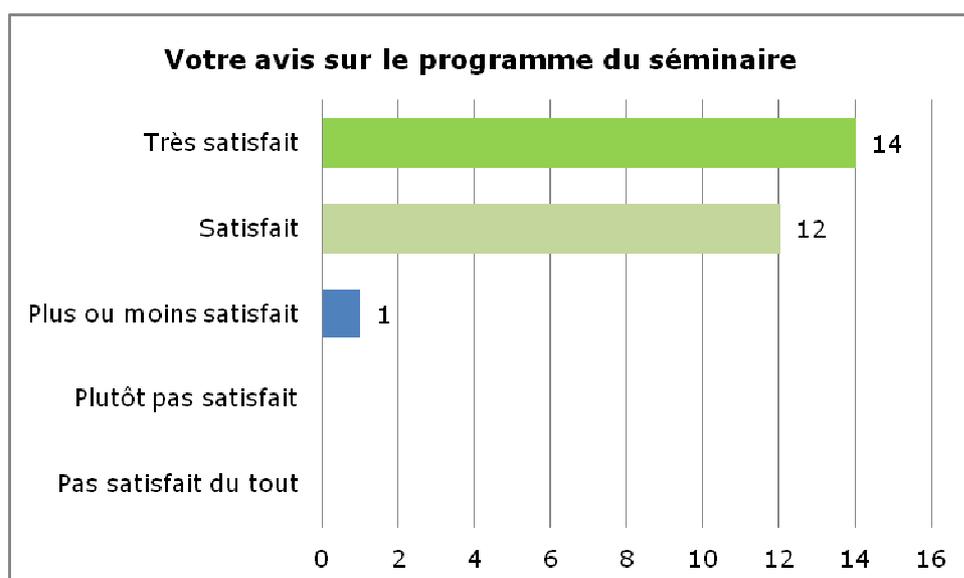
... les objectifs du séminaire



### Quelques commentaires des participants :

- Les objectifs ont été atteints mais il faut poursuivre.
- Le niveau d'affinement des questions débattues sur le forum de discussion internet [Yahoo Groupe] n'est pas évident.
- Oui, mais un processus à renforcer par chaque partie prenante.

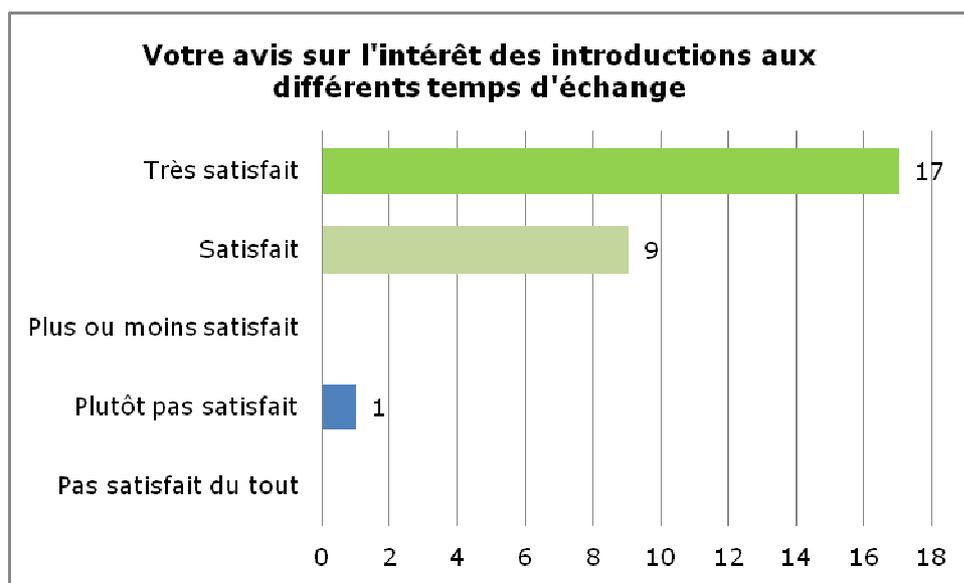
... le déroulement du séminaire (programme)



**Quelques commentaires des participants :**

- Très bien, même si les journées étaient très chargées.
- Assez productif et enrichissant à travers des échanges informels.
- 4 jours, c'est beaucoup. Peut-être que 3 auraient suffi.
- Un programme bon mais très ambitieux par rapport au temps donné.
- Une préparation à l'avance (Yahoo.Groupe) qui permet de tirer le meilleur des temps d'échange.

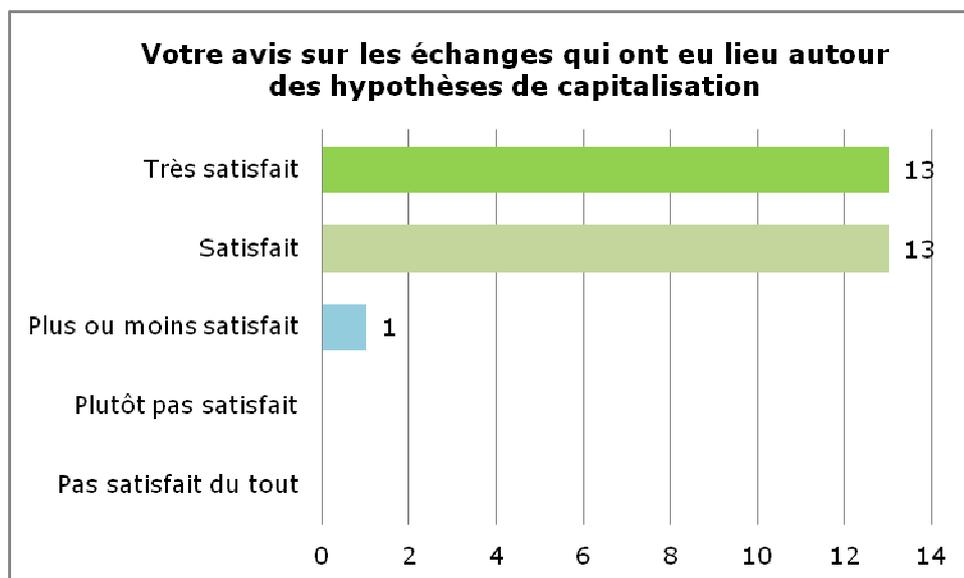
... l'intérêt des introductions aux différents temps d'échange



**Quelques commentaires des participants :**

- Synthèses bien élaborées.
- Cela rafraichit la mémoire et prédispose à un débat enrichissant.
- Cela a facilité les échanges tout en évitant de se disperser. Les orientations étaient clairement perçues.
- Bien, mais il aurait peut-être été plus simple de traduire cela en une seule question.

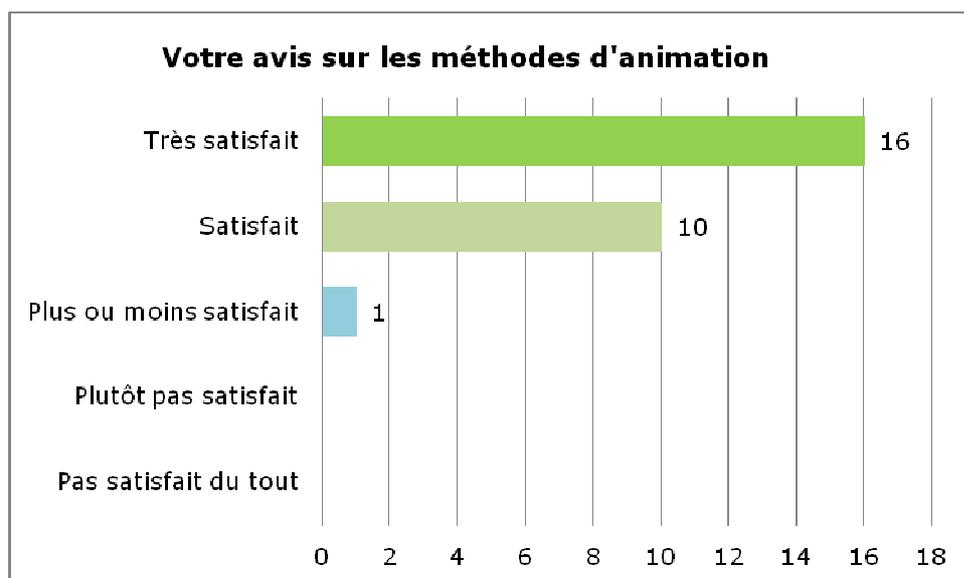
... l'intérêt des échanges autour des hypothèses de capitalisation



**Quelques commentaires des participants :**

- Des échanges fructueux, francs et très ouverts, qui ont besoin d'être approfondis
- Une bonne diversité des expériences qui ont permis d'avoir une vue d'ensemble des réflexions sur la thématique.
- Contextualisation pas toujours suffisamment affinée.
- Plus de consensus que de débats... A méditer !
- Échanges de grande qualité tant sur le contenu que sur le climat de travail concentré de tous.

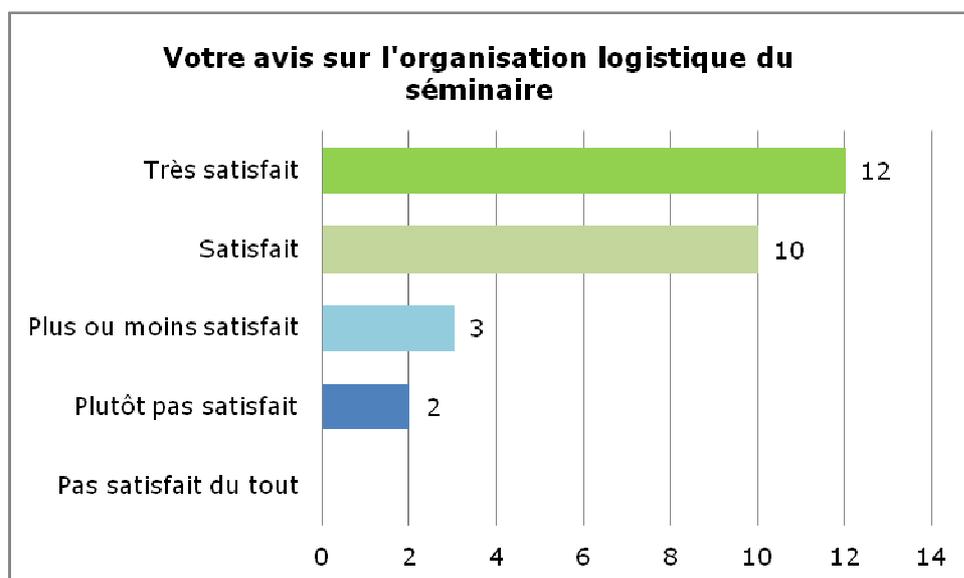
... les méthodes d'animation utilisées



**Quelques commentaires des participants :**

- Très bien avec des exposés, des travaux en groupe, des plénières.
- Bonnes méthodes qui ont permis la participation de tous aux échanges.
- Répartition des groupes faite à l'avance pour maximiser le nombre de personnes côtoyées en groupe. C'est très bien.

... l'organisation logistique du séminaire



***Quelques commentaires des participants :***

- La salle manquait d'une bonne climatisation.
- Il manque des badges et chevalets. Et une seule visite de terrain, c'est frustrant (à proposer en option à l'issue du séminaire ?).
- Les participants étant hébergés séparément, les échanges hors salle en ont souffert.

**Après ce séminaire, en quoi vous sentez-vous partie prenante du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » ?**

***Quelques commentaires des participants :***

- Une meilleure connaissance interpersonnelle qui crée le rapprochement. Des idées de projet commun émergent et demandent la poursuite des discussions.
- Les échanges ont renforcé mes convictions sur la nécessité de défendre et promouvoir l'agriculture familiale. Ce séminaire m'a permis de rencontrer des personnes avec qui je pourrais collaborer.
- L'agriculture familiale est le moteur du développement de l'Afrique de l'Ouest sur tous les plans. Il va falloir jouer un rôle d'informateur et de formateur pour renforcer les acteurs intervenants.
- Je suis convaincu que l'agriculture familiale est la cause à défendre. Avec notre diversité de projets et d'acteurs, cette capitalisation me paraît un bon outil pour y arriver.
- Sentiment d'appartenance à une dynamique régionale forte d'organisations de producteurs actives pour promouvoir l'agriculture familiale.
- Les différents échanges dans les groupes de travail m'ont éclairé sur le fait que les problèmes liés à la promotion des filières vivrières sont partagés et vécus par d'autres organisations, d'autres structures d'appui.
- Je pense que nous avons construit une base commune et une compréhension de l'objectif de capitalisation. Nous avons envie d'aller plus loin.
- Je me sens part d'un groupe humain très riche, porteur de solutions pour nourrir les villes avec les produits locaux. Ce groupe doit maintenant produire de la matière à valoriser à l'extérieur (plaidoyer).

**Que reprenez-vous des échanges qui ont eu lieu au cours de ce séminaire ?**

***Quelques commentaires des participants :***

- Le changement d'échelle de nos interventions est nécessaire pour une vraie prise en compte politique, et par conséquent une amélioration de l'environnement des agricultures familiales. Cela passe d'abord par une meilleure connaissance de soi-même (projet, organisations) et de l'impact, du poids que l'on a.
- La capacité de l'agriculture familiale à nourrir les villes. Il est important que les organisations paysannes renforcent leurs connaissances sur les besoins des consommateurs.
- Les problématiques communes au niveau des pays. Les propositions faites dans l'ensemble sont des ébauches de solutions.
- Il faut aussi mener des activités de plaidoyer pour influencer les décisions politiques.
- Enrichissants. Les échanges au cours des pauses facilitent les complémentarités directes entre bénéficiaires.
- En dehors de l'appui à la production, il faut accompagner le processus de transformation et de mise en marché des produits agricoles.
- La diversité des contextes suppose une diversité des réponses.

- La diversité des situations, mais une volonté de construction commune qui a favorisé d'excellentes convergences.
- Des échanges vifs, diversifiés avec des opinions différentes, exprimées avec franchise. Beaucoup d'écoute et de respect mutuel des différentes prises de parole.
- Le partage. Chaque organisation a discuté, échangé sur ses expériences. Je retiens le courage de tout le monde à aller de l'avant.

## **A l'issue de ce séminaire, pensez-vous augmenter votre implication dans le processus de capitalisation ? Pourquoi ? Comment ?**

### ***Quelques commentaires des participants :***

- Une meilleure vision de ce que cela peut apporter à nos projets en cours et à venir.
- En exposant mieux les contraintes [auxquelles nous sommes confrontés] pour pouvoir profiter des expériences d'ailleurs.
- Nous allons faire ressortir les impacts positifs du projet en termes de résultats chiffrés, les difficultés rencontrées et les solutions apportées ou envisagées.
- La capitalisation nous permettra de faire des pas de géant vers une bonne connaissance des pratiques pour une bonne promotion de l'agriculture familiale.
- Je me sens à l'école des expériences vécues, très diversifiées et très instructives. Je participerai pour la mise à disposition du groupe, à travers une communication renforcée, des expériences vécues par ma structure.
- Oui, car [je suis] renforcé par le capital d'expériences partagées, et [j'ai] conscience que nourrir les villes par l'agriculture familiale est possible à la lumière des débats.

## **Comment pensez-vous utiliser les acquis de ce séminaire ? Auprès de quels acteurs ?**

### ***Quelques commentaires des participants :***

- Le séminaire permet d'étayer et de conforter un discours à utiliser dans les instances des plateformes et des réseaux de la société civile et des organisations de producteurs. Le changement d'échelle doit passer par ces réseaux.
- En mettant en œuvre dans nos projets les leçons essentielles tirées auprès des acteurs à la base et les consommateurs.
- Nous avons un réseau d'OP avec lequel nous mettons en œuvre notre projet. Il s'agit de favoriser les débats au sein des OP avec les outils d'animation et de communication que nous allons produire.
- Des contacts ont été pris avec les participants du Sénégal et de Côte d'Ivoire, et nous espérons travailler ensemble à l'avenir.
- Restitution auprès des partenaires locaux et des bénéficiaires, des grandes discussions et des expériences faites dans les autres pays qui pourraient être pertinentes (ex. ESOP, warrantage). Travailler plus à fond sur l'alliance entre acteurs et l'appui à la structuration des producteurs.
- En formation, dans des séminaires professionnels. Valoriser des partenariats noués lors du programme en montant des projets ensemble.
- Auprès des OP à la base, les sensibiliser et les impliquer activement dans le processus de création de valeur ajoutée.

## **Autres commentaires**

### ***Quelques commentaires des participants :***

- Poursuivons et élargissons la démarche, en précisant et en prenant en compte la diversité des projets et initiatives : l'intervention sur le vivrier marchand n'a pas les mêmes enjeux que l'intervention sur le maraîchage. Ce n'est pas une hiérarchisation mais il faut essayer de relever les spécificités de chaque filière pour souligner la diversité des réponses aux problèmes de sécurité alimentaire urbaine.
- Nos échanges doivent se poursuivre afin que cette problématique de nourrir les villes avec nos produits locaux soit une réalité dans 2 ou 3 ans.
- Une meilleure collaboration – articulation entre OP, entreprises, État, collectivités territoriales, est à creuser dans notre processus de capitalisation. Aujourd'hui, en Afrique de l'Ouest, les collectivités territoriales ont une grande influence sur les politiques agricoles locales que subissent les OP et autres acteurs à la base.
- Il y a une évolution positive et qualitative des débats comparativement au séminaire de Dakar [*février 2011*]. Cela démontre l'intérêt des participants à ce processus de capitalisation.
- Ce n'était peut-être pas l'objectif, mais la présence de politiques aurait peut-être été utile.