
Nourrir les villes, nourrir le monde

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

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

Les fiches projets que vous trouverez dans ce recueil présentent les résultats des 93 projets en cours en 2016. Au total depuis 2009, le fonds dédié à l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest a soutenu plus de 190 initiatives dans 13 des 16 pays d'Afrique de l'Ouest. La majorité concerne la conquête ou la reconquête des marchés urbains et ruraux nationaux. Elles s'intéressent à des filières spécifiques (lait, petit élevage, céréales, légumineuses et oléagineux, maraichage mais aussi fruits, miel ou produits forestiers non ligneux), à l'organisation collective des acteurs paysans et ruraux, à la transformation, à la commercialisation mais aussi à l'accès au financement. 130 organisations ouest-africaines et 70 organisations européennes sont mobilisées comme porteur ou partenaire principal des projets.

Ces initiatives concernent directement plus de 150 000 producteurs et 16 000 transformateurs dont 40 % sont des femmes. Elles sont fortement impliquées dans une agriculture familiale et un tissu économique rural dynamiques. C'est un système agri-alimentaire durable qui fait ses preuves : nourrir les ruraux et les urbains, créer de l'emploi, gérer les ressources naturelles.

Burkina Faso

Développement de l'agriculture biologique pour le marché burkinabé

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Conseil National de l'Agriculture
Biologique (CNABio)
www.cnabio.net

Autres partenaires

Associations et groupements de
producteurs membres du CNABio

Localisation du projet

Tout le territoire national,
Burkina Faso

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 30 185 €

Le projet

L'agriculture biologique est présente au Burkina Faso sous sa forme moderne depuis plus de 20 ans avec un potentiel intéressant. Cependant les initiatives locales existantes, qui satisfont une clientèle ciblée, présentent l'inconvénient de reposer sur une confiance réciproque difficile à conserver à plus grande échelle. Avec la mise en place d'un label bio selon un système participatif, les produits bio seront à la portée du consommateur. Ce label permettra aux producteurs qui produisent déjà de manière naturelle de certifier leurs productions à un coût raisonnable permettant de vendre les produits sans surcoût et de trouver des débouchés.

Objectif du projet

Le projet vise la promotion de l'agriculture biologique au Burkina par la formation des acteurs, la mise au point d'un cahier des charges et la promotion des produits issus de l'agriculture biologique, tout cela en vue d'améliorer les conditions de vie des petits producteurs.

Résultats finaux

Structuration collective : un réseau d'organisations praticiennes de l'agroécologie s'est structuré.

Diffusion : les différentes techniques et pratiques en agroécologie et agriculture biologique sont disponibles sur le site du CNABio ; des spots publicitaires ont été diffusés pour sensibiliser les consommateurs.

Labellisation : cahier des charges et guide de certification bio référencés par Faso Norma (caractère officiel).

Revenu : doublement des bénéfices de certains petits agriculteurs bios encadrés par les associations membres CNABio, et meilleure disponibilité alimentaire pour l'autoconsommation.

Bénéficiaires directs : environ 10 000 familles ; indirects : environ 100 000 familles.

Principales activités

- formation de 50 agents de la CNABio sur l'agroécologie et l'agriculture biologique ;
- recensement des pratiques agroécologiques et agrobiologiques mises en œuvre par les membres de la CNABio, organisation de voyages d'études, de missions de suivi et diffusion des innovations paysannes ;
- élaboration d'un cahier des charges sur la production, la transformation et la commercialisation des produits biologiques et organisations de concertations nationales en vue de son adoption ;
- encadrement techniques de producteurs ;
- publicité autour des produits biologiques.

Sénégal

Pour que les exploitations familiales nourrissent les villes !

Porteur du projet

Fédération des Organisations
Non Gouvernementales du
Sénégal (FONGS), Sénégal
www.fongs.sn

Partenaire principal

Comunita Impegno Servizio
Volontariato (CISV), Italie
www.cisvto.org

Autres partenaires

Associations UJAK
Association ASESCAW
Union des groupements paysans
de Niayes
Entente de Diouloulou
Maison familiale rurale de
Ziguinchor
Une association de la banlieue
dakaroise

Localisation du projet

Tout le territoire national,
Sénégal

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

Le projet

Les circuits dominants de commercialisation des produits agricoles sénégalais ne s'adaptent pas aux exigences des ménages consommateurs qui aspirent de plus en plus à avoir des produits de qualité conditionnés sous des formats adaptés. Le projet cherche à insérer les exploitations familiales dans des circuits de commercialisation plus courts avec une meilleure identification, valorisation et accessibilité des produits pour les populations urbaines et péri-urbaines. Cette proximité producteurs-consommateurs est aussi une opportunité pour l'adoption des techniques agricoles durables.

Objectif du projet

Le projet vise la mise en relation des zones rurales de production avec centres urbains de consommation, par le soutien à l'amélioration de 1) la qualité des produits des exploitations familiales et le respect par ces produits des principes de la gestion durable des ressources naturelles, et 2) leur accessibilité pour les populations urbaines.

Résultats finaux

Accès au marché : les productrices ont formalisé des relations avec des consommateurs et cinq commerçants situés en ville. 2 groupes (100 femmes) mettent en marché 1 000 litres d'huile de palme et 750 tonnes de riz chaque année. En revanche, pour les fruits et légumes, des négociations avec les commerçants en ville se sont traduites par des pertes et le système type « Amap » a donné des résultats mitigés.

Conditionnement : les supports de conditionnement ont harmonisé l'offre et accru la visibilité des produits locaux.

Suivi des exploitations familiales grâce au bilan simplifié: 80 % des exploitations engagées dans la dynamique ont amélioré leurs performances agricoles de plus de 25 % au bout des deuxième et troisième années du projet.

Bénéficiaires directs : 5 associations rurales (maraichers et riziculteurs), soit 300 familles.

Principales activités

- organisation de sessions de formations sur les techniques agricoles durables au niveau des 6 associations et démultiplication pour 300 exploitations familiales ;
- suivi des 300 exploitations et de la qualité de leurs produits ;
- études de marchés, mise en place de 10 points de vente, formations de leurs responsables, rencontres avec les associations ;
- six ateliers locaux de capitalisation et atelier national de synthèse, production et diffusion de support d'animation et de diffusion.

Sénégal

Développement de l'élevage et structuration de la filière laitière

Porteur du projet

GRET (Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques),
France

www.gret.org

Partenaire principal

Cadre de Concertation des
Collectivités Locales du
Département de Dagana
(CDC Dagana)

Autres partenaires

Conseil Régional de St Louis
Centre de Gestion et d'Economie
Rurale de la Vallée (CGER)
Radios locales de Richard Toll et
Dagana
Services techniques de l'Elevage,
des Eaux et Forêts

Localisation du projet

Département de Dagana, Nord
du Sénégal

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

Le projet

Les productions agricoles sénégalaises ne peuvent se développer de façon pérenne que si les exploitations familiales ont un accès durable aux facteurs de production et à des services adaptés à leurs besoins. Le projet œuvre à la consolidation des services aux éleveurs, à la qualité de leur gestion et à la concertation des acteurs concernés par le secteur de l'élevage dans le département de Dagana.

Objectif du projet

Le projet vise à mettre en place des conditions propices à l'évolution des systèmes d'élevage (accès aux services financiers et non financiers, valorisation du lait et de la viande) afin d'améliorer la production laitière et les revenus des familles d'éleveurs. Les éleveurs s'organisent pour peser davantage dans la filière lait et collaborent avec les autres professions, les collectivités locales et les services de l'Etat.

Résultats finaux

Production : la collecte s'est améliorée avec la mise en place de points de regroupement du lait (baisse de 15 % du coût du lait rendu laiterie). Le service fourrage s'est également bien structuré de manière décentralisée. Cela ne suffit pas encore à contrer les effets climatiques et de nouveaux services sont sollicités par les éleveurs (pour une phase 2 qui a débuté). La Laiterie du Berger a enregistré pour la 1^{ère} fois un résultat positif.

Structuration : 4 OP départementale se sont renforcées, dont 3 semblent aptes à développer des services pour leurs membres, notamment l'Apess dont le bureau de région est étroitement associé.

Concertation : l'émergence de la plateforme d'innovation permet une concertation très proche entre acteurs de la filière (éleveurs, services vétérinaires, fournisseurs d'aliment, laiterie) mais doit encore être dynamisée.

Bénéficiaires directs : 900 familles d'éleveurs, les laiteries;
indirects : 3 500 familles. Femmes bénéficiaires : 700 femmes.

Principales activités

- amélioration du service de collecte, suivi de la qualité sanitaire et physicochimique du lait, formations aux soins vétérinaires ;
- expérimentations dans des exploitations relais et diffusion d'innovations sur les systèmes d'élevage ;
- appui à l'embouche et à la commercialisation de la viande ;
- diagnostic et plan organisationnels sur les structures professionnelles existantes, formations à la gestion et à l'animation, rencontres interprofessionnelles ;
- animation d'un dispositif de concertation ;
- mise en place d'un observatoire de la filière lait local, travaux de capitalisation, communication.

Sénégal

Développement Economique Durable et Ecocitoyenneté (DEDE)

Porteur du projet

Groupe de Recherche et de
Réalizations pour le
Développement Rural (GRDR),
France
www.grdr.org

Partenaire principal

Conservatoire de la réserve
naturelle communautaire du
Boundou, Conservatoire régional
des espaces naturels (CORENA),
Sénégal

Autres partenaires

Inspection Régionale des Eaux et
Forêts (IREF)
Inspections Départementales de
l'Education Nationale (IDEN)

Localisation du projet

Réserve Naturelle
Communautaire (RNC) du
Boundou, Région de
Tambacounda, Sénégal

Durée

36 mois

Financement

Fondation Ensemble : 25 000 €
CFSI : 25 000 €

Le projet

Au Sénégal, les ressources forestières sont essentielles aux populations rurales. En dehors du bois qui offre de nombreuses opportunités d'emplois, la forêt produit beaucoup de fruits, de racines, de gomme, d'écorces, etc. Les populations et les organisations de société civile s'orientent vers des initiatives de cogestion forestière, en particulier pour la réserve nationale du Boundou (120 000 ha de forêt). L'objet du projet est d'accompagner cette dynamique émergente. Au-delà de la filière avicole sauvage (pintade), les populations valorisent et protègent de nouvelles espèces arboricoles.

Objectif du projet

Les populations valorisent les produits forestiers pour l'approvisionnement des marchés urbains, et prennent ainsi conscience de sa richesse et de son rôle dans l'amélioration des conditions de vie.

Résultats finaux

Structuration : la filière s'est structurée autour de 8 groupements de femmes transformatrices et 10 groupements de cueilleurs. Ces groupements ont vu leurs productions augmenter (entre 30 et 40 % grâce à l'amélioration des débouchés).

Transformation et valorisation : les producteurs locaux ont créé et équipé 4 unités de transformation de pain de singe (baobab) et de jujube. La valeur ajoutée a été démultipliée et la qualité de la poudre de baobab a suscité une forte demande.

Protection des ressources : Les revenus croissants tirés du fruit du baobab ont favorisé sa protection alors que l'espèce était menacée.

Bénéficiaires directs : 125 familles paysannes ; indirects : près de 5 000 ménages urbains et ruraux.

Principales activités

- recrutement d'un agent de développement local, renforcement des clubs de protection de la nature, mise en place d'un cadre de concertation ;
- sensibilisation dans les écoles, émissions de radios ;
- structuration des producteurs par filière, formation des acteurs des filières, voyages d'études et d'échanges sur les produits forestiers non-ligneux (PFNL) ;
- business plan, allocation de bourses d'équipements et de production et suivi des micro-entreprises rurales (MER) ;
- mise en place d'un dispositif d'électrification solaire ;
- adoption d'une Charte de qualité environnementale et travail sur la visibilité du label RNC ;
- voyages d'échanges sur le marketing des PFNL, participation aux foires régionales et nationales ;
- capitalisation et diffusion des bonnes pratiques.

Burkina Faso

La redécouverte du fonio dans les Hauts Bassins, une initiative savoureuse

Porteur du projet

APROSSA – Afrique Verte
www.afriqueverte.org

Partenaire principal

Fédération Artisans du Monde (FADM)
www.artisansdumonde.org

Autres partenaires

Direction régionale de l'agriculture des Hauts Bassins

Institut national d'études et de recherches agricoles (INERA)

Laboratoire national de santé publique (LNSP) et Laboratoire du Département de technologie alimentaire (DTA)

Institutions de crédit : ECO-BANK, Caisses populaires, ACE-FIM CREDO

Localisation du projet

Hauts Bassins, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 1 000 familles

Indirects : 5 000 familles

15 000 jeunes et 12 000 femmes

Durée

36 mois

Financement

Fondation L'OCCITANE :
45 000 €

Une céréale très nutritive mais peu valorisée

Au Burkina Faso, les agriculteurs disposent de conditions favorables pour cultiver le fonio. Cette céréale est adaptée au climat et dispose d'une haute valeur nutritive. Pour améliorer sa commercialisation, APROSSA a identifié les obstacles à son essor (manque d'équipements de transformation, d'emballage, de financements, méconnaissance des circuits commerciaux) et propose des solutions. Celles-ci vont assurer une meilleure valeur ajoutée, accroître la qualité des produits et des ventes et améliorer les revenus des transformatrices et des producteurs.

L'envol des ventes grâce à la concertation

Les producteurs souhaitent développer la filière locale du fonio dans les Hauts Bassins en augmentant la productivité ainsi que la disponibilité de leurs produits. Il s'agit pour eux d'accroître la transformation et la qualité du fonio prêt à l'emploi, d'améliorer la distribution de la céréale grâce à la gestion concertée de la filière.

Résultats finaux

Productivité : 30 producteurs ont un champ de semences améliorées et les diffusent, 248 producteurs savent produire le « fonio de consommation » ;

Transformation : les transformatrices sont sensibilisées à l'importance de la qualité pour la commercialisation du fonio (haute valeur ajoutée commerciale).

Crédit : les producteurs de fonio et les unités de transformation (aux mains des femmes) ont un accès facilité au crédit, ce qui permet à ces dernières de contractualiser avec les producteurs.

Reconnaissance : partenariat durable avec la recherche (INERA) et les structures de contrôle (la direction régionale de l'inspection des semences)

Principales activités

- Formation de semenciers, producteurs et pileuses ;
- Formation de 150 transformatrices. Accompagnement de 10 unités de transformation dans le montage des dossiers de financement. Ateliers de négociation entre producteurs et transformatrices pour un accès facilité à une matière première de qualité ;
- Actions de promotion et développement de circuits permanents de distribution ;
- Structuration des différents acteurs de la filière (union des producteurs, groupements de pileuses, réseau de transformatrices de céréales) ;
- Concertations entre producteurs, pileuses et transformatrices pour réfléchir à la marche de la filière et organiser des achats groupés.

Sénégal

Les marchés urbains s'ouvrent aux produits biologiques locaux

Porteur du projet

Autre Terre
www.autreterre.org

Partenaire principal

Agriculture écologique en Afrique (Agrécol)
www.agrecol-afrique.net

Autres partenaires

Coopératives Bio : COPEBAN, COPABIO, REFABEC

Localisation du projet

Régions de Thiès, Dakar et Kaolack, au Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 225 familles
Indirects : 650 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 40 900 €

Répondre à la demande de produits biologiques

Lors d'un précédent projet, un groupement économique de femmes (REFABEC) a conclu un partenariat avec deux coopératives de producteurs afin de faire fonctionner un restaurant, un magasin de produits biologiques et une unité de transformation de céréales. Mais les coopératives de producteurs biologiques de l'ouest du Sénégal sont confrontées à deux défis : faiblesse de l'offre par rapport à la demande urbaine et mauvaise organisation des transports, du conditionnement et de la distribution. Le REFABEC souhaite améliorer l'articulation de la production agricole avec ses besoins.

L'économie sociale et solidaire comme éthique

L'association de femmes a pour ambition d'améliorer son offre de produits maraîchers, ses équipements et le marketing de ses unités économiques (restaurant, marché bio, etc.). Tout en suivant les principes de l'économie sociale et solidaire, les producteurs et les transformatrices visent à sécuriser leurs revenus en améliorant leur production, sa qualité et sa distribution. Ils souhaitent également sensibiliser les consommateurs urbains de Thiès, Dakar et Kaolack à l'agriculture biologique et assurer leur sécurité alimentaire.

Résultats finaux

Compétences : 556 producteurs (dont élus locaux) se sont formés aux techniques de production biologique (4 fois plus qu'initialement prévu) ;

Débouchés : 89 % de la production (369 tonnes de légumes et 157 tonnes de céréales) est vendue au REFABEC (marché bio de Thiès alimenté régulièrement ; transformation, restauration) ;

Revenu : les revenus des ventes de fruits, légumes et céréales ont été multipliés par 4 ;

Germes de changement d'échelle : les unités économiques sont mieux connues des consommateurs et décrochent certains marchés institutionnels (armée).

Principales activités

- Formations en agroécologie pour les producteurs et en marketing pour les salariés du magasin bio et du restaurant ;
- Promotion d'un système de production axé sur les marchés et facilitation de la commercialisation vers le REFABEC ;
- Régulation de la disponibilité des produits sur le marché et du prix via le système de mise en marché commun ;
- Mise en place d'une certification collective et renforcement des liens producteurs-REFABEC ;
- Formation en marketing, renforcement organisationnel et équipement des structures du REFABEC.

Sénégal

L'agroécologie au service des circuits courts et solidaires

Porteur du projet

Fédération Artisans du Monde (FADM)
www.artisansdumonde.org

Partenaire principal

ONG des villageois de Ndem

Autres partenaires

Aide aux forces vives africaines par la formation à l'agroécologie (Afafa)

Agrecol Afrique

Programme national des écovillages

Localisation du projet

Ndem et Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 60 familles

Indirects : 200 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 37 000 €

Des terres dégradées à régénérer

Ndem se situe dans la région de Diourbel qui fait partie du grand bassin arachidier du Sénégal. La culture de l'arachide a contribué à l'appauvrissement des sols, à leur érosion et donc à leur perte de fertilité. Face à la diminution des débouchés d'exportation (hausse du prix des matières premières, du coût de transport etc.), les villageois de Ndem veulent produire de manière durable, diversifier les techniques de transformation, créer des circuits courts. Ainsi, ils produisent une alimentation saine et maintiennent l'emploi rural, tout en limitant l'érosion des sols.

Des pratiques durables pour des circuits courts

Grâce au projet, les agriculteurs de Ndem entendent s'approprier les savoir-faire agroécologiques et transformer leurs produits locaux en aliments de qualité. L'organisation d'espaces de vente locaux et solidaires et des actions de sensibilisation portant sur la consommation responsable doivent assurer des débouchés.

Résultats finaux

Autonomie semencière : production de semences fermière et réduction de 75 % des achats de semences ;

Circuits courts : participation à un marché de produits locaux à Dakar et perspectives de vente en villes ;

Transformation : l'atelier de transformation limite les pertes et augmente la valeur ajoutée (tomate concentrée, jus de bissap, etc.)

Sensibilisation et éducation : 2 000 citoyens (consommateurs et agriculteurs) sensibilisés à la consommation responsable et à la sécurité alimentaire, dont 900 par le Festival ALIMENTERRE.

Principales activités

- Echanges d'expériences et formations en agroécologie et en techniques de conservation et transformation ;
- Formations-actions à la gestion financière, la commercialisation et la mise en marché dans un esprit de commerce équitable et local ;
- Aménagement et équipement des espaces de ventes ;
- Formation d'animateurs en éducation à une consommation responsable et à la solidarité internationale, création d'outils et organisation de séances de films ALIMENTERRE ;
- Valorisation du projet auprès des décideurs et diffusion des innovations.

Sénégal

Une agriculture familiale résiliente pour garantir la sécurité alimentaire

Porteur du projet

AGRISUD International
www.agrisud.org

Partenaire principal

Jappoo Développement

Autres partenaires

Service départemental du développement rural (SDDR)
Institut de recherche pour le développement (IRD)

Localisation du projet

Département de M'bour, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 110 familles
Indirects : 200 familles
25 jeunes et 70 femmes

Durée

24 mois

Financement

Fondation Ensemble : 13 500 €
Agence Française de Développement – CFSI : 14 500 €

L'agroécologie, une réponse sensée face à l'érosion des sols

Dans le département de M'bour, les pêcheurs ne parviennent plus à vivre de leur activité et l'augmentation du prix des produits de première nécessité a dégradé les conditions de vie. En raison de l'irrégularité des pluies, de l'érosion des sols et de l'utilisation non raisonnée d'intrants chimiques, les agriculteurs sont exposés à un certain nombre de risques. L'association souhaite favoriser les dynamiques de reconversion de la pêche vers une production agricole saine et durable à travers l'agroécologie. Les compétences des organisations paysannes nécessitent d'être développées.

Des pratiques adaptables en fonction du climat

Le projet, grâce à la diffusion des pratiques agroécologiques, vise à améliorer la quantité et la qualité des produits issus de l'agriculture familiale tout en adaptant les techniques aux changements climatiques. La mise en place d'un réseau de maître-exploitants permet d'identifier les besoins et de diffuser les pratiques agroécologiques adaptées aux contraintes climatiques.

Résultats finaux

Renforcement des ressources d'appui-conseil : sur les 5 organisations d'appui (OA) formées, trois sont en capacité de réaliser un diagnostic et/ou de former les producteurs sur les pratiques agroécologiques.

Accompagnement : 21 maîtres-exploitants sont capables d'adapter et de diffuser les pratiques agroécologiques les plus pertinentes face aux contraintes et risques climatiques, se sont organisés en réseaux. Ils ont conseillé et soutenu 277 exploitations, 104 ont adopté l'agroécologie.

Débouchés : les producteurs ont accru leur pouvoir de négociation grâce à la diffusion régulière de bulletins d'informations des prix sur les marchés et la tenue d'ateliers interprofessionnels associant des commerçants.

Revenu et essaimage: les résultats d'exploitation ont augmenté (entre 20 et 80 %, d'autant plus que la part de la production maraîchère est importante), 80 exploitations non bénéficiaires directes du projet ont appliqué les nouvelles pratiques par effet d'entraînement.

Principales activités

- Caractérisation des exploitations vulnérables pour adapter les systèmes de production agricole et les formations ;
- Formation des organisations d'appui (à l'identification des risques climatiques, au suivi-accompagnement) et des maître-exploitants qui diffusent les savoirs agroécologiques adaptés ;
- Mise en place d'un dispositif de conseil en gestion et en outils de suivi ;
- Création d'une plateforme locale d'informations et de concertation, capitalisation.

Mali

La filière laitière se développe

Porteur du projet

Agriculteurs Français et Développement International de Basse-Normandie (AFDI BN)
www.afdi-opa.org

Partenaire principal

Association des organisations professionnelles paysannes de la région de Koulikoro (AOPP RK)

Autres partenaires

Cellule AFDI Mali
Assemblée régionale de Koulikoro
Chambre régionale d'agriculture
Agronome vétérinaires sans frontières (AVSF)
Vétérinaire sans frontières (VSF)

Localisation du projet

Région de Koulikoro, Mali

Nombre de bénéficiaires

Directs : 450 familles
Indirects : 1 000 éleveurs
250 femmes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 39 000 €

Un premier pas un avant

S'appuyant sur ses expériences réussies démarrées en 2002, l'AOPP RK souhaite approfondir son action qui a permis d'augmenter la qualité et la quantité du lait produit, les ventes et les revenus des producteurs. La ville de Bamako peut être mieux desservie en produits laitiers grâce à la structuration des organisations de producteurs de la région de Koulikoro, ville située à 60 km de Bamako.

Une organisation à perfectionner

Les exploitations familiales, via les organisations paysannes, souhaitent renforcer leurs capacités dans le but de sécuriser leurs revenus et de fournir des produits laitiers locaux aux bamakois. La tenue de formations, techniques et économiques, est indispensable. En outre, pour disposer de moyens de plaidoyer politique, la « commission élevage » requiert un appui spécifique.

Résultats finaux

- *Production* : les éleveurs pilotes ont doublé la production de lait par vache, la qualité s'est améliorée et les volumes collectés en saison sèche ont progressé de 57 % ;
- *Régularité* : les efforts se sont concentrés sur la réduction des coûts de production en saison sèche. Et comme le prix du lait en saison sèche a progressé, la marge brute des éleveurs a presque doublé. En saison humide, le problème d'écoulement de la production reste entier, des solutions de transformation du lait sont à développer.
- *Commercialisation* : les coopératives laitières approvisionnent une plateforme de distribution pour les revendeurs de lait à Bamako.

Principales activités

- Etat des lieux des pratiques des exploitants afin de construire un plan de formation. Parallèlement, des essais fourragers sont effectués pour adapter l'alimentation. Des rencontres Sud-Sud sont organisées entre éleveurs dans le but de partager les techniques (une rencontre par an, 6 membre pour chaque coopérative) ;
- Etat des lieux des pratiques des coopératives afin d'adapter un plan de formation pour renforcer les compétences dans la gestion, la transformation et la commercialisation (outils de gestion technico-économique). Des échanges Sud-Sud sont organisés au niveau des coopératives ;
- Renforcement des organisations d'éleveurs afin qu'elles mènent des actions de lobbying et qu'elles participent aux concertations sur le développement rural.

Bénin

La vente en circuits courts valorise les produits fermiers locaux

Porteur du projet

Hortitechs

Partenaire principal

Réseau Bénin de l'enseignement agricole français (RB EAF)

Autres partenaires

Helvétas coopération Bénin

Institut national de recherche agricole du Bénin (INRAB)

Chambre d'agriculture du Bénin

Fédération agroécologique du Bénin (FAEB)

Localisation du projet

Sud du Bénin

Nombre de bénéficiaires

Directs : 1 450 familles

Indirects : 150 familles (distributeurs d'intrants, entreprises partenaires, employés agricoles)

150 femmes agricultrices,
500 000 consommatrices et 650 jeunes

Durée

36 mois

Financement

Fondation Ensemble : 24 000 €

Agence Française de Développement – CFSI : 26 000 €

La 1^{ère} AMAP au Bénin...

Depuis 2006, Hortitechs développe les circuits courts et appuie les exploitations familiales par la formation à l'agroécologie. Les maraîchers et les consommateurs ont été enthousiasmés par les premières expériences. Le défi réside désormais dans le franchissement des obstacles rencontrés ces dernières années (manque de fertilisants organiques, pertes post-récolte, carences dans la traçabilité et la certification des produits) et la conquête des consommateurs urbains aux revenus moyens.

... face au changement d'échelle

Le projet vise l'amélioration de la production des maraîchers et la promotion des partenariats entre agriculteurs et consommateurs (familles, cantines etc.) afin de valoriser les produits locaux sur les marchés de 5 grandes villes du Sud Bénin. L'association Hortitechs donne la priorité à la diversification des produits et des partenariats et les producteurs souhaitent renforcer les capacités techniques et organisationnelles de leurs groupements et accéder à des marchés rémunérateurs.

Résultats finaux

Agriculture durable : deux unités pédagogiques de compostage (totalisant une capacité de près de 30 tonnes de compost/mois) répondent au besoin des producteurs en fertilisants organiques. 92 producteurs ont été formés.

Labellisation : des produits agricoles frais ont été certifiés biologiques SPG pour la première fois en Afrique de l'Ouest.

Circuits courts : le réseau de distribution de Cotonou s'est élargi et compte 5 points de distribution (2 quartiers de Cotonou et 3 grandes villes du Sud Bénin).

Emploi : le projet crée ou sécurise entre 500 et 1 000 emplois agricoles et des dizaines d'emplois indirects (distributeur d'intrants organiques, employés de la microfinance, etc.).

Principales activités

- Implantation de 5 kiosques de distribution, campagnes de promotion des produits locaux et diffusion d'outils de capitalisation ;
- Formation des producteurs et consommateurs à la certification participative ;
- Formation des producteurs (itinéraires techniques ou « production tout simplement), gestion des exploitations, compostage des déchets organiques) ;
- Accueil de stagiaires dans les fermes et appui à la restitution de leur expérience.

Sénégal

La transformation de l'arachide fait tâche d'huile sur les marchés urbains

Porteur du projet

Frères des Hommes (FDH)
www.fdh.org

Partenaire principal

Union des groupements paysans de Méckhé (UGPM)

Autres partenaires

GERAF

Institut sénégalais de recherche agronomique (ISRA)

Institut de technologie alimentaire (ITA)

Localisation du projet

Méckhé, Région de Thiès, Sénégal

Nombre de bénéficiaires

Directs : 195 familles

Indirects : 665 familles

250 femmes

Durée

24 mois

Financement

Agence Française de Développement – CFSI : 30 000 €

Un travail efficace en amont...

L'UGPM entend valoriser l'identité paysanne de la région. Depuis les années 80, elle travaille à la fertilisation des terres, à leur préservation et à l'adaptation au changement climatique par les pratiques agroécologiques. Elle soutient également la production de semences améliorées. L'organisation souhaite désormais appuyer et conseiller les exploitations familiales dans la transformation et la commercialisation de leur production vers les villes. La quantité et la qualité de la production doivent progresser afin d'assurer l'approvisionnement des agglomérations.

... pour une amélioration notable en aval

Les exploitations familiales aspirent à améliorer la vente d'huile d'arachide de qualité dans les villes. Le défi consiste à améliorer la qualité de l'huile raffinée localement et à favoriser l'approvisionnement des zones urbaines par l'amélioration de la visibilité du produit auprès des clients. La contractualisation entre producteurs et transformatrices est privilégiée.

Résultats finaux

Transformation : 239 partenariats entre producteurs et transformatrices se sont développés. Un guide de bonnes pratiques et une charte de qualité ont été publiés.

Accès au marché : malgré la qualité avérée de l'huile raffinée, l'UGPM n'a pas obtenu l'autorisation de vente délivrée par le ministère du Commerce (fort lobbying des industriels pour empêcher la production locale d'accéder à cette autorisation).

Promotion des produits locaux : 45 « ambassadeurs » (ressortissants de la région de Méckhé vivant en ville) jouent un rôle d'influence sur leur entourage. L'UGPM souhaite poursuivre la promotion de l'huile d'arachide.

Plaidoyer : un document de plaidoyer a été conçu et imprimé en 150 exemplaires. La Fongs et les autorités publiques ont été associées à son élaboration.

Principales activités

- Formation de 300 producteurs (itinéraire technique, conservation des semences), de 250 transformatrices (entrepreneuriat, hygiène et qualité, gestion financière), formalisation de partenariats producteurs-transformatrices. Amélioration des lieux de transformation, conditionnement et stockage ;
- Réalisation d'une étude de marché permettant la validation participative d'une stratégie commerciale, la promotion et la commercialisation du produit (consommateurs « relais », fidélisation des clients, animation de points de vente) ;
- Organisation de journées de sensibilisation, de campagne de promotion (via la radio et les associations de consommateurs) et actions de plaidoyer auprès des pouvoirs publics ;
- Capitalisation via des témoignages et des dossiers publiés par Frères des Hommes, atelier de capitalisation.

Burkina Faso

De l'eau pour cultiver l'oignon

Porteur du projet

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

Partenaires principaux

Association pour le développement communautaire (ADECO)
Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise en agriculture et artisanat (APME2A)

Réseau Femmes en Action (RFA)

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

Autres partenaires

Direction départementale de l'agriculture (DPA)

Direction régionale de l'eau, des aménagements hydrauliques et de l'assainissement (DREAHA)

Bourgogne Burkina Faso (BOFA)

Echanges et Tiers-Monde

Localisation du projet

Province de l'Oudalan, Burkina Faso

Nombre de bénéficiaires

Directs : 500 familles

Indirects : 3 500 familles

500 femmes et 1 000 jeunes

Durée

36 mois

Financement

Agence Française de Développement et CFSI : 23 500 €

Fondation l'OCCITANE : 26 500 €

L'accès à l'eau et à la terre, un enjeu pour les productrices

L'accès limité à l'eau et à la terre, particulièrement pour les femmes, rend difficile la production maraîchère au nord-est du Burkina Faso, zone semi-aride et sablonneuse. Depuis 2011, un appui aux maraîchères a été mis en place pour conserver et commercialiser l'oignon. Mais la production reste insuffisante pour faire face à l'augmentation de la demande des centres de consommation, notamment des villes de Dori, Djibo et Oursi.

L'égalité de genre comme condition d'accès à la terre pour les femmes

La modernisation du système hydraulique, la réduction de la pression sur les ressources naturelles et la promotion de l'égalité de genre constituent trois leviers efficaces pour sécuriser les revenus de 500 femmes maraîchères. L'augmentation de leurs revenus passe par l'amélioration de la qualité des produits, de l'accès aux intrants et à la terre.

Résultats finaux

Eau et production : les superficies cultivables ont augmenté de 120 % (de 6 à 13 ha) grâce aux forages et aux boullis (dont la capacité de rétention d'eau a augmenté de 40 %). Cela a permis d'allonger la période d'irrigation (de 4,5 à 6 mois), avec un impact important sur la taille et la qualité des oignons. Ils sont produits sans engrais chimiques.

Accès au marché : les oignons sont regroupés dans un magasin de stockage et Adeco prospecte des clients pour la vente en gros. Ainsi les femmes perçoivent au minimum 400 FCFA par kilo plutôt que 225 FCFA si elles commercialisent seules. Elles perçoivent une somme allant de 75 000 à 150 000 FCFA en une seule fois. Avec cet argent, elles achètent des animaux pour pratiquer l'embouche avec une marge bénéficiaire de 100 à 150 %.

Genre : grâce aux techniques d'animation de RFA, le débat sur le droit des femmes aux titres fonciers n'est plus un tabou. Les hommes aident leurs femmes pour le maraîchage et participent aux mêmes formations qu'elles, ce qui est nouveau dans cette zone.

Principales activités

- Amélioration du potentiel hydrique de la zone par la réhabilitation de boullis (bassins de retenue d'eau), la réalisation de puits et forages et l'installation d'un système pilote d'irrigation par goutte à goutte solaire ;
- Renforcement des capacités des productrices par la mise en place d'un dispositif participatif de sensibilisation aux inégalités de genre, à l'accès des femmes à la terre. Capitalisation d'expériences de genre ;
- Evaluation des impacts socio-économiques du projet, organisation d'une journée régionale autour de la gestion des points d'eau.

Niger

Nourrir les familles de mineurs par l'agriculture familiale locale

Porteur du projet

Eau Vive, France
www.eau-vive.org

Partenaire principal

APJD (Association pour la promotion des jeunes déscolarisés), Niger

Localisation du projet

Makalondi, Niger

Bénéficiaires

Directs : 2 500 familles
Indirects : 7 500 familles

Durée

24 mois

Financement

CFSI/AFD : 25 000 €

Afflux de population en zone aurifère

Depuis quelques années, la commune de Makalondi fait face à un afflux de population venue exploiter des gisements d'or. Des milliers de mineurs s'installent sur les sites de prospection, souvent accompagnés de leurs familles. L'urbanisation est anarchique et l'accès aux services de base inexistant. La production agricole locale peine à faire face à la croissance rapide des besoins. Cette situation engendre des problèmes de malnutrition, en particulier chez les enfants.

Soutenir l'agriculture familiale de la zone

Face à ce phénomène, Eau Vive accompagne le développement des activités de maraîchages situées à proximité des mines. Les femmes productrices s'organisent en groupes, se forment à de nouvelles techniques de fertilisation et ont accès au microcrédit pour financer des systèmes d'irrigation goutte-à-goutte. Soutenues par les autorités locales, elles se mettent en relation avec les commerçants et restaurateurs des zones minières.

Résultats finaux

Production : la productivité est renforcée dans le respect de l'environnement : fosses fumières et reboisement. L'irrigation goutte à goutte a diversifié la production sur l'année en favorisant l'agriculture de contre-saison.

Structuration collective : 4 groupements maraichers ont été créés et 6 autres renforcés.

Accès au marché : les producteurs se sont rapprochés des restaurateurs et des commerçants des sites minières (3 000 consommateurs environ).

Revenu : le maraîchage est source d'autoconsommation et de revenus additionnels (en moyenne 63 000 FCFA de chiffre d'affaires par personne).

Principales activités

- Les maraîchères se structurent en groupements autonomes et les autorités communales animent et suivent un cadre de concertation multi-acteurs ;
- elles se forment à de nouvelles techniques de production respectueuses des sols ;
- elles aménagent un nouveau périmètre maraîcher équipé de puits, elles font appel à un fonds de microcrédit pour mettre en place des systèmes d'irrigation goutte-à-goutte ;
- elles s'équipent en séchoirs solaires pour conserver leurs produits et en moto-charrettes pour approvisionner les sites minières ;
- La population est sensibilisée à l'importance du reboisement via des messages à la radio et des sessions de théâtre forum, elle entreprend des actions de reboisement.

Burkina Faso

Circuits courts de céréales et de niébé à destination des villes

Porteur du projet

Union nationale des maisons familiales rurales du Burkina Faso

Partenaire principal

Union nationale des maisons familiales rurales d'éducation et d'orientation, France

www.mfr.asso.fr

Localisation du projet

Pella, province du Boulkiemdé, (Centre Ouest), Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 50 familles

Indirects : 300 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
19 692 €

Un manque de connexion entre paysans et marchés

Pella est un village situé dans le centre du Burkina-Faso, à proximité de Ouagadougou, la capitale et de Koudougou, la troisième ville du pays. Les femmes y cultivent le sorgho et le niébé pour nourrir leurs familles et vendre les surplus. Mais la production est limitée par leurs faibles capacités de financement des campagnes (pour l'achat d'intrants et d'équipement), puis de stockage et de vente de récoltes. Parallèlement, les marchés de Ouagadougou et Koudougou, sont régulièrement en tension : inflation des prix et pénuries fragilisent les ménages urbains.

Structuration de réseaux de distribution directe

Grâce à des crédits de microfinance et à des nouvelles techniques agroécologiques, les femmes développent la production. Elles transforment les surplus en farines et semoules, les conditionnent en paquets de différentes tailles et les stockent. Les groupements de femmes se mettent en réseau avec des semi-grossistes, des restaurateurs et des consommateurs organisés et formalisent des partenariats. En réduisant les intermédiaires, elles mettent à la disposition des consommateurs urbains des produits de qualité et accessibles.

Résultats finaux

Production : Adoption de techniques agroécologiques (réduction de 80 % de l'utilisation des engrais chimique). Les rendements ont augmenté (+ 20 % niébé, + 69 % sorgho, + 33 % maïs).

Accès au financement : 25 transformatrices ont bénéficié chacune de 60 000 FCFA remboursable pour l'achat de céréales.

Accès au marché : 100 tonnes de céréales transformées ont été commercialisées. Six lieux de vente sont opérationnels : un à Pella, 2 à Ouagadougou et 3 à Koudougou.

Germes de changement d'échelle : d'autres MFR sont intéressées à dupliquer l'expérience de la maison familiale de Pella en termes de méthode d'accès au marché.

Principales activités

- Organisation et structuration du groupement ;
- Formation aux techniques agroécologiques, conseil à l'exploitation familiale agricole ;
- Suivi et accompagnement de la production et du stockage ;
- Appui et accompagnement à la transformation et au conditionnement des aliments ;
- Mise en réseau du groupement avec les coopératives d'achats et les marchés des villes, en particulier à Ouagadougou et Koudougou.

Mali

Promotion de l'agroécologie

Porteur du projet

Autre Terre, Belgique
www.autreterre.org

Partenaire principal

Union des groupements maraîchers de Gao, Mali

Localisation du projet

Région de Gao, Mali

Bénéficiaires

734 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
25 000 €

Un contexte fragile

Le climat de la région de Gao est extrêmement aride et les sols particulièrement vulnérables aux intrants chimiques. Les maraîchers de la région ont donc facilement adopté les techniques agroécologiques. L'insécurité politique a rendues celles-ci encore plus indispensables : seuls les agriculteurs pratiquant l'agroécologie ont continué à produire pendant le conflit de 2012. Le Mali était alors coupé en deux et les intrants chimiques n'arrivaient plus jusque Gao. L'agroécologie a prouvé sa capacité à restaurer durablement la fertilité des sols, sa productivité et, surtout, sa résilience.

Appuyer l'indépendance alimentaire de la région

L'Union des groupements maraîchers (UGM) de Gao regroupe 22 associations, soit 734 maraîchers dont 613 femmes. Appuyés par l'ONG Autre Terre, ils développent les facteurs favorisant la production agroécologique : compost, culture en zaï (micro-cuvettes pour concentrer l'eau et la fumure), semences paysannes, ruches pour la pollinisation, pesticides biologiques (neem), préservation de l'humidité et création d'un microclimat via la plantation d'arbres et de haies. Pour valoriser sa production, l'UGM crée deux points de vente dédiés dans la ville de Gao.

Résultats finaux

Promotion du rôle des femmes : 17 des 22 associations de l'UGM sont dirigées par des femmes.

Production : les techniques d'exploitation ont permis de produire des légumes toute l'année pour 14 des 22 associations. 650 tonnes de légumes frais sont produites sur 26 ha.

Accès au marché : 21 associations réalisent leurs plans prévisionnels de production afin de proposer des légumes à la vente toute l'année. Les deux points de vente sont opérationnels toute l'année et écoulent entre 0,6 et 0,9 t de légumes par jour.

Rentabilité : les périmètres menés en agroécologie augmentent leur résultat d'exploitation de + 70 %. Malgré un coût de main d'œuvre plus élevé, les charges fixes sont nettement diminuées (engrais, traitements, semences, carburant).

Revenu : Les producteurs vendent en moyenne 30 % des légumes et en tirent un revenu net de 20 à 90 000 FCFA. 40 % (440 kg) sont consommés par famille de maraîchers. Le reste est donné.

Principales activités

- Formation de 150 membres de l'UGM en gestion et mise en place d'outils comptables et financiers ;
- Insertion et formation de nouveaux maraîchers ;
- Création et suivi des boutiques de vente directe ;
- Production de semences par 30 représentants des jardins encadrés par l'UGM ;
- Mise en place de 5 ruches ;
- Planification des productions grâce au remplissage des fiches de suivi ;
- Atelier régional visant la création d'une maison des semences.

Côte d'Ivoire

Organiser les filières manioc et plantain

Porteur du projet

RONGEAD, France
www.rongead.org

Partenaire principal

ONG Chigata Femmes et développement, Côte d'Ivoire
www.chigata.org

Localisation du projet

Sud de la Côte d'Ivoire

Bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 300 000 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
34 984 €

Des filières stratégiques méconnues

Le manioc et la banane plantain tiennent une place de choix dans l'alimentation des ivoiriens, citadins et ruraux. Les paysans les combinent aux cultures de rente (cacao, café, palme) également en raison de l'intérêt agronomique des associations et du fort rendement du manioc. Mais les capacités de production sont mal connues et les circuits de vente peu organisés. Beaucoup de récoltes se perdent et les prix sont volatiles, ce qui engendre des coûts qui pèsent à la fois sur les revenus des paysans et sur les budgets des consommateurs.

Diffuser largement l'information commerciale

Rongead et Chigata cherchent à améliorer le fonctionnement de ces deux filières vivrières en produisant des analyses partagées avec les professionnels. Les organisations paysannes (OP) déjà présentes sur d'autres filières (cacao, café, palme) diversifient leurs compétences arrivent ainsi mieux à soutenir leurs membres. Les paysans sont informés par sms des opportunités commerciales et bénéficient ainsi de revenus supplémentaires tout en assurant l'approvisionnement des villes.

Résultats finaux

Connaissance des marchés : Deux études apportent de précieuses connaissances sur des filières vivrières stratégiques : [manioc](#) et [plantain](#).

Diffusion de l'information de marché : le service d'information par SMS a connu un pic d'abonnements à 22 000 producteurs, dont 14 000 dans la zone du projet, qui ont reçu l'information pendant au moins 6 mois. À la fin du projet, les abonnements se sont stabilisés à 3 000 producteurs.

Accès au marché : 20 OP, régulièrement mises en relation avec des grossistes, ont obtenu des débouchés supplémentaires de plusieurs centaines de tonnes. Les livraisons ont été réalisées sur Abidjan. 10 OP ont livré des produits vivriers dans une ville de plus de 100 000 habitants (25 tonnes / semaine).

Principales activités

- Enquêtes de terrain et publication de deux rapports d'étude présentés aux professionnels du secteur agricole et mis en ligne ;
- Equipement informatique des 7 antennes de l'Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (OCPV) ;
- Renforcement des compétences des chefs d'antennes et des enquêteurs de l'OCPV sur l'analyse de marché ;
- Construction de supports de diffusion des informations de marché (bulletins, sms, communiqués radio) ;
- Formation de responsables d'organisations paysannes (OP) aux stratégies de commercialisation du manioc et du plantain ;
- Conseil, information et mise en relation des OP avec des grossistes et des détaillants pour l'écoulement de la production de leurs membres.

Togo

Les habitants des quartiers populaires de Lomé consomment local

Porteur du projet

Elevages sans frontières (ESF), France
www.elevageessansfrontieres.org

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Région de Lomé, Togo

Bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 500 familles

Durée

16 mois

Financement

CFSI / AFD :
32 223 €

Un lieu unique mais peu fréquenté

Fin 2013, l'OADEL a implanté une boutique-bar-restaurant de produits locaux (BoBaR) au cœur de Lomé. Mais la clientèle est plutôt constituée de personnes aisées. Les consommateurs modestes du quartier craignent le coût des produits et doutent de leur qualité. Il est vrai que le conditionnement laisse parfois à désirer : avec des emballages laissant passer l'air et la lumière, certains aliments s'altèrent rapidement.

Améliorer les produits et aller à la rencontre des communautés

L'OADEL a testé de nouveaux emballages de qualité avec les transformateurs et l'Institut togolais de recherche agronomique (Itra). La BoBaR va maintenant acheter un stock d'emballages en gros et les revendre aux transformateurs en petites quantités. Les transformateurs améliorent aussi les étiquettes avec des informations nutritionnelles et un code barre pour la traçabilité. Parallèlement l'OADEL lutte contre les préjugés sur les produits proposés à la BoBaR en allant à la rencontre des leaders communautaires.

Résultats finaux

Promotion des produits locaux : 2 agents ont visité 1 747 maisons des quartiers pauvres. Les clients de la BoBaR sont à présent de toutes catégories sociales.

Amélioration du chiffre d'affaires : La fréquentation de la BoBaR a été décuplée entre 2014 et la fin 2015. Le chiffre d'affaire mensuel de la BoBaR a progressé de 204 %.

Emballage : une centrale d'achat rend disponible à moindre coût des conditionnements alimentaires de qualité. 23 produits ont été conditionnés dans de nouveaux emballages. La mention « contrôlé par l'Itra » rassure les consommateurs.

Germes de changement d'échelle : le ministère de l'Agriculture cofinance l'impression et la diffusion du livret de recettes à base de produits locaux. 13 000 exemplaires seront diffusés (hôtels, restaurants, écoles de formation en hôtellerie, grand public,...).

Principales activités

- Recrutement et formation de deux agents de promotion de la consommation des produits locaux (APCL) ;
- Production d'outils de sensibilisation et opérations de sensibilisation dans les différents quartiers de Bé ;
- Création d'une centrale d'achat des emballages alimentaires et subventionnement de thermo-soudeuses pour les unités de transformation ;
- Suivi du conditionnement des produits et appui à la visibilité des produits ayant le nouvel emballage ;
- Rédaction de fiches techniques culinaires, édition et diffusion d'un livret de recettes ;
- Appui à l'adoption des recettes auprès des restaurants, hôtels et particuliers.

Sénégal

Rapprocher les dakarois des maraîchers

Porteur du projet

ENDA PRONAT (Environnement Développement Action pour la Protection des terroirs), Sénégal
www.endapronat.org

Partenaire principal

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

Autres partenaires

Fédération Woobin de Keur Moussa

Fédération des agropasteurs de Diender

Localisation du projet

Région de Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 50 familles

Indirects : 3 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI/AFD : 34 792 €

Une AMAP en plein essor

Depuis 2013, des organisations de maraîchers des environs de Dakar et des étudiants en marketing ont créé une entreprise solidaire de distribution de fruits et légumes agroécologiques.

La vente hebdomadaire est passée de 100 à 500 kilos en quelques mois et les autorités soutiennent l'initiative. Ce succès pose de nouveaux défis auxquels il faut répondre pour que le changement d'échelle soit réussi.

Elargir le marché dakarois et faire connaître l'expérience

L'objectif de l'AMAP est d'améliorer le système de prise de commandes et de livraisons afin de répondre à la demande urbaine croissante. Elle souhaite également élargir le public cible aux personnes à revenus modérés.

Le succès croissant de l'initiative doit servir de base à des actions de plaidoyer auprès des autorités pour les sensibiliser aux potentiels de l'agroécologie.

Résultats finaux

Accès au marché : grâce à la page Facebook, 25 à 50 paniers sont commandés chaque semaine. Les ventes en zone rurale se sont aussi beaucoup développées grâce aux relais dans 4 villages.

Revenus : le chiffre d'affaire de la coopérative est passé de 125 000 à 807 000 FCFA par semaine. Il couvre les salaires des 5 vendeuses et du chauffeur. Les producteurs qui vendent régulièrement sur les marchés ASD gagnent 100 F de plus au kg par rapport au marché conventionnel.

Accès pour tous aux produits locaux : les ventes aux consommateurs à revenus modérés, dans les marchés conventionnels, stagnent à 750 kg par semaine car rien ne protège le label ASD de la concurrence des vendeurs de légumes conventionnels.

Sensibilisation : le projet a sensibilisé plus de 1 000 élèves et étudiants et des centaines de milliers de téléspectateurs grâce à 4 émissions télévisées.

Plaidoyer : le ministre de l'Agriculture a reconnu publiquement que la zone des Niayes était menacée par l'accaparement des terres. Plusieurs articles de presse et les journaux télévisés nationaux ont relayé l'information.

Principales activités

- Création d'un site web commercial et formation d'un chargé de suivi des commandes et livraisons ;
- Mise en place d'une campagne de promotion et de sensibilisation dans les écoles ;
- Développement d'une stratégie de commercialisation à destination du public aux revenus modestes (sensibilisation et négociation avec les grossistes) ;
- Renforcement du plaidoyer auprès des autorités en faveur de politiques agricoles durables et équitables ;
- Production d'un film documentaire de capitalisation, diffusion sur internet et organisation d'une projection-débat médiatisée à Paris.

Bénin

Commerce Sud-Sud : une banane plantain équitable

Porteur du projet

Groupe d'appui, d'encadrement et de recherche en milieu rural (GERME), Bénin

Partenaire principal

CIRAD, France
www.cirad.fr

Localisation du projet

Allada, Toffo, Tori et Zé, Bénin

Bénéficiaires

Directs : 1 200 familles
Indirects : 2 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
34 769 €

Marché porteur mais désorganisé

Au Bénin, les consommateurs apprécient de plus en plus la banane plantain, sous forme de chips ou d'aloco. Lors d'un précédent projet, l'ONG GERME, l'organisation paysanne URP-AL et la recherche (Cirad) ont sélectionné de manière participative les meilleures variétés de banane plantain pour augmenter la production des communes de Tori et Zé, dans le Sud Bénin. Mais il n'existe pas de marché organisé de la banane plantain, et les commerçants fixent des prix souvent dérisoires, par simple appréciation visuelle des régimes. Les producteurs ont donc des revenus aléatoires.

Produire davantage et centraliser la mise en marché des régimes

Les producteurs de plantain de deux nouvelles communes (Allada et Toffo) vont avoir accès aux semences améliorées et aux formations sur les systèmes de production durable. Ils intègrent à leurs exploitations des petits élevages pour fertiliser les sols. Dans les champs de plantain, ils introduisent des légumineuses et de cultures ayant des effets répulsifs sur les parasites. Au niveau de chaque commune, les producteurs et les commerçants cogèrent des points de vente équipés pour la pesée. Ils s'accordent sur les prix en tenant compte des charges de production.

Résultats finaux

Production : 1 200 nouveaux producteurs utilisent des pratiques respectueuses de l'environnement sur 45 ha avec les 3 meilleures variétés diffusées. 100 ont mis en place des unités d'élevage. 4 pépiniéristes formés ont vendu 40 000 plants.

Accès au marché : 4 points de vente ont commercialisé 50 tonnes de banane les 6 derniers mois. Les producteurs sont aussi en partenariat avec l'Amap Bénin et livrent 50 à 200 kg / semaine pour les clients de Cotonou.

Filière : les producteurs de 4 communes sont organisés. Les commerçants et transformateurs projettent leur AG constitutive. Les services déconcentrés de l'État sont impliqués. Un réseau régional des producteurs de banane plantain est en initiation.

Principales activités

- Formation de deux nouveaux pépiniéristes et mise en relation avec les producteurs ;
- Formation des producteurs aux techniques agroécologiques de réduction d'intrants ;
- Formation à l'élevage de petits ruminants et volailles, à la production de fumier et de compost ;
- Construction et équipement des 4 points de vente de la banane plantain avec des comités de gestion composés de producteurs et commerçants ;
- Mise en place des plateformes et formation des acteurs de la filière à la vie associative.
- Mise en relation des plateformes avec l'ONG Hortitechs qui gère l'AMAP Bénin.

Bénin

Répondre à la demande de manioc

Porteur du projet

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

www.cidev-ong.org/

Partenaire principal

Planète Urgence, France

www.planete-urgence.org/

Localisation du projet

Dogbo, Cotonou, Porto-Novo
Bénin

Bénéficiaires

Directs : 140 familles

Indirects : 700 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Le manioc : une denrée très demandée

Au Bénin, le régime alimentaire est basé sur les racines et tubercules (manioc, igname) et les céréales. Le pays a dû limiter les exportations de gari, la farine de manioc, vers le Gabon à cause de la forte demande intérieure.

Dans un précédent projet, le CIDEV a accompagné une association de 140 femmes dans ses activités de production et de transformation du manioc à Dogbo. Résultat : la production de gari est passée de 100 à 175 tonnes. Mais 60 % du gari et du tapioca est toujours vendu localement à 300/400 FCFA le kilo alors que les prix sur les marchés urbains (Cotonou et Porto-Novo) sont deux fois plus élevés.

S'adapter au marché urbain

Les femmes productrices se forment pour proposer des produits prêt-à-l'emploi bien emballés et d'une qualité fiable. Elles planifient leur production et consolident la logistique pour l'acheminement vers Cotonou et Porto-Novo. Dans ces deux grands villes, elles identifient des lieux de vente et formalisent des partenariats avec des supermarchés et boutiques. Elles lancent une campagne de publicité *via* des dépliants et des messages radiophoniques. Elles échangent avec leur Mairie (Dogbo) pour être soutenues dans leurs efforts de visibilité.

Résultats finaux

Emballage : après un diagnostic des étiquettes de la concurrence, les produits sont désormais emballés de façon adéquate pour les boutiques et supermarchés.

Accès au marché : les produits dérivés du manioc sont vendus par 5 boutiques ou supermarchés à Cotonou, 4 à Porto Nova et 1 à Abomey-Calavi. Les femmes ont négocié elles-mêmes les termes de vente.

Revenu : l'accès au marché urbain permet aux transformatrices de vendre des produits améliorés, plus rentables.

Visibilité des produits locaux : grâce à l'appui de la ministre du Commerce, les transformatrices ont obtenu un stand à la Foire de l'indépendance à Cotonou.

Principales activités

- Étude de marché sur les produits dérivés du manioc (gari, tapioca, petit pain) dans les villes de Cotonou et Porto-Novo ;
- Formations des productrices pour s'adapter à la demande urbaine (emballages, planification de la production, centralisation de la vente) ;
- Missions de prospection à Cotonou et Porto-Novo, distribution de dépliants dans les boutiques et supermarchés et formalisation des partenariats de vente ;
- Émissions radio pour augmenter la visibilité des activités des groupements de productrices.

Sénégal

Petis paniers de fruits et légumes distribués chaque semaine à Dakar

Porteur du projet

Union des groupements paysans des Niayes (UGPN), Sénégal

Partenaire principal

Comunità Impegno Servizio Volontariato (CISV), Italie
www.cisv.org/

Localisation du projet

Niayes et Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 10 000 familles

Durée

15 mois

Financement

CFSI / AFD :
29 728 €

Concurrence sur les marchés urbains

Grâce à un climat propice, les exploitations maraîchères de la région des Niayes, à une centaine de kilomètres de Dakar, font jusqu'à trois récoltes par an. Mais de multiples intermédiaires les séparent du marché dakarois, ce qui renchérit les prix. Les ménages de la capitale n'ont pas un pouvoir d'achat élevé et achètent les fruits et légumes en petites quantités. L'UGPN, engagée depuis plusieurs années dans l'amélioration de la qualité et la recherche de nouveaux débouchés, se heurte à la concurrence des produits importés mieux conditionnés et parfois moins chers. Avec la forte spéculation foncière, certains exploitants familiaux sont tentés de vendre, sans avoir d'autres opportunités d'emploi.

Mieux conditionner, mieux distribuer

L'UGPN souhaite développer une stratégie commerciale plus offensive qui réponde directement aux besoins des ménages urbains : qualité, accessibilité, présentation. Un comité est chargé de collecter les fruits et légumes d'une centaine d'exploitations et de les conditionner en paniers variés correspondant aux besoins hebdomadaire d'une famille de Dakar. Les clients des quartiers populaires se constituent en groupements d'achats et sont livrés chaque semaine.

Résultats finaux

Accès au marché : 12 000 kg de légumes ont été collectés, conditionnés et commercialisés en 15 mois. 30 opérations de distribution ont eu lieu (2 par mois).

Implication des consommateurs : 150 ménages se sont inscrits dans 10 collectifs d'achat en service hebdomadaire (Cash).

Démarche qualité : le conditionnement encourage le tri des légumes et réduit les invendus.

Revenu : en n'utilisant plus de pesticides chimiques, les producteurs ont économisé de 30 à 50 000 FCFA par hectare. Grâce aux circuits courts, ils sont payés 48h après livraison, alors que les intermédiaires les payaient 15 jours après.

Principales activités

- Création d'un comité de collecte, conditionnement et distribution des produits maraîchers ;
- Formation des membres du comité en gestion des stocks et gestion commerciale ;
- Information et sensibilisation des habitants dans 10 quartiers ciblés de Dakar ;
- Constitution des habitants en groupement d'achats hebdomadaires ;
- Organisation de 40 opérations de distribution de produits par an ;
- Enquête de satisfaction des clients, auto-évaluation de l'UGPN et capitalisation de la dynamique.

Sénégal

Le terroir de la Haute-Vallée, tremplin de la professionnalisation des femmes

Porteur du projet

Grdr, France
www.grdr.org

Partenaire principal

Association Goundeny (AGB),
Sénégal

Localisation du projet

Haute Vallée du fleuve Sénégal,
Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 250 familles
Indirects : 15 000 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Environnement dégradé, agriculture délaissée

Autrefois couverte d'arbres, la Haute-Vallée du fleuve Sénégal a connu une intense déforestation à cause de besoins croissants en bois de chauffe et de l'aménagement de périmètres agricoles. Trois types de cultures sont possibles dans l'année (irriguée, pluviale, de décrue) mais la zone est enclavée et les revenus de l'agriculture trop faibles. Découragées, les populations comptent désormais davantage sur d'autres activités et sur les transferts d'argent des émigrés.

Redorer l'image des produits locaux

Le Grdr accompagne quatre groupements de femmes maraîchères (Ngouronne) et transformatrices (céréales à Bakel, lait à Demban-cané et produits forestiers à Gandé) pour qu'elles valorisent le potentiel agricole de la région en fournissant des produits de qualité aux petites villes (Bakel, Diawara, Kanel). Elles se sont constituées en micro-entreprises rurales (MER). Pour être plus compétitives sur ces marchés, les femmes réduisent leurs coûts de production : système d'irrigation goutte-à-goutte, biodigesteur alimenté par la bouse de vaches, panneaux solaires, etc. Un cinquième groupe de femmes monte en compétences à Doundé pour commercialiser des légumes issus de l'agro-écologie.

Résultats finaux

Durabilité : formation en techniques agroécologiques et utilisation de biogaz pour la transformation (fours boulangers).

Accès au marché : 80 % des produits transformés par les 5 micro-entreprises rurales sont commercialisés dans les marchés urbains et dans deux points de vente.

Plaidoyer : l'action a redynamisé les Cadres locaux de concertation des organisations de producteurs (CLCOP) qui porte des missions de plaidoyer notamment sur la sécurité alimentaire.

Germes de changement d'échelle : les unités accompagnées dans le cadre de ce projet attirent d'autres partenaires du fait de leur organisation et de leur engagement (USAID, association sénégalaise pour le bien-être familial - ASBEF).

Principales activités

- Renforcement des équipements (panneaux solaires, irrigation goutte-à-goutte, bio-disgesteur, clôtures, etc.) des micro-entreprises rurales (MER) existantes ;
- Formations additionnelles pour les femmes qui travaillent au sein des MER ;
- Création d'une nouvelle MER à Doundé autour du maraîchage avec dotations en matériel et formation des femmes ;
- Suivi et évaluation des activités des MER ;
- Capitalisation des techniques utilisées et diffusion auprès des acteurs et partenaires.

Togo

Approvisionner Lomé en légumes pour sécuriser les familles rurales

Porteur du projet

Entreprises Territoires et Développement (ETD), Togo
www.etd-ong.org

Partenaire principal

Terre des hommes, Suisse
www.tdh.ch/

Localisation du projet

Région de Vo, Togo

Bénéficiaires

Directs : 200 familles
Indirects : 3 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Familles démunies, enfance en danger

La région du Vo est située à proximité de Lomé, la capitale du Togo. Les habitants y cultivent du maïs et du manioc, base de l'alimentation. Malgré les deux récoltes annuelles, le niveau de production est loin d'assurer des revenus suffisants. Les parcelles cultivées sont réduites, particulièrement pour les femmes qui n'ont pas droit à hériter de terres. Elles ne parviennent pas à satisfaire les besoins des enfants. Beaucoup d'enfants et d'adolescents migrent vers des destinations incertaines où ils sont souvent victimes d'exploitation en tout genre. L'ONG Terre des hommes, spécialisée dans la protection de l'enfance, intervient dans le Vo depuis 2005. Son action bute sur l'extrême pauvreté qui ne permet pas aux parents d'assumer leur responsabilité.

Se positionner comme région horticole

Terre des hommes s'est rapproché de l'ONG togolaise ETD afin d'élargir son action dans la région au développement agricole. Dans l'aire urbaine de Lomé, les besoins alimentaires explosent mais la pression foncière limite les possibilités de potagers. Les producteurs de la région du Vo peuvent développer en quantité et qualité des produits stratégiques comme la tomate, le piment et les légumes feuilles. Ils seront ainsi en mesure de négocier avec les grossistes qui approvisionnent Lomé et pourront assurer de meilleurs revenus à leurs familles.

Résultats finaux

Production : les rendements moyens ont augmenté d'au moins 33 %.

Accès au marché : En moyenne, 2 tonnes de tomates sont écoulées chaque semaine sur le marché de Lomé, via des grossistes et des relations directes avec des commerçantes.

Revenu : les producteurs ont amélioré leur revenu de 20 %.

Promotion des produits locaux : une émission radio sur la production durable de légumes de qualité a suscité l'intérêt aussi bien des consommateurs que des producteurs qui ont manifesté le souhait d'une seconde émission sur le même thème.

Principales activités

- Formation des maraîchers sur les itinéraires techniques de production et sur le compostage ;
- Approvisionnement des maraîchers en intrants et sensibilisation à l'utilisation d'intrants de qualité ;
- Mise en relation des maraîchers avec les institutions de microfinance et accompagnement à la demande de crédits ;
- Appui des organisations de maraîchers à la négociation avec des commerçants grossistes qui approvisionnent Lomé, formation à la commercialisation groupée ;
- Sensibilisation des consommateurs sur la qualité des produits par des émissions de radio.

Cap-Vert

Distribuer les produits locaux de qualité dans tout l'archipel

Porteur du projet

ESSOR, France
www.essor-ong.org

Partenaire principal

Organisation des associations communautaires de São Nicolau (ORAC-SN), Cap-Vert

Autres partenaires

PARES, coopérative de commercialisation, Santo Antão

Delicias n'Sodade, entreprise, São Nicolau

Localisation du projet

Îles de São Nicolau et Santo Antão,

Bénéficiaires

Directs : 140 familles
Indirects : 420 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Importations alimentaires et pauvreté rurale

Avec les difficultés de communication entre les îles, les habitants des villes du Cap-Vert consomment surtout des produits importés. Dans le même temps, la population rurale de l'archipel peine à tirer un revenu décent de l'agriculture. L'ONG ESSOR intervient sur deux îles, Santo Antão et São Nicolau, pour faciliter la transformation agroalimentaire artisanale et la commercialisation. Mais les marchés sont limités aux îles de production et la croissance des revenus limitée.

Investir les marchés urbains

Les deux structures de vente, PARES et Delicias n'Sodade, ont déjà remporté plusieurs succès commerciaux (jus de fruit, tisanes, confitures). Elles montent progressivement en compétences sur la gestion des emballages et des stocks. En 2015, pour augmenter les volumes de production, elles comptent s'ouvrir aux marchés urbains des autres îles, en particulier celui de Praia, la capitale.

Résultats attendus

Transformation : 147 produits transformés sont produits de façon régulière.

Accès au marché : la coopérative Pares commercialise sur 5 îles du Cap-Vert et réalise un chiffre d'affaire moyen de 3 800 €/mois en 2015, soit une augmentation de 37 %. Un espace de vente directe a été négocié dans un nouveau marché municipal. Par contre, à São Nicolau, l'entreprise Delicias d'Sodade s'est dissoute.

Revenu : Les productrices des 2 îles ont un revenu de 885 €/an en moyenne, mais des différences importantes existent.

Emballage : l'accès aux bouchons et bouteilles nécessaires au conditionnement des produits est garanti toute l'année, avec des prix d'achat compétitifs. La constitution d'un fonds « emballages » alimenté par les recettes des ventes des emballages a permis de réaliser de nouvelles importations pour renouveler le stock.

Principales activités

- Expériences de recettes et *process* innovants, formations pratiques sur la TAA et contrôles de qualité ;
- Accompagnement à la gestion du stock d'emballages commercialisé par ORAC-SN et PARES ;
- Prospection des principaux marchés urbains du pays et production de matériel de communication pour des campagnes promotionnelles ;
- Renforcement de capacités en gestion et comptabilité des structures de commercialisation (PARES, Delicias N'Sodade) ;
- Création d'un site internet sur la TAA au Cap-Vert et diffusion d'un bulletin d'information, diffusion d'émissions de radio et de télévision ;
- Production de fiches techniques sur la transformation agroalimentaire artisanale ;
- Plaidoyer sur l'importance de la TAA dans l'alimentation des villes au Cap-Vert.

Guinée

Insertion professionnelle des femmes et des jeunes par le maraîchage

Porteur du projet

Gret, France
www.gret.org

Partenaire principal

Fédération des producteurs du Fouta Djallon (FPFD), Guinée

Localisation du projet

Timbi-Madina, Guinée

Bénéficiaires

Directs : 80 familles
Indirects : 160 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI/ AFD :
35 000 €

Un marché local mal approvisionné

Le Fouta Djallon, région montagneuse et enclavée du Nord de la Guinée, est très éloigné des grandes zones de productions maraîchères. Les marchés des villes secondaires comme Timbi-Madina sont mal approvisionnés. La Fédération des producteurs du Fouta Djallon (FPFD) a déjà fait un gros travail sur les filières pomme de terre et oignon qui a augmenté l'offre sur les marchés urbains. La FPFD souhaite étendre son action à d'autres denrées : laitue, carotte, haricot vert, poivron, chou, radis, concombre, etc. et ainsi diversifié les régimes alimentaires pour une meilleure nutrition.

Formation des jeunes et des femmes

Malgré le potentiel (terres, eau et forte demande), le maraîchage est peu développé aux alentours de Timbi-Madina et il est pratiqué seulement en saison sèche. Peu formés, les femmes et les jeunes sont des catégories particulièrement vulnérables. La Fédération des producteurs du Fouta Djallon met à leur disposition des parcelles dans les bas-fonds à proximité de la ville. Suite à une étude de marché, les maraîchers sont en mesure de connaître les cultures les plus rentables et sont accompagnés dans leurs nouvelles activités : conseil en gestion, formation à l'agroécologie, élaboration de stratégies de commercialisation.

Résultats finaux

Installation des femmes et des jeunes : 70 femmes et 10 jeunes sans qualification ont été installés sur 2 ha. Fin 2015, 61 de ces personnes étaient en activité.

Structuration collective : la FPFD sait accompagner les productrices et producteurs au niveau du maraîchage et de sa commercialisation. Le processus de structuration en groupements est engagé.

Accès au marché : 9 types de légumes se retrouvent sur le marché de Timbi Madina. Un répertoire client est disponible. Une commission de vente composée de 3 producteurs assure l'approvisionnement de la ville de Timbi Madina 3 fois/semaine. 31 clients permanents étaient inscrits au système de paniers hebdomadaires.

Perspectives : un projet 2016-2019, en cours d'élaboration, vise l'accompagnement de 160 maraîchers, dont le groupe actuel, pour approvisionner 3 villes secondaires.

Principales activités

- Approvisionnement en semences, outillage et formation technique de 80 producteurs ;
- Etude du marché de Timbi-Madina, évaluation des coûts de production et des prix de vente, mise en place d'un système d'information de marché (SIM) ;
- Contractualisation pour la mise à disposition des parcelles, formation à la gestion collective de périmètres ;
- Capitalisation de l'expérience et élaboration d'une stratégie de plaidoyer.

Sénégal

Innover dans la distribution et le stockage

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Kayar, Diender et Keur Moussa
(Sénégal)

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 1 000 familles

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence Française de
Développement : 49 897 €

Problèmes de débouché et de stockage

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

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

Une innovation héritée du passé : la voûte nubienne

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Bénin

Développement de l'offre de légumes de qualité

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Deux départements du Sud-Bénin (Atlantique et Littoral)

Bénéficiaires

Directs : 210 familles
Indirects : 1800 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 988 €

Le défi de la qualité pour investir les marchés urbains

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

Concertation au sein des PEA et innovations

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Togo

L'huile d'arachide revitalise le Nord-Togo

Porteur du projet

Avenir des jeunes filles de Dapaong (AJFD), France

Une ancienne huilerie de Pana mobilise les femmes

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

Partenaire principal

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

Une réhabilitation innovante

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

Directs : 45 familles
Indirects : 950 familles
Femmes : 45

Résultats attendus

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

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 29 674 €

Activités principales

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

Togo

Formation professionnelle et compétitivité de la filière oignon

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

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

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement ;
29 705 €

Un produit massivement importé

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

Agroécologie, stockage et coopérative

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Mali

Une nouvelle génération d'aviculteurs

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

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

Durée

33 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 42 263 €

Productivité insuffisante et manque de structuration

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

Former une nouvelle génération d'éleveurs

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Burkina Faso

Nouveaux défis pour le niébé : durabilité et diversification

Une expérience décennale

Porteur du projet

Association Fert, France
www.fert.fr

Partenaire principal

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

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

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

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

Nouvelle approche agroécologique et pain au niébé

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Burkina Faso

Organiser les filières vivrières autour de Koudougou

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Association Le Baobab,
Burkina Faso

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

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

Durée

32 mois

Financement

CFSI/ Agence Française de
Développement : 49 745 €

Standards inadéquats et secteur morcelé

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

Production biologique, réseautage et diversification

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Mauritanie

Plateformes d'innovation paysanne

Une région agricole qui importe son alimentation

Porteur du projet

Gret, France
www.gret.org

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

Partenaire principal

Ladji Hamadi (LH) dit "Soninkara", Mauritanie

Impliquer les paysans dans les décisions

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

Directs : 1500 familles
Indirects : 39 000
Femmes : 1500

Résultats attendus

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

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France
50 000 €

Activités principales

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

Niger

Relancer le secteur laitier nigérien

Opérateurs dynamiques, mais isolés

Porteur du projet

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

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

Interface entre petits producteurs et industrie

Partenaire principal

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

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

Localisation du projet

Région de Niamey (Niger)

Résultats attendus

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

Bénéficiaires

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

Activités principales

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

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Togo

Valorisation d'un riz du terroir

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

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

Durée

32 mois

Financement

CFSI/Agence Française de Développement : 48 000 €

Rendement faible et environnement fragilisé

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

Promotion commerciale et innovation technologique

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Togo

Promouvoir la visibilité et la disponibilité des produits locaux

Porteur du projet

Acting For Life (AFL),
France

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

Partenaire principal

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

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

Localisation du projet

Régions Maritime,
Plateaux, Centrale, Kara et
Savanes

Villes de Lomé et Kara

Togo

Bénéficiaires

Directs : 5 000 familles

Femmes : 4 000

Jeunes (15-20 ans) : 750

Durée

24 mois

Financement

CFSI/Agence Française de
Développement : 30 000 €

De la productivité à la commercialisation

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

Circuits courts et sensibilisation des consommateurs

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Bénin

Moderniser l'aviculture béninoise

Activité répandue, méthodes vétustes

Porteur du projet

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

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

Partenaire principal

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

Qualité du produit et démarche marchande

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

Localisation du projet

Communes de Houéyogbé et Toviklin (département du Mono)

Communes de Bopa et Djakotomey (département du Couffo)

Bénin

Résultats attendus

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

Bénéficiaires

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

Activités principales

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

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 500 €

Bénin

Valoriser et protéger les productions locales

Le gouvernement s'engage

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Bénin

Bénéficiaires

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

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 49 595 €

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

Innovation et valorisation

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Mali

Kiosques de restauration à Kati et Bamako

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Kati – région de Koulikoro, Mali

Bénéficiaires

Directs : 300 familles
Indirects : 650 familles
Femmes : 300

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 50 000 €

L'Esop des avicultrices : une réalité prometteuse

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

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

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Sénégal

Initiatives alimentaires responsables et durables

Étudier et promouvoir le « Consommer local »

Porteur du projet

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

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

Partenaire principal

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

Un diagnostic plus précis du « Consommer local »

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

Localisation du projet

Sénégal

Bénéficiaires

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

Résultats attendus

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

Durée

36 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 50 000 €

Activités principales

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

Guinée

Les transformatrices adaptent leurs produits au marché

Une région fertile avec d'énormes pertes de denrées

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Commune de Kolaboui (Préfecture de Boké), Guinée

Bénéficiaires

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

Durée

12 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 15 000 €

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

Renouveau technique, organisationnel et commercial

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Mali

Centres de formations et appui étatique

Urgence alimentaire et fragilité productive

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

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

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Union nationale des maisons familiales rurales (UNMFR), Mali

Localisation du projet

Commune de Sagabala (Région de Koulikoro – Mali)

Bénéficiaires

Directs : 1 600 familles

Indirects : 332 972 familles

Femmes : 1 476

Jeunes : 150

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

La MFR au centre du projet

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Togo et Bénin

Étudier le terrain à la recherche de solutions

Adaptation de l'offre et politiques publiques

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

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

Durée
36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

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

La méthode RESOLIS

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

Résultats attendus

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

Activités principales

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

Togo

Les produits locaux gagnent du terrain

Réapprendre à « manger local »

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Lomé et Kara (Togo)

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France :
19 971 €

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

Stratégie de changement d'échelle

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

Horizon souhaité et résultats attendus

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

Activités financés par le « coup de pouce Pafao »

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

Togo

Les Esop veulent occuper plus d'espace économique

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

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Préfecture de Blitta (Togo)

Durée
20 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 20 000 €

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

Une stratégie pour faire grandir les Esop

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

Horizon souhaité et résultats attendus

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

Activités financées par le « coup de pouce Pafao »

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

Burkina Faso

Pour que le fonio regagne du terrain

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Artisans du monde (ADM), France artisansdumonde.org

Localisation du projet

Région des Hauts-Bassins (Burkina Faso)

Durée
21 mois

Financement

CFSI/Agence française de développement : 29 918 €

Le fonio : une super céréale

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

Atouts et envergure actuelle de l'innovation

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

Horizon souhaité et résultats attendus

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

Activités financés par le « coup de pouce Pafao »

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