

CAPITALISATION DES EXPÉRIENCES

INNOVATION ET PROMOTION DES CHAÎNES DE VALEURS DE PRODUITS AGRICOLES LOCAUX EN AFRIQUE

10



Le projet « Capitalisation des expériences pour un plus grand impact dans le développement rural » est mis en œuvre dans différentes parties du monde par le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), en collaboration avec l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et l'Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA) avec le soutien financier du Fonds international de développement agricole (FIDA). Il vise à faciliter l'adoption d'un processus de capitalisation d'expérience dans les initiatives de développement rural dans le cadre desquelles il peut améliorer l'analyse, la documentation, le partage et l'utilisation d'enseignements et de bonnes pratiques dans une optique d'apprentissage continu, d'amélioration et de passage à grande échelle.

Les cas présentés dans le présent livret ont été sélectionnés et rédigés par ceux et celles qui ont participé au projet. Les informations et opinions exprimées dans chacun des articles engagent la seule responsabilité de leur(s) auteur(s). La reproduction des contenus est autorisée sous réserve de mentionner la source.

À propos du CTA

Le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) est une institution internationale conjointe du Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et de l'Union européenne (UE). Le CTA opère dans le cadre de l'Accord de Cotonou et est financé par l'UE. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cta.int.

À propos du FIDA

Le Fonds international de développement agricole (FIDA) investit dans les populations rurales, les dotant des moyens d'augmenter leur sécurité alimentaire, d'améliorer la nutrition familiale et d'accroître leurs revenus. Le FIDA est une institution financière internationale et une agence spécialisée de l'Organisation des Nations unies dont le siège est situé à Rome, le *hub* alimentation et agriculture de l'ONU. Depuis 1978, il a accordé 18,5 milliards \$ sous forme de subventions et de crédits à faible taux d'intérêt à près de 464 millions de personnes. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.ifad.org.

Avertissement

Ces travaux ont été réalisés avec le soutien financier du FIDA. Cependant, ils relèvent de la seule responsabilité de leur(s) auteur(s) et ne reflètent en aucun cas la position du CTA, de l'Union européenne ou du FIDA. L'utilisateur pourra apprécier le bien-fondé des propos tenus, des arguments formulés, des techniques expérimentales et des méthodes décrites dans le présent document.

Avis de droit d'auteur



La reproduction et la diffusion des différents chapitres de ce livre est encouragée sous licence Creative Commons (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.fr>) sous réserve de faire figurer :

- le copyright du CTA, conformément à la licence Creative Commons 4.0, en incluant le nom de l'auteur et le titre de l'article ou du chapitre ;
- l'avertissement précisant que le CTA, l'UE ou le FIDA n'assument en aucun cas la responsabilité des vues, produits et services des auteurs.

CTA, 2019. Innovation et promotion des chaînes de valeurs de produits agricoles locaux en Afrique. Série Capitalisation des expériences 10. Wageningen, Pays-Bas, CTA.

ISBN 978-92-9081-645-4



PRÉFACE

PLAIDOYER POUR L'INNOVATION AGRICOLE EN AFRIQUE

Cette publication est un nouveau volume rendant compte des résultats des exercices de capitalisation d'expériences réalisées dans le cadre du projet « Capitalisation des expériences pour un plus grand impact dans le développement rural » mis en œuvre par le CTA, IICA et la FAO avec l'appui du FIDA. Les pratiques décrites ont été développées par différents acteurs agricoles avec le soutien d'organisations et de partenaires divers.

L'innovation est au cœur de ce volume, du point de vue des techniques de production, des plates-formes d'innovation et de l'accès au financement. L'innovation agricole, qui peut se définir comme l'ensemble des processus liés au développement de produits, de services ou de procédés agricoles, nouveaux ou améliorés, du maillon de la production à celle de la consommation, est un facteur déterminant de la modernisation et de la performance du secteur. Il s'agit d'un des domaines stratégiques dans lesquels il est crucial de davantage investir en Afrique.

Certains articles traitent des actions réalisées par des plates-formes d'innovation, à l'image de celles mises en place au Bénin dans la filière riz, ou au Burkina Faso dans la filière niébé. L'importance de ces plates-formes n'est plus à démontrer. Il est important de mieux faire connaître leurs actions, de faciliter leur durabilité, de les connecter davantage aux systèmes nationaux d'innovation agricole (lorsqu'elles sont mises en place par des acteurs non gouvernementaux), de renforcer la prise en compte des savoirs locaux, l'implication du secteur privé, des chercheurs ainsi que celle des jeunes.

D'autres articles rendent compte des expériences d'initiatives s'attachant à faciliter, souvent de manière novatrice, l'inclusion financière et l'accès au financement, notamment au niveau des femmes rurales (voir l'article de Haoua Kone-Barry ou celui rédigé par Alain Razafindratsima). Dans son rapport « Unlocking growth in the era of farmer finance » la firme internationale Dalberg Global Development Advisors nous informe que 150 milliards de dollars de besoins en financement des petits producteurs dans les pays en développement ne sont pas comblés. Il est donc important d'innover également pour l'accès au financement agricole, y compris en mobilisant les technologies numériques de communication.

Nous espérons que ces différents articles inspireront vos stratégies d'action et que l'innovation sera davantage mobilisée pour une transformation décisive du secteur agricole en Afrique.



Ken Lohento

Coordinateur de Programme Senior
TIC pour l'agriculture, CTA

lohento@cta.int

TABLE DES MATIÈRES

3 Préface

5 Introduction

1 NOUVELLES APPROCHES D'INTERVENTION

08 Améliorer la compétitivité du riz béninois grâce aux plateformes d'innovation

Ismail Moumouni

13 Au Burkina Faso, une plateforme d'innovation booste la filière niébé

Adama Savadogo

18 Les transformatrices burkinabées remettent le fonio au goût du jour

Jean Bosco Dibouloni

23 Le sésame au Niger : d'une culture de case à une culture de rente

Ibrahim Nouhou

28 La fortification de la farine de mil pour lutter contre la malnutrition

Mariama Oumarou

2 INNOVATION AGRICOLE

34 Introduction de la culture de la banane plantain au Burkina Faso

Boureima Tassebedo

38 Les demi-lunes, une technique agricole efficace pour la mise en culture des terres abandonnées

Micheline Ouamega-Nikiema

42 Aider la filière banane malienne à déployer tout son potentiel

Mamadou Dembele

46 Les blocs multi-nutritionnel densifiés, une innovation au service de l'élevage au Niger

Hamidou Souley

3 FINANCEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

51 Un fonds de roulement pour améliorer l'approvisionnement des banques de céréales au Burkina Faso

Estelle Traore

55 Le fonds de garantie, une approche solidaire pour l'autonomisation financière de la femme rurale burkinabè

Haoua Kone-Barry

59 Le développement des caisses de microfinance et du crédit avec éducation au profit des femmes vulnérables à Madagascar

Alain Razafindratsima

64 L'autofinancement pour une installation plus rapide des jeunes ruraux à Madagascar

Herizo Andriamifidy

65 Un modèle de financement de proximité autogéré, adapté au milieu rural mauritanien

Sid'Ahmed Bessid

INTRODUCTION

Le potentiel des produits agricoles locaux reste insuffisamment valorisé pour l'amélioration de la sécurité alimentaire et des revenus des populations rurales en Afrique de l'Ouest. La valorisation des produits locaux comme le riz local, le niébé, le fonio, le mil et le sésame est possible à travers la promotion des chaînes de valeurs incluant les maillons clé de la production, la transformation et la commercialisation. De nombreuses technologies modernes de productions agricoles ont été rejetées du fait de leur inadéquation face aux réalités agro-climatiques, socio-économiques et culturelles des petits producteurs. Cependant les contraintes auxquelles doivent faire quotidiennement face ces derniers nécessitent la quête permanente de nouvelles solutions efficaces et adaptées à leurs conditions. L'innovation agricole est pourtant nécessaire pour le développement des chaînes de valeurs en Afrique de l'Ouest. Cette innovation porte non seulement sur les nouvelles technologies agricoles mais aussi sur l'espace de production de ces technologies et les modèles de financement agricole.

Le concept de plateforme d'innovation se réfère à un ensemble de parties prenantes ayant des intérêts communs autour d'une problématique donnée, d'un défi ou d'une opportunité en vue d'améliorer les performances d'une filière au profit des différents acteurs. La création de tels espaces multi-acteurs, favorisant l'innovation technologique et le développement des relations d'affaires entre acteurs, permet aujourd'hui de donner de la valeur à ces produits agricoles jadis négligés. Des expériences conduites ces dernières années pour accompagner l'innovation paysanne ont produit des résultats très encourageants dans divers domaines comme la conservation des sols et des eaux, le développement de nouveaux itinéraires techniques de production et la nutrition animale.

L'accès au financement agricole constitue également une contrainte majeure au développement des exploitations agricoles familiales en Afrique. Divers produits financiers sont développés pour toucher diverses catégories de producteurs, y compris les jeunes et les femmes souvent exclus du système classique de crédit agricole. Des expériences récentes montrent l'émergence des modèles de crédit espèce ou nature autogérés et d'autofinancement pouvant être mis à l'échelle.



Ismail Moumouni est consultant pour CTA et pour diverses institutions nationales et internationales. Il a facilité plusieurs processus de capitalisation des expériences en Afrique de l'Ouest.
ismailmm@gmail.com



1

***NOUVELLES
APPROCHES
D'INTERVENTION***

AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ DU RIZ BÉNINOIS GRÂCE AUX PLATEFORMES D'INNOVATION

Ismail Moumouni



De 2015 à 2017, l'ONG DEDRAS et ses partenaires ont mis en œuvre, au Bénin, le projet d'Appui à l'amélioration de la sécurité alimentaire par le renforcement de la compétitivité de la chaîne de valeur ajoutée riz local étuvé (PARCR). Reposant sur trois piliers synergiques, ce projet a permis d'améliorer la production et la qualité du riz paddy grâce à l'adoption du système de riziculture intensif, l'efficacité de l'étuvage et la qualité du riz étuvé grâce à des kits d'étuvage, et de renforcer les relations d'affaires entre les acteurs de la chaîne de valeur riz local étuvé.

Couverture Avec le projet PARCR, les paysans améliorent la production du riz grâce à l'adoption du système de riziculture intensif

Le riz est l'une des filières prioritaires retenues pour servir de levier au développement agricole au Bénin. Incontournable pour la sécurité alimentaire, sa consommation est en constante augmentation. Cette forte demande de riz est comblée par l'importation, en provenance d'Asie, de riz non étuvé, propre, moins cher, mais aussi moins nutritif. En effet, la productivité du riz au Bénin est faible, du fait de l'utilisation de techniques non optimales (variétés locales, semis à la volée, etc.), tandis que la transformation primaire basée sur l'étuvage ne garantit pas sa qualité. Les femmes étuveuses ont des difficultés à s'approvisionner en riz paddy pendant toute l'année et les relations d'affaires entre les acteurs de la chaîne sont très faibles. Ces acteurs ne sont pas suffisamment bien organisés pour conquérir les marchés urbains. Les institutions de recherche ont mis au point des techniques améliorées de production et de transformation.

Le projet d'Appui à l'amélioration de la sécurité alimentaire par le renforcement de la compétitivité de la chaîne de valeur ajoutée riz local étuvé (PARCR) a été initié pour améliorer la compétitivité du riz local. D'une durée de trois ans, ce projet de recherche-développement fut une réussite, puisqu'il a engendré une augmentation significative de la consommation locale. Il nous permet donc de tirer plusieurs enseignements utiles pour la promotion des chaînes de valeur locales en général.

Les trois piliers du projet PARCR

Le projet PARCR a été mis en œuvre dans deux communes du département de l'Alibori (Banikoara et Gogonou) par l'ONG DEDRAS en collaboration avec l'organisation néerlandaise Woord en Daad, l'Institut national des recherches agricoles du Bénin (INRAB) et la faculté d'agronomie de l'université de Parakou (FA/UP). DEDRAS était chargée de la coordination et des interventions sur le terrain. L'INRAB a piloté les processus d'innovation technique dans la production et la transformation du riz paddy. La FA/UP a piloté les études/recherches et les processus d'innovation organisationnelle et institutionnelle. Woord en Daad a apporté une assistance technique à toutes les activités du projet.

L'enquête de référence effectuée au démarrage du projet a permis d'identifier trois piliers sur lesquels s'appuyer pour améliorer la compétitivité du riz local étuvé : les piliers « Plateforme d'innovation », « Production » et « Transformation ». Une plateforme d'innovation est un groupement d'individus représentant souvent des organisations, réunis dans le but de trouver des solutions aux problèmes communs qui limitent leurs performances. Ici, elle est composée de producteurs, transformatrices, commerçants et consommateurs de riz, de structures de recherche et de vulgarisation, de meuniers pour l'égrenage, de soudeurs pour la fabrication locale de kit d'étuvage

Une fois les acteurs mis en relation, l'ampleur des obstacles à l'amélioration de la production et de l'étuvage de riz paddy s'est très vite révélée.

et d'éleveurs pour la gestion des parcours et la valorisation du son de riz. Concernant le pilier « Production », des Champs écoles paysans (CEP) ont été installés pour promouvoir le système de riziculture intensif (SRI) qui s'appuie sur les principes de gestion des mauvaises herbes, de la fertilité du sol et de l'eau dans une vingtaine de villages par commune. Le CEP est une unité de démonstration, d'apprentissage et d'application réunissant environ 25 producteurs. Des rencontres périodiques sont organisées pour partager des expériences sur les pratiques agricoles. Enfin, dans le cadre du pilier « Transformation », deux modules de formation ont été déroulés au profit des femmes étuveuses. Le premier concernait les bonnes pratiques hygiéniques de production de riz étuvé, et le second la technologie améliorée d'étuvage du riz utilisant un kit composé de marmite et bac d'étuvage. Par ailleurs, un technicien a été recruté, formé et positionné dans chaque commune pour accompagner la mise en œuvre des activités quotidiennes du projet.

Surmonter les obstacles au changement

Le pilier « Plateforme d'innovation » fut déployé en premier afin de mettre les acteurs en relation et de créer un espace d'information, d'échange, d'identification et de résolution collectives des problèmes. Dans son exécution, il s'agissait d'abord d'identifier les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur riz local étuvé, puis d'organiser avec eux un atelier de sensibilisation, de structuration de la plateforme, d'approfondissement de diagnostic et de planification d'activités prioritaires. Au démarrage, les participants s'attendaient à ce que les charges de leur participation à la plateforme soient supportées par le



projet. L'information n'était pas parvenue à temps à certains acteurs, comme les éleveurs peuls. Ces derniers, concernés par la valorisation du son de riz, sont dispersés dans des hameaux qui ne sont pas toujours couverts par les réseaux de téléphonie mobile. Pour surmonter ces contraintes, les invitations aux activités ont été envoyées beaucoup plus tôt aux participants pour permettre à chacun de prendre ses dispositions, les facilitateurs des plateformes ayant identifié des personnes de contact servant de relai de communication dans les villages. Pour réduire les charges liées au déplacement, de petites réunions de proximité furent préférées aux grands rassemblements qui restaient cependant nécessaires. Une fois les acteurs mis en relation, l'ampleur des obstacles à l'amélioration de la production et de l'étuvage de riz paddy s'est très vite révélée. Le processus d'innovation s'est alors poursuivi dans les maillons spécifiques de la production et de la transformation.

L'accompagnement des CEP, maillon central du pilier « Production », a consisté à identifier les producteurs intéressés, constituer des groupes d'apprentissage par village, organiser l'apprentissage et suivre les

Ci-dessus Le CEP est une unité de démonstration, d'apprentissage et d'application réunissant environ 25 producteurs

producteurs. Très tôt, les contraintes auxquelles les producteurs étaient confrontés pour l'adoption du SRI sont remontées à la plateforme. Parmi elles : l'indisponibilité d'engrais et de semences de la variété IR841, qui leur a été recommandée dans le SRI, la réticence des structures de microcrédit à en octroyer aux producteurs – le faible niveau d'organisation des filières ne leur garantissant pas le recouvrement des créances –, ainsi que la pénibilité et l'exigence en temps du semis en ligne. Les facilitateurs de plateformes ont donc aidé les producteurs à rechercher un arrangement avec les structures de distribution d'intrants (engrais et semence IR841) et les institutions de microcrédit. Des mécanismes ont été élaborés pour mettre en confiance les institutions de services, basés sur la mise en gage d'une quantité de riz paddy dont la valeur correspond à peu près au montant des dettes du producteur. Collecté juste après les récoltes, ce riz est vendu plus tard à des prix plus élevés pour le remboursement des dettes. Pour faire face à l'exigence en temps du SRI, les producteurs ont formé et motivé leurs enfants, surtout les filles, pour effectuer le semis en ligne.

Dans le cadre du pilier « Transformation », les facilitateurs ont identifié les transformatrices et organisé des formations sur l'utilisation du kit d'étuvage. Les groupements d'étuveuses ont reçu un kit d'étuvage et furent ensuite suivis dans l'usage de ce kit. Plusieurs contraintes sont apparues dès la première campagne agricole, notamment l'éloignement du point de vente, qui augmentait le coût d'acquisition des kits, la réticence des structures de microcrédit à octroyer des prêts aux étuveuses (leur permettant de constituer des stocks de riz paddy) qu'ils jugent insuffisamment bien organisées pour inspirer confiance, ou, plus inquiétant, le rejet inattendu par ces dernières de la variété IR841 en raison des plaintes adressées par les consommateurs sur la qualité de ce riz après cuisson. En réponse à ces contraintes, le projet a organisé la formation d'artisans locaux, qui ont fabriqué des kits d'étuvage dans chaque commune, et élargi les accords de crédit obtenus en faveur des producteurs aux étuveuses. En outre, les chercheurs de l'Institut national de recherche ont conduit des essais qui ont permis de mettre au point une technique appropriée de cuisson du riz IR841 à laquelle les « femmes vendeuses du riz » ont été formées.

Des progrès profitables à l'ensemble des acteurs

Le principal critère d'évaluation du pilier « Plateforme d'innovation » est l'amélioration des relations entre les acteurs en retenant comme indicateurs la fréquence de rencontres d'échange et de travail, le nombre de goulots d'étranglement identifiés et l'établissement de nouveaux liens d'affaires. Nous avons ainsi noté des échanges plus fréquents entre les membres des plateformes sur diverses préoccupations (via téléphone ou de petites séances de discussions au village) à la faveur desquels des obstacles ont pu être identifiés et traités. Nous avons également constaté l'établissement de relations d'affaires entre les acteurs. Les forgerons fabriquent des kits d'étuvage qu'ils mettent à disposition des étuveuses à crédit. Les étuveuses s'approvisionnent en riz paddy chez les producteurs SRI, qu'elles préfinancent pour garantir leur approvisionnement en riz paddy de qualité.

L'amélioration des rendements est le critère qui nous permet d'évaluer le pilier « Production », les indicateurs étant le niveau d'adoption de bonnes pratiques agricoles par les producteurs et l'augmentation du rendement et de la qualité du riz paddy. Désormais, plus de 75 % des producteurs pratiquent le SRI : semis en ligne à bonne date (15-30 juin), application de fumure, démariage, etc. En conséquence, les producteurs utilisent moins de semences, multiplient leur rendement par deux et obtiennent du riz paddy plein, donc de meilleure qualité. Un producteur de riz de Banikoara témoigne : « *Au cours de la campagne agricole 2016, je me suis contenté d'une petite superficie de moins de 0,25 ha de riz. Lors de la récolte, tout le monde a été surpris de constater que ma production était supérieure à celles de mes frères, juste en adoptant une bonne technique de semis. J'en conclus qu'une grande emblavure ne garantit pas toujours une bonne production.* »

Le gain d'efficacité d'étuvage est le principal critère nous permettant d'apprécier la performance du pilier « Transformation », avec comme indicateurs le gain qualitatif (bonnes pratiques d'étuvage, propreté du riz) et le gain quantitatif (économie de temps, quantité de riz, prix de vente). En lien avec ces indicateurs, nous avons noté une adoption de bonnes pratiques d'étuvage (maîtrise d'utilisation du kit, technique de séchage, etc.) par plus de 90 % des étuveuses, l'amélioration de la qualité du riz étuvé (cuit de façon homogène lors de l'étuvage et ne comportant plus de cailloux), le gain de temps (le séchage du paddy dure deux jours contre quatre jours avec la méthode traditionnelle) et un prix de vente plus intéressant pour le riz produit de cette façon, comme le souligne une étuveuse de riz à Gogounou : « *Le riz que je produis est très joli et sans cailloux. Beaucoup de clients aiment ça. Je le vends à*

Ci-contre « Ma production était supérieure à celle de mes frères... »



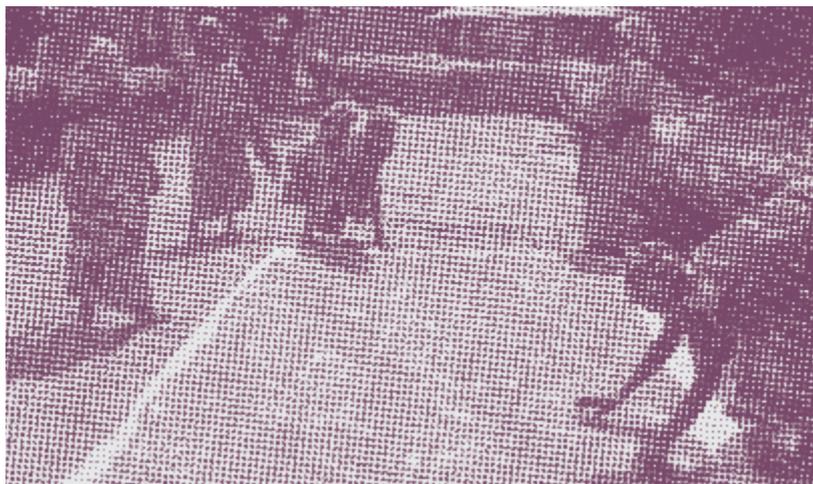
350 FCFA alors que les autres femmes qui utilisent la marmite traditionnelle vendent le leur à 250 FCFA. Je réalise donc un bénéfice additionnel de 100 FCFA et cela grâce à la formation de DEDRAS. »

Les perspectives d'évolution du projet PARCR

Avec le PARCR, les paysans améliorent la production du riz grâce à l'adoption du système de riziculture intensif, les femmes étuvéent proprement le riz à l'aide de kits d'étuvage, les relations d'affaires entre acteurs se renforcent... Le projet doit toutefois faire face à de nouveaux défis pour une compétitivité de plus en plus croissante du riz local étuvé. En premier lieu, les consommateurs n'apprécient pas encore ce riz à sa juste valeur. Sur le marché, ils ne le distinguent pas facilement des produits concurrents. Partant de ce constat, le projet accompagne désormais les acteurs dans la création d'un label Riz Local Étuvé de l'Alibori, qui vise à faciliter la vente du riz en dehors du département. Deuxièmement, les paysans sont freinés dans leur élan d'emblaver de plus grandes superficies par l'indisponibilité des intrants. Le système national d'approvisionnement en intrants donne en effet la priorité au coton. L'exploration des possibilités de mise en place à bonne date des intrants à crédit constitue donc un défi majeur. Troisièmement, peu de producteurs et d'étuveuses de riz parviennent à obtenir un crédit sans l'intervention des facilitateurs du projet. Il faudrait donc d'une part renforcer les capacités de ces acteurs à négocier avec des structures de microcrédit, et d'autre part contribuer à la mise en place de mécanismes de remboursement du crédit à temps. Enfin, plusieurs groupements d'étuveuses de riz éprouvent des difficultés à éditer et appliquer des règles de gestion d'équipements communs. Un renforcement de capacité paraît donc nécessaire pour que les groupements soient capables d'acquérir et de gérer collectivement de nouveaux kits d'étuvage.

Une logique d'intervention en boucles

Le succès du projet PARCR est imputable à l'effet synergique des trois piliers que nous avons détaillés. Il nous permet de tirer plusieurs enseignements. Tout d'abord, une grande capacité d'animation et un niveau élevé d'engagement des facilitateurs sont nécessaires



pour améliorer les relations entre les acteurs d'une chaîne de valeur. Deuxièmement, le niveau de succès d'une plateforme d'innovation est déterminé par l'engagement des acteurs, mais aussi par des facteurs institutionnels comme les politiques d'infrastructure (comme l'existence d'un bon réseau de téléphonie mobile) et d'approvisionnement en intrants. Troisièmement, la pluridisciplinarité (production végétale, économie, gestion, sociologie, etc.) et la multi-institutionnalité (recherche, conseil agricole, approvisionnement en intrants, équipements, crédit, etc.) de l'équipe du projet sont des atouts pour la prise en compte efficace de la diversité des contraintes des acteurs.

En définitive, une plateforme d'innovation suit une logique d'intervention en boucles, qui représentent des cycles successifs. Dans chaque cycle, un obstacle au changement, prévisible ou non, émerge à un niveau donné de la chaîne de valeur. L'efficacité de la plateforme se caractérise donc par sa capacité à surmonter chacun de ces obstacles et, ce faisant, à générer une chaîne de progrès profitables à l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur.

Ci-dessus L'accompagnement des CEP a consisté à identifier les producteurs intéressés, constituer des groupes d'apprentissage par village, organiser l'apprentissage et suivre les producteurs



Ismail Moumouni est enseignant-chercheur à l'Université de Parakou au Bénin. Il participe depuis trois ans à la mise en œuvre du projet PARCR. ismail.moumouni@fa-up.bj

AU BURKINA FASO, UNE PLATEFORME D'INNOVATION BOOSTE LA FILIÈRE NIÉBÉ

Adama Savadogo



Le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO)/Burkina a appuyé, en juillet 2013, l'Union provinciale féminine Namagbzanga (UPFN) de la province du Bam au Burkina Faso pour la mise en place d'une plateforme d'innovation sur le niébé. En moins de trois ans, l'introduction au sein de cette plateforme de cinq nouvelles variétés de niébé à haut rendement, le plaidoyer pour l'accès des femmes aux terres cultivables et au crédit bancaire et l'amélioration du circuit de commercialisation ont permis de booster la productivité du niébé et de doubler le revenu des productrices.

La productivité du niébé s'est accrue au Burkina Faso dans les années 2000 : de 300 kg/ha dans les années 1980, elle est passée à un rendement moyen de 500 kg/ha (Comité interprofessionnel filières céréales et niébé, 2010). La région du Centre-Nord, dont relève la province du Bam, est l'une des principales zones pourvoyeuses de niébé, dont la culture est pratiquée sur de petites superficies (0,25 ha en moyenne) avec une faible maîtrise ou une méconnaissance des technologies améliorées de production et de transformation. Une enquête diagnostique, réalisée en 2010 par le Programme d'appui aux filières agro-sylvo-pastorales (PAFASP) sur la filière niébé dans la zone agroécologique concernée, a fait ressortir plusieurs opportunités justifiant la mise en place d'une plateforme d'innovation pour booster la filière.

Forte de 2000 membres, l'Union provinciale féminine Namagbzanga (UPFN) de la province du Bam, localité située à 120 km au nord de Ouagadougou, la capitale du Burkina, est l'organisation porteuse de la plateforme d'innovation sur le niébé. Avant sa mise en place, les femmes de l'UPFN étaient confrontées à quatre contraintes majeures : une méconnaissance des semences de qualité, un accès limité aux terres cultivables, un faible accès aux sources de financement et l'absence d'une chaîne de commercialisation suffisamment organisée et fonctionnelle. « Ces difficultés ont découragé plusieurs femmes, qui ont abandonné leurs champs

pour des sites miniers à la recherche d'or, » se souvient encore la présidente de la plateforme d'innovation, Awa Ouédraogo.

Les innovations majeures introduites et développées au sein de la plateforme d'innovation ont su répondre aux attentes des productrices. Devenue une référence dans la sous-région ouest-africaine, elle leur a permis de doubler leurs revenus.

Couverture Les caisses populaires facilitent l'accès des productrices et transformatrices de niébé aux crédits

Qu'est ce qu'une plateforme d'innovation ?

Le concept de plateforme d'innovation se réfère à un ensemble de parties prenantes liées par des intérêts communs autour d'une problématique donnée, d'un défi ou d'une opportunité en vue d'améliorer les performances d'une filière au profit des différents acteurs.

La plateforme d'innovation peut être comprise comme une collaboration entre plusieurs acteurs/actrices (producteurs/productrices, chercheurs, structures d'appui-conseil, institutions financières, autorités locales, chefs coutumiers, projets et programmes, médias...) pour stimuler et soutenir le développement d'une filière agricole.

Ci-contre La plateforme d'innovation permet l'établissement de relations solides et de confiance entre les acteurs de la microfinance et les productrices



Typologie des acteurs

Les acteurs ayant contribué à cet accroissement de revenus sont segmentés en trois catégories : les acteurs du changement (instituts de recherche, services d'appui-conseil, décideurs politiques, chefs coutumiers, médias), les catalyseurs du changement (projets et programmes de développement, institutions de microfinance, structures d'achat) et les bénéficiaires du changement (organisation des productrices porteuse de la plateforme d'innovation). Ces acteurs ont joué un rôle complémentaire dans la conduite des activités. Ainsi, l'Institut de l'environnement et de recherches agricoles (INERA) et l'Institut de recherche en sciences appliquée et technologies (RSAT) ont proposé les technologies à adopter et assuré les formations relatives à ces dernières. La Direction générale des productions végétales (DGPV) a identifié et proposé les technologies à adopter, et capitalisé les acquis au profit du système de vulgarisation et d'appui-conseil agricole au niveau national. Les décideurs politiques et administratifs, parmi lesquels le Haut-commissaire (la plus haute autorité administrative au niveau provincial), ont contribué à la sensibilisation des acteurs politiques (députés, maires, élus locaux...) et à la résolution des problèmes. Les chefs de villages ont quant à eux aidé à la sensibilisation des populations sur les questions susceptibles d'entraver la bonne marche de la plateforme et mené des plaidoyers pour l'accès des femmes aux terres cultivables et de plus grande superficie. Les radios locales ont assuré la diffusion de l'information sur la plateforme et les activités en direction du public au niveau local et national. Le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO)/Burkina a apporté son appui financier et technique aux activités de la plateforme et assuré, en collaboration avec le comité technique de gestion de la plateforme d'innovation, le suivi et la capitalisation des acquis. Les caisses populaires facilitent l'accès des productrices et transformatrices de niébé aux crédits. La Société nationale de gestion de sécurité alimentaire (SONAGESS) assure l'achat et le stockage du niébé. Enfin, l'UPFN a proposé plusieurs innovations, animé l'ensemble du groupe des producteurs et productrices engagés à adopter des

technologies et assuré, en collaboration avec le PPAAO, le rapportage des activités.

Méthodologie

Pour rendre effective et fonctionnelle la plateforme d'innovation sur le niébé, trois étapes importantes ont été conduites : i) identification des acteurs, des rôles respectifs et diagnostic des contraintes ; ii) analyse et validation des actions à conduire en vue de lever les contraintes ; iii) développement sur le terrain des actions validées par les acteurs.

Des résultats positifs

Les activités menées dans le cadre de la plateforme d'innovation se sont décomposées en quatre grands volets qui ont tous conduit à des résultats positifs. Cinq nouvelles variétés de niébé à haut rendement ont été introduites au sein de la plateforme d'innovation. Les productrices ont adopté et diffusé, à travers des visites commentées, ces variétés qui produisent en moyenne 800 kg/ha en 60 jours contre 500 kg/ha en 90 jours pour les anciennes variétés. « Ces variétés sont appréciées par les productrices grâce à leur haut rendement, leur cycle court, leurs gros grains et la couleur blanche des grains, » atteste la présidente de l'UPFN et présidente de la plateforme d'innovation, Awa Ouédraogo.

Dans plusieurs villages, des chefs coutumiers ont mené des plaidoyers en vue de faciliter l'accès des femmes aux terres cultivables et de plus grandes superficies. Grâce à cet engagement, les superficies octroyées à ces dernières ont atteint dans certains villages trois ha alors qu'elles ne disposaient que de 0,5 ha auparavant. C'est notamment le cas du village de Yalka, dans la commune de Kongoussi, et des villages de Rouko, Gankaré, Sabcè et Guibaré.

Des partenariats ont été mis en place avec des institutions de microfinance, ce qui a permis d'accorder 200 millions FCFA de crédit à 800 membres de la plateforme d'innovation en 2016 contre 75 millions FCFA avant sa mise en place. « Notre participation aux visites commentées sur les parcelles de production du niébé nous a convaincus de la qualité du travail et des rendements possibles, nous encourageant ainsi à augmenter les crédits accordés aux femmes pour la production du niébé, » reconnaît Aminata Cissé, responsable de la Caisse populaire de Kongoussi (chef-lieu de la province du Bam).

Enfin, le circuit de commercialisation avec la SONAGESS s'est amélioré et renforcé : 465 t de niébé ont été vendues en 2016 pour un montant de 120 millions FCFA contre des ventes moyennes annuelles de 280 t pour un montant 72 millions FCFA avant la mise en place de la plateforme d'innovation. « J'ai réalisé, en 2016, un bénéfice de 665 000 FCFA après la

Les productrices ont adopté ces variétés qui produisent en moyenne 800 kg/ha en 60 jours contre 500 kg/ha en 90 jours pour les anciennes variétés.

vente à la SONAGESS de 5 400 kg de niébé, affirme Bibata Gansoré, 52 ans, productrice dans la province du Bam, mariée et mère de six enfants. Le bénéfice a servi à payer des vivres, se soigner, payer la scolarité des enfants et contribuer au bon fonctionnement de la plateforme d'innovation. »

Les facteurs de succès

Ces résultats probants ont été obtenus grâce à la conjugaison d'une série de facteurs. En premier lieu, l'engagement de l'Union porteuse de la plateforme d'innovation a été crucial. Une union bien structurée, dynamique, avec un partenariat diversifié et disposant d'animateurs endogènes servant de relais pour l'encadrement des productrices.

Deuxièmement, la résolution des conflits s'est faite de façon endogène. Ce fut notamment le cas pour l'harmonisation des prix de vente du niébé : des échanges entre les acteurs de la production ont permis de s'accorder sur les prix à pratiquer. Cela a conduit à l'utilisation d'outils conventionnels de mesure. L'organisation de collectes communes et l'acheminement groupé des productions vers la SONAGESS et les sites de foires et marchés du niébé ont permis de résoudre les problèmes liés au transport. Quant aux difficultés d'obtention de terres cultivables et de plus grande superficie aux femmes pour la production de niébé, elles ont été surmontées



Ci-contre Bibata Gansoré, productrice de niébé à Kongoussi

grâce à la concertation entre les acteurs, les chefs de terre et les chefs coutumiers.

Troisième facteur, l'existence d'une instance de gouvernance et de mobilisation des ressources. En effet, les acteurs ont mis en place un comité technique de gestion composé d'un président, d'un secrétaire général, d'un trésorier, d'un chargé de suivi évaluation et d'un chargé de communication, pour faciliter la gouvernance et l'animation de la plateforme d'innovation.

La plateforme d'innovation permet l'établissement de relations solides et de confiance entre les acteurs de la microfinance et les productrices, ce qui a contribué à accroître le montant des crédits accordés aux membres. En outre, le contrat d'achat entre la SONAGESS et la plateforme d'innovation garantit la commercialisation de la production.

Ci-contre Les productrices ont adopté et diffusé des variétés qui produisent en moyenne 800 kg/hectare en 60 jours

En dépit des succès enregistrés, des défis restent à relever pour rendre la plateforme d'innovation plus performante. Il s'agit, entre autres, d'accroître la production pour répondre à une demande de plus en plus croissante, de renforcer les capacités techniques et financières des acteurs de la chaîne de valeur niébé, mais aussi de renforcer la capacité des membres de la plateforme d'innovation à l'utilisation des outils de gestion.

Une reconnaissance régionale

En novembre 2015, la plateforme d'innovation du niébé a obtenu le prix de la meilleure plateforme d'innovation de l'Afrique de l'Ouest décerné à Dakar par le Conseil ouest et centre africain pour la Recherche et le développement agricoles (CORAF/WECARD) en collaboration avec la Banque mondiale. La récompense de 6 millions FCFA a permis de financer la construction d'un magasin de stockage de niébé de 100 t à Kongoussi (chef-lieu de la province du Bam). La construction de ce magasin marque ainsi la volonté affichée des acteurs de la plateforme d'innovation d'inscrire leur action dans la durée.

La reproductibilité et le passage à l'échelle de cette expérience se sont manifestés à travers la mise en place de plateformes d'innovation dans d'autres filières, en l'occurrence le riz, la mangue, le karité et la tomate. Le prix obtenu à Dakar a par ailleurs fortement accru la notoriété de la plateforme d'innovation. Ainsi, de nombreux partenaires de la sous-région (Bénin, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Mali, Niger et Sénégal) sont venus en voyage d'études pour s'inspirer du modèle burkinabé.



Conclusion

Initiée par le PPAAO, l'expérience de la plateforme d'innovation sur le niébé menée au Burkina Faso montre la pertinence de ce type de structures dans la diffusion et l'adoption à grande échelle de technologies agricoles éprouvées, capables d'engendrer des gains significatifs pour les utilisateurs. La plateforme d'innovation constitue un outil efficace pour régler les problèmes socio-économiques et institutionnels auxquels sont confrontés les acteurs des filières et leur permet de réaliser des économies d'échelle, en mutualisant les coûts de production et de commercialisation, et d'accéder à un marché porteur.

« *La plateforme d'innovation, en favorisant l'accroissement des revenus des productrices de niébé, contribue à améliorer de façon significative les conditions de vie de plusieurs ménages,* » constate la présidente Awa Ouédraogo, fière du chemin parcouru.



Adama Savadogo est spécialiste en communication participative pour le développement. Il participe au Programme d'appui aux filières agro-sylvo-pastorales (PAFASP) et au Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO).
vadgoo@yahoo.fr

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

Pays : Burkina Faso
Région : Afrique de l'Ouest
Date de publication : Mars 2019
Mots clés : plateforme d'innovation, chaîne de valeur agroalimentaire, innovation agricole

LES TRANSFORMATRICES BURKINABÉES REMETTENT LE FONIO AU GOÛT DU JOUR

Jean Bosco Dibouloni



Ce document décrit les principales actions conduites par Afrique Verte Burkina Faso depuis 2009 pour la relance de la consommation du fonio. Il présente les innovations opérées par les transformatrices de céréales pour permettre au fonio de gagner en notoriété auprès des ménages urbains et d'être accepté dans les supermarchés et les restaurants.

Couverture La qualité et la disponibilité des produits issus de la transformation du fonio ont été améliorées

Le Burkina Faso possède l'un des taux de croissance démographique les plus élevés au monde (3,16 % par an) et fait face à de nombreux défis pour assurer sa sécurité alimentaire et nutritionnelle. Les deux plus grandes villes du pays, la capitale Ouagadougou et Bobo-Dioulasso, voient leur population croître de manière exponentielle. En effet, Ouagadougou dépasse les 2,6 millions d'habitants et sa croissance démographique annuelle est de 7,2 %, tandis que la population de Bobo-Dioulasso atteint 1,2 million d'habitants avec une croissance annuelle de plus de 11 %. Un des principaux défis posés par cette croissance est l'approvisionnement alimentaire des populations.

Dans la plupart des pays, l'urbanisation s'accompagne d'une augmentation des importations alimentaires et d'une évolution des habitudes et styles alimentaires avec une demande croissante en produits transformés, plus rapides et faciles à préparer. Le Burkina Faso n'échappe pas à cette règle, car le développement de ses villes s'est accompagné de l'importation massive de céréales, à la base de l'alimentation de sa population. Pendant que les importations du riz et de blé augmentent, la production et la consommation de certaines céréales traditionnelles régressent de manière drastique.

C'est le cas du fonio burkinabé, cultivé depuis des millénaires en Afrique de l'Ouest et dont la production a chuté au point de craindre sa disparition dans les

exploitations agricoles familiales. De 26 000 t en 2009, elle est en effet passée à 14 000 t en 2016, soit une baisse de 44 % (FAOSTAT). Cela s'explique en partie par la complexité de cette production et de la transformation du fonio, qui exigent des précautions et des équipements spécifiques. Pourtant, la culture du fonio est adaptée aux sols pauvres des pays du Sahel. Il est aussi très intéressant du point de vue diététique grâce à sa richesse en nutriments et en acides aminés. Pour relancer la consommation de cette céréale ancestrale, Afrique Verte Burkina s'est associée au génie des femmes transformatrices et s'est basée sur les besoins des populations urbaines et la qualité du produit fini.

Relancer la consommation du fonio en ville

Les actions d'Afrique Verte dans la filière fonio ont consisté à relancer la consommation du fonio dans les marchés urbains dominés par un fonio de qualité médiocre décrié pour la présence de grains de sable et pour un emballage jugé peu attractif. Elle a œuvré à positionner le fonio comme une source complémentaire de céréales pouvant contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle au Burkina Faso. Plusieurs acteurs ont été impliqués dans la réalisation de ces actions ; des acteurs directs (fournisseurs de semences, producteurs, transformatrices et consommateurs) et des acteurs

Afrique Verte a innové dans sa stratégie en pariant non seulement sur le fonio, mais aussi sur les microentreprises de transformation domestiques détenues par des femmes.

« J'ai commencé avec 60 kg de fonio traité par mois en 2009 pour arriver à un rythme de 100 kg par mois en 2017. En 2009, mes ventes se limitaient aux portes des services de la ville de Bobo Dioulasso. Avec le temps, j'ai appris à diversifier mes clients. Je vends maintenant aux supermarchés, aux ménages et aux restaurants. Mon rayon de distribution s'étend de Bobo Dioulasso à Ouagadougou et même à Bouaké, en Côte d'Ivoire. De nos jours, le fonio est connu et beaucoup de gens en consomment, notamment parce que nous avons fait les efforts nécessaires en rendant le fonio plus propre. »

Madame Lamomoya Sanou, transformatrice de Bobo Dioulasso

indirects (fournisseurs de services de transport, d'énergie pour la cuisson du fonio et le décortiquage, d'emballages, de maintenance des équipements, etc.). Citons également les supports de la chaîne de valeurs fonio, composés des services techniques de l'Etat, des différentes associations de défense des consommateurs et de la recherche.

La poursuite des objectifs visés par Afrique Verte Burkina s'est articulée autour de plusieurs actions :

- la réalisation d'études de marché visant à comprendre la demande urbaine et les obstacles rencontrés à la pénétration du fonio dans la vie des consommateurs résidant en ville ;
- la réalisation de tests de démonstration des nouveaux équipements de nettoyage de fonio et le séchage avec les transformatrices ;
- le renforcement des capacités des femmes transformatrices sur l'hygiène et la qualité, le marketing et les techniques d'étiquetages ;
- l'organisation d'ateliers de contractualisation entre producteurs et transformatrices pour faciliter l'accès au fonio ;
- la stimulation des femmes urbaines et rurales à la transformation du fonio ;
- la promotion de nouvelles technologies de décortiquage du fonio associant les équipementiers et les structures de recherche nationales ;
- l'analyse périodique de la qualité du fonio issu des unités de transformation artisanales dans des laboratoires agréés ;
- l'organisation de journées de dégustation réunissant des ménages, des consommateurs urbains et des leaders d'opinion ;
- la facilitation de la participation des femmes transformatrices aux foires et salons autour des produits agricoles au Burkina Faso et à l'étranger ;
- la facilitation de l'accès aux crédits pour les femmes transformatrices.

Ces activités sont menées à bien grâce au dispositif technique et organisationnel efficace développé par Afrique Verte, qui comprend une coordination technique avec des animatrices d'appui. Cette équipe permanente est renforcée par des experts en qualité et en finance.

Quand le fonio redevient populaire auprès des citadins

Les actions conduites par Afrique Verte Burkina depuis une décennie pour augmenter la consommation du fonio au Burkina Faso, particulièrement en milieu urbain, ont permis d'obtenir la multiplication des unités de décortiquage de fonio. Quatre décortiqueuses



Ci-dessus Les actions conduites par Afrique Verte ont inclus la réalisation d'études, l'organisation d'ateliers et la promotion de nouvelles technologies

de fonio ont été installées dans les localités de Bobo, Kouroum, Moussodougou et de Wolonkoto, rendant le travail moins pénible et plus rapide.

La qualité et la disponibilité des produits issus de la transformation du fonio ont été améliorées. Les distributeurs rencontrés dans les villes de Ouagadougou et de Bobo sont enthousiastes sur la qualité et la présentation du fonio proposé par les femmes transformatrices appuyées par APROSSA. Ils attestent que les acheteurs urbains ont une meilleure appréciation du fonio qu'auparavant. Dans certains points de vente, il est même placé dans les mêmes rayons que les couscous importés.

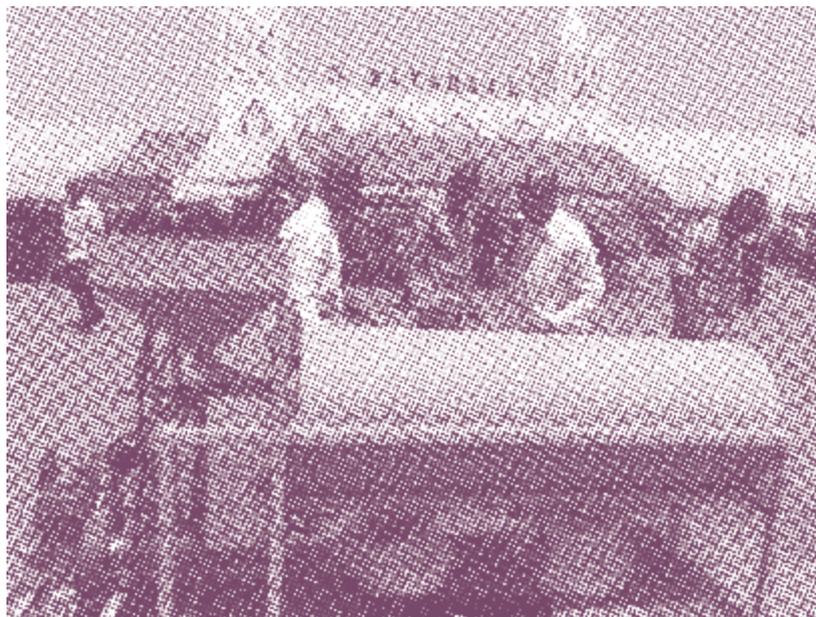
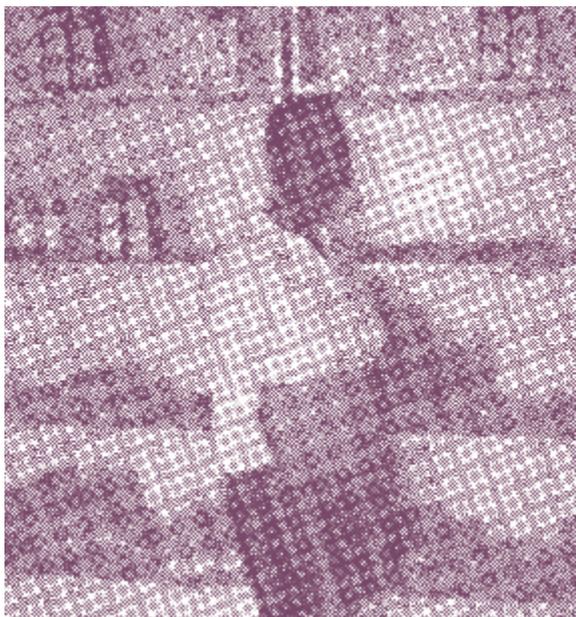
En quelques années, le fonio est donc devenu plus populaire auprès des consommateurs. Celui proposé par les transformatrices appuyées par Afrique Verte se rencontre désormais plus facilement dans les boutiques des stations-services, les supermarchés, les restaurants et les hôtels des grandes villes du Burkina Faso comme Ouagadougou, Bobo Dioulasso, Banfora, ou Gaoua pour le plus grand bonheur des consommateurs, des producteurs ruraux et bien sûr des principales concernées. Cette popularisation du fonio leur a en effet permis d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie, comme en témoigne Madame Catherine Gnoula, transformatrice résidant à Bobo Dioulasso : « D'un prix de vente de 800 FCFA le kg, mon fonio est passé à 1 100 FCFA. Mes ventes annuelles sont passées de 420 kg par an à 7 500 kg en 2017. Je prévois de vendre 9 000 kg en 2018. En 2008, mon chiffre d'affaires était de 336 000 FCFA et en 2017, ce chiffre était de 8,25 millions FCFA. » Madame Gnoula est aujourd'hui une femme entrepreneur qui va à la conquête des clients. Elle a cessé de faire le « porte en porte » des bâtiments de l'administration publique. Désormais, elle vend son fonio à Bobo, mais aussi à Banfora, à Gaoua et

Houndé, deux villes minières, et même en Côte d'Ivoire. Selon elle, la demande aujourd'hui est telle qu'il est difficile de la satisfaire. « Pour arriver à cette situation, nous avons écouté et accepté de corriger certaines imperfections, affirme-t-elle. Nous avons remplacé les étiquettes noires et blanches par des étiquettes présentant des formes colorées, et nous avons adopté des emballages alimentaires. »

Si le fonio est redevenu populaire, les consommateurs se plaignent désormais de son coût jugé trop élevé, qui l'apparente à un produit de luxe. L'absence de fournisseurs d'emballages appropriés et à coût réduit freine également une pénétration plus rapide du fonio dans les rayons des magasins. Aux questions de technologies s'est ajoutée l'absence d'une structure faitière nationale et d'une politique nationale d'appui au fonio, ce qui réduit la visibilité du produit auprès des partenaires techniques et financiers du Burkina Faso dans l'espace sahélien. L'absence de soutien financier conséquent des banques et institutions de microfinance ne favorise pas non plus le développement optimal de la transformation.

Les femmes transformatrices de fonio, le pari gagnant

Afrique Verte a innové dans sa stratégie en pariant non seulement sur le fonio, mais aussi sur les microentreprises de transformation domestiques détenues par des femmes. Les politiques d'accompagnement sont habituellement tournées vers des produits de grande consommation et des organisations de grande taille. La diffusion des technologies de décorticage grâce à l'établissement de relations entre les transformatrices et les équipementiers agréés, deux acteurs qui se faisaient face sans jamais se parler, a également constitué une



innovation. L'organisation des femmes au sein d'un réseau actif de transformatrices à Bobo Dioulasso, Banfora, Ouaga, avec un apprentissage entre pairs, une solidarité et une émulation, et assurant le lien entre les producteurs de fonio et le marché, a permis d'aboutir à des résultats plus rapidement que prévu.

Comme le montre le témoignage de Madame Gnoula, les femmes transformatrices ont su intégrer les exigences des consommateurs urbains en termes d'hygiène et d'emballage. Elles ont prouvé qu'elles pouvaient, avec de petits outils et de la rigueur, proposer des produits adaptés à la demande. La capacité de ces femmes pourtant peu instruites à opérer des innovations complexes et à s'inscrire dans une logique de mobilisation de crédits pour propulser les affaires a aussi constitué un facteur de réussite des actions entreprises. Soulignons toutefois que s'il est utile de prendre en compte les suggestions des consommateurs pour offrir des produits de qualité, les distributeurs jouent également un rôle clé dans le succès de l'augmentation de la consommation de ces produits dans les marchés urbains. Ils méritent d'être associés aux stratégies de commercialisation dès le départ.



Jean Bosco Dibouloni a été responsable technique d'un projet d'appui aux filières fonio et sésame dans les régions des Hauts-Bassins et des Cascades au Burkina Faso entre 2013 et 2015. Il est aujourd'hui expert en chaîne des valeurs agricoles.
diboulonijeanbosco@yahoo.fr

Ci-dessus Afrique Verte a innové dans sa stratégie sur les microentreprises de transformation domestiques détenues par des femmes

LE SÉSAME AU NIGER: D'UNE CULTURE DE CASE À UNE CULTURE DE RENTE

Ibrahim Nouhou



L'appui aux femmes membres de l'Union Sirba Bonkaney, mené par la Fédération des coopératives maraîchères du Niger et ses partenaires, leur a permis d'être mieux structurées et de renforcer leurs capacités organisationnelles et techniques en matière de transformation du sésame. L'initiative a apporté une augmentation significative des rendements du sésame et des revenus des transformatrices.

Il y a à peine deux décennies, la culture du sésame se pratiquait autour des cases et ne servait qu'à générer quelques maigres revenus aux ménages vulnérables. Pour l'essentiel, les productions étaient destinées à la consommation domestique, principalement sous forme de condiments pour assaisonner les sauces. La superficie moyenne par producteur (0,1 ha) était extrêmement faible et ne permettait guère de couvrir que les besoins de la famille.

Entre 2002 et 2012, avec l'appui de l'ONG Catholic Relief Services (CRS Niger) et du département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) à travers la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya), les unions des zones de la Sirba et de Gothèye se sont positionnées sur la filière sésame au Niger. Deux nouvelles variétés (le sésame blanc du Soudan et le sésame S42) introduites pour leur précocité et leur rendement élevé ont trouvé une place de choix à côté du sésame bigarré nommé « Sirba » qui était la seule variété cultivée dans la zone. Les techniques de production se sont améliorées et la commercialisation a été progressivement mieux organisée au sein des unions. La production du sésame a également augmenté avec une nette amélioration des rendements, passant de 150 kg à plus de 500 kg/ha.

Actuellement, cette production mobilise 82 % de femmes contre seulement 18 % d'hommes, qui exploitent respectivement une moyenne de 0,63 ha

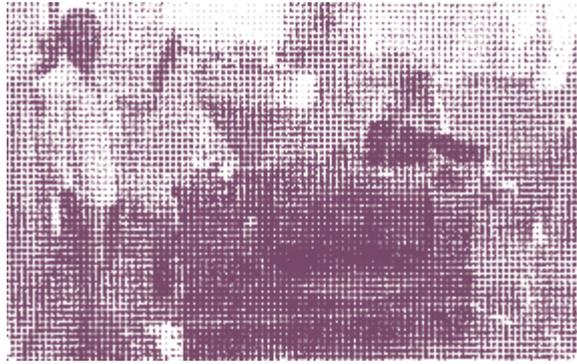


Couverture Un champ de sésame

Ci-contre Grâce à la production et la commercialisation de l'huile de sésame, le revenu des transformatrices a augmenté de façon substantielle

et 1,13 ha. La production annuelle de sésame dans la commune de Gothèye était estimée à 300 t en 2012. Une étude récente conduite par la FCMN Niya (mars 2015) a démontré que le sésame grain ou transformé en huile constitue une source fiable de revenus pour les ménages, et particulièrement pour les femmes qui sont les principales productrices et transformatrices. Le sésame grain permet aussi une amélioration qualitative de l'alimentation des populations grâce à sa teneur importante en protéines (25 %) et sa richesse en vitamines et micronutriments (vitamines A, E...), ainsi que la qualité nutritionnelle et les vertus médicinales de son huile. Sa valorisation par la transformation est donc susceptible d'apporter des revenus plus élevés aux femmes, tout en créant des emplois dans de petites unités de transformation. De telles unités existent déjà de façon embryonnaire, mais sont confrontées à de

Ci-contre Une machine d'extraction. Pour approvisionner les machines d'extraction de sésame de façon régulière, il faut produire plus et mieux



nombreuses difficultés, notamment la faible organisation des transformatrices, le manque de connaissances quant aux normes d'hygiène et aux exigences de qualité des consommateurs urbains et les sous-équipements.

Appui à la structuration de l'Union Sirba Bonkaney

L'un des principaux piliers du développement du monde rural est l'organisation des producteurs en entreprises privées selon leur domaine d'activité. Cela ne peut se faire sans la mobilisation de ces derniers et une réelle volonté de se structurer en organisations paysannes. C'est pourquoi la Fédération des coopératives maraîchères du Niger, avec le soutien de ses partenaires financiers CRS-Niger et Oxfam Novib, a appuyé les femmes membres de l'Union Sirba Bonkaney afin de les aider à mieux se structurer et renforcer leurs capacités organisationnelles et techniques pour parvenir à alimenter des unités de transformation du sésame en quantité et en qualité suffisantes.

1. La professionnalisation des productrices et transformatrices. Cet appui a tout d'abord consisté à renforcer la structuration des productrices et transformatrices membres de l'Union Sirba Bonkaney. À cet effet, des missions d'information et de sensibilisation ont été effectuées par la Fédération au niveau du bassin de production du sésame de la commune rurale de Gothèye en vue d'amener les femmes à mieux s'imprégner non seulement des avantages de la vie associative mais surtout de l'importance de se structurer en coopératives puis en unions des coopératives. Ensuite, une série de formation sur la vie associative, l'itinéraire technique de production de sésame avec un focus sur les méthodes biologiques, la gestion et le marketing ou les techniques de production d'huile selon les règles d'hygiène ont été organisées, ainsi que des voyages d'échanges d'expériences pour renforcer les capacités organisationnelles et techniques des productrices et transformatrices.

2. Le renforcement des capacités de production. Pour approvisionner les machines d'extraction de sésame de façon régulière, il faut produire plus et mieux. C'est pourquoi un fonds de préfinancement d'intrants a été mis en place pour servir des intrants agricoles de qualité. Ces intrants sont mis en place en début de campagne et remboursés à la récolte sur la base d'un contrat formel entre les membres et l'Union. Les femmes ont également été dotées d'un kit de matériel agricole composé de 10 unités de cultures attelées (UCA) et 10 motopompes servant d'irrigation d'appoint pour faciliter les activités de production. La gestion du matériel est assurée par un comité mis en place à cet effet. Il est principalement utilisé dans les champs collectifs et champs écoles par les experts paysans sous la responsabilité du comité de gestion. Une convention de collaboration avec la Direction départementale de l'Agriculture de la commune de Gothèye est élaborée dans le cadre de l'encadrement des producteurs. Elle comprend des activités de suivi, des formations pratiques et la conduite des champs écoles paysans. La planification des activités et le budget nécessaire pour leur mise en œuvre ont été clairement définis dans la convention de collaboration.

3. Le renforcement de capacités de mise en marché. Après la structuration et le renforcement des capacités de production, les femmes membres de l'Union Sirba Bonkaney ont été dotées de deux magasins de stockage de sésame d'une capacité de 40 t chacun et de deux unités de transformation du sésame composées de quatre machines performantes d'une capacité de quatre t par jour. Il est important de souligner qu'un comité de gestion des machines a été mis en place et est chargé de gérer de façon durable l'investissement réalisé. À cet effet, le comité s'est doté d'un règlement intérieur de gestion et a instauré un mécanisme de pérennisation avec l'application de prix différenciés (selon que l'on soit membre ou non) à payer pour chaque usage de la machine. Les fonds collectés permettent de rémunérer les meuniers et assurent la prise en charge par les bénéficiaires des frais de réparation et de maintenance des extracteurs et à terme l'acquisition de nouvelles machines. Par ailleurs, la vente de l'huile de sésame est facilitée par la mise en place d'un point de vente au niveau du siège de la FCMN-Niya. Le design de l'emballage constitue un aspect important du marketing, qui permet de donner plus de valeur au produit. C'est pour cela qu'une attention particulière a été portée sur ce point. Aussi, la production d'huile et ses dérivés a été régulièrement soumise au contrôle de vérification des normes. Enfin, la production de l'huile de sésame et ses dérivés nécessite la disponibilité de la matière première. Ainsi, pour faciliter la constitution d'un stock et l'approvisionnement régulier des

D'une culture de case, le sésame est passé à une culture de rente, qui contribue aujourd'hui à l'économie et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle de la communauté bénéficiaire.

« Je m'appelle Ramatou Adamou, je suis mariée et mère de trois enfants. Je suis transformatrice et membre de la coopérative Soudji de Garbey Kourou qui est membre de l'Union Sirba Bonkaney, bénéficiaire et porteuse de l'initiative. J'avoue que ma vie a changé grâce à la coopérative qui m'a permis d'acquérir une expertise technique en matière de production et de transformation du sésame. Grâce à mon activité de transformation, j'ai pu augmenter et diversifier mes revenus, ce qui m'a permis d'avoir trois bœufs alors que je n'avais même pas une poule auparavant. »

Madame Ramatou Adamou, transformatrice de sésame à Garbey Kourou.

transformatrices, celles-ci se sont orientées vers la SIDI (Solidarité internationale pour le développement et l'investissement) qui leur a facilité l'octroi d'un crédit d'un montant de six millions FCFA pour l'achat de 30 t de sésame grain dans le cadre de cette activité.

Il est important de rappeler que la mise en œuvre efficace de l'initiative a été facilitée par les acteurs suivants : i) l'Union Sirba Bonkaney, bénéficiaire et porteuse de l'initiative ; ii) la Fédération des coopératives maraîchères du Niger, facilitatrice et assistante technique de l'initiative ; iii) SIDI, pour l'octroi de crédit via la FCMN-Niya ; iv) la direction départementale de l'Agriculture de Gothèye, pour assurer l'encadrement et le suivi des producteurs ; v) la faculté d'Agronomie de l'université Abdou Moumouni de Niamey, par la mise en place d'un stagiaire nutritionniste et technologue dans le cadre d'une recherche sur un produit à base de sésame ; vi) Oxfam Novib, pour le soutien financier et l'assistance technique à la mise en œuvre de l'initiative.

Une augmentation des rendements du sésame et des revenus des transformatrices

Malgré les difficultés rencontrées lors de la mise en œuvre de l'initiative (faible réceptivité des femmes à l'innovation, sécheresses, attaques de parasites, problème de commercialisation de l'huile du sésame), le processus de structuration des femmes autour de la transformation du sésame a induit plusieurs résultats et impacts positifs.

En premier lieu, l'Union Sirba Bonkaney s'est bien structurée avec cinq coopératives dotées d'un fort esprit d'entrepreneuriat. L'expérience a stimulé les initiatives d'autopromotion et les différentes activités d'information et de sensibilisation, d'appui-conseil et de formation. Par ailleurs, la formalisation de contrats d'affaires entre l'Union et ses membres d'une part, l'union et SIDI d'autre part, sont porteuses d'une nouvelle ère de transformation des coopératives vers des entreprises agricoles. Ce développement de l'esprit entrepreneurial dans toutes les activités des femmes a été maintenu sur toute la durée de l'initiative et au-delà en conformité avec les orientations économiques de la FCMN insufflées au niveau de toutes les coopératives membres.

La dynamisation des actions collectives (regroupement des femmes sur les sites collectifs de production, commandes groupées d'intrants, commercialisation collective, transformation du sésame au niveau des unités de transformation) fait aussi partie de la culture de construction de la dynamique paysanne portée par la FCMN. Toutes les actions initiées par les femmes dans le cadre de l'initiative se sont donc inscrites dans cette logique.

La combinaison des différents appuis et renforcements des capacités des femmes a permis l'augmentation du rendement du sésame, qui est passé de 380 kg à 600 kg/ha durant la période d'intervention, soit une augmentation de 58 %. Ces appuis et renforcements de capacités ont été la mise à disposition des intrants de qualité (semences, engrais...), l'organisation de formations sur les techniques de production et post-récolte et surtout à la mise en place des champs écoles paysans (CEP), véritables lieux d'apprentissage des innovations agricoles.

Le processus a également permis de dynamiser l'activité de transformation, l'acquisition de machines performantes ayant entraîné une amélioration des conditions de travail des femmes. En effet, une des machines permet de transformer le sésame brut en huile en un temps record (1000 l/jour). En outre, les transformatrices ont été amplement formées sur les techniques de transformation, de respect des règles d'hygiène et de conditionnement. La combinaison de ces appuis a ainsi permis de valoriser l'huile de sésame.

Grâce à la production et la commercialisation de l'huile de sésame et de ses dérivés, le revenu des transformatrices a augmenté de façon substantielle ; il est passé de 1,5 million FCFA en 2015 (situation de référence) à 2,5 millions FCFA en 2016, soit un accroissement de 67 %.

Enfin, l'initiative a conduit au développement de partenariats. Elle a facilité la mise en relation de la FCMN avec les institutions académiques, sanitaires et les industries agroalimentaires. Par exemple, la FCMN a accueilli une étudiante de l'université de Niamey dans le cadre d'un mémoire de recherche sur la nutrition. Les premiers résultats de ses travaux, qui portaient sur la détermination de la valeur nutritive de la pâte de sésame enrichie, sont déjà disponibles.

D'une culture de case à une culture de rente

L'appui à la professionnalisation des femmes dans leur activité, la mise en place de machines performantes permettant de transformer le sésame en un temps record, la production du sésame en irrigué avec maîtrise totale de l'eau, ou encore la diversification des produits dérivés du sésame (et donc des sources de revenus des transformatrices) ont constitué des innovations dans la démarche de structuration adoptée par la FCMN et ses partenaires.

D'une culture de case, le sésame est passé à une culture de rente, qui contribue aujourd'hui fortement à l'économie et à la sécurité alimentaire et nutritionnelle de la communauté bénéficiaire et au-delà. Ceci a été rendu possible par la combinaison de plusieurs facteurs : un engagement fort de l'ensemble des acteurs et leur appropriation du processus ; une collaboration franche entre les différentes parties prenantes que sont les bénéficiaires (Union), les comités de gestion (UCA et unités de transformation), la FCMN, la Direction départementale de l'Agriculture de Gothèye, Oxfam Novib et la SIDI ; une contractualisation à tous les niveaux (Union-Groupements-Producteurs-Transformatrices, Union-comités de gestion, Union avec FCMN, FCMN-SIDI et FCMN avec DDA) ; et l'existence de variétés de sésame à haute teneur en huile et à hautes valeurs productives.

En conclusion, nous pouvons dire qu'une bonne structuration des acteurs (femmes) facilite le succès de l'initiative et que le niveau d'engagement et de mobilisation des acteurs externes est un pilier important dans la mise en œuvre de l'expérience. La prise en charge anticipée des grands risques internes et externes (naturels, organisationnels, économiques et stratégiques) est également un élément clé de la réussite et de la durabilité de l'initiative.



Ibrahim Nouhou est technicien pour FCMN-NIYA (section de Tillabéry)
brahnouhou@yahoo.fr

LA FORTIFICATION DE LA FARINE DE MIL POUR LUTTER CONTRE LA MALNUTRITION

Mariama Oumarou



Les activités du groupement Wafakay, dans la commune de Téra à l'ouest du Niger, se résument à la commercialisation des céréales, au petit commerce et à l'embouche de petits ruminants. Ce groupement essentiellement constitué de femmes est membre de l'union Harey Ban, dont l'objectif est d'améliorer les conditions de vie des femmes et des enfants à travers des activités génératrices de revenu. À ces activités s'ajoute désormais la fortification d'un aliment traditionnellement consommé au Niger : le mil.

Couverture Le nettoyage du mil

Ci-dessous Le vice-maire de Téra : « Le plan de développement communal a pris en compte les actions d'appui des femmes dans les activités génératrices de revenus »

Le Niger enregistre un taux de malnutrition aigüe globale de 14,8 % selon l'OCHA (Bureau de la coordination des affaires humanitaires 2014, 2015 et 2016), ce qui est assez proche du seuil d'urgence de 15 % défini par l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et dépasse de loin son seuil d'alerte de 10 %. Les enfants sont particulièrement touchés par ce fléau. L'alimentation qu'ils reçoivent est trop pauvre en protéines, vitamines et micronutriments (tels que le fer, l'acide folique et le zinc) pour couvrir leurs besoins nutritionnels journaliers. Une situation contre laquelle se battent de nombreux acteurs de la santé publique et de la nutrition.

Parmi les solutions existantes, la fortification ou enrichissement en minéraux et vitamines des aliments comme les farines céréaliers (mil, sorgho) permet à la fois d'agir efficacement contre les carences et de valoriser les productions locales. Toutefois, l'absence d'investissement initial, les difficultés d'accès au crédit et la méconnaissance des techniques de production constituent des contraintes majeures.

L'accompagnement des femmes du groupement Wafakay

À Téra, localité située à 170 km à l'ouest de Niamey, la capitale du Niger, la plupart des femmes vivent dans des conditions très difficiles marquées par de faibles revenus, un accès limité à l'éducation et aux services de santé et la

sous-alimentation des enfants. En dépit d'un esprit entrepreneurial avéré, elles doivent faire face à de nombreuses contraintes.

Le projet Dialogue politique concertée (DIAPOCO), qui a démarré en mars 2016 et se poursuit aujourd'hui, permet d'accompagner vingt femmes transformatrices du groupement Wafakay (« Entente », en langue Djerma), situé dans la commune de Téra, dans la production et la commercialisation locale du mil sous forme de farine enrichie. Ces femmes, qui rencontrent des difficultés pour mener à bien les activités du groupement en raison du manque de formation, de matières premières, d'équipement et de savoir-faire, bénéficient ainsi de l'appui de l'ONG AcSSA Afrique Verte Niger dont un des axes d'intervention est le renforcement des femmes rurales dans la transformation et la valorisation des céréales locales.

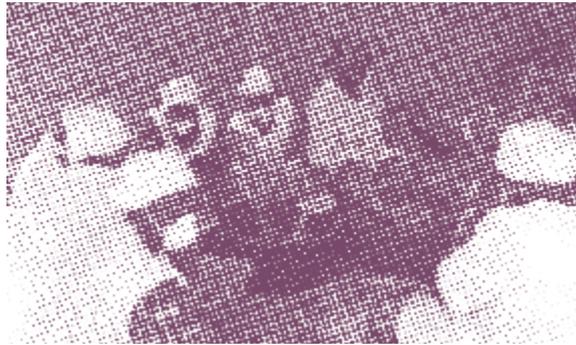


Comment obtient-on de la farine fortifiée?

La farine fortifiée est un mélange de farine (ici, l'aliment véhicule est le mil) et de prémix. Spécialement conçu pour la fortification des farines, ce prémix contient du fer (sous forme de sulfate de fer), du zinc (sous forme d'oxyde de zinc) et de l'acide folique sur support d'amidon de maïs. Pour la fabrication de la farine, le mil est nettoyé, puis décortiqué chez des meuniers. Il est ensuite lavé et séché avant d'être torréfié et réduit en farine dans un moulin. La farine fortifiée est réalisée avec des formules simples (pré-mélanges). Le pré-mélange m1 est composé de 10g de prémix et de 90g de farine de mil. Le pré-mélange m2 est composé de 20g de m1 auxquels l'on ajoute 80g de farine de mil. Ces dilutions successives permettent de diminuer la concentration de micronutriments dans le mélange final. Ainsi, le mélange m3 est constitué de 50g de m2 et 4 950g de farine de mil. La farine fortifiée obtenue est alors pesée et conditionnée dans des sachets de 500g afin d'être stockée avant d'être vendue.

Le projet DIAPOCO fait intervenir plusieurs acteurs :

- i) les membres de l'union et du groupement, pour la mise en œuvre des activités sur le terrain, l'organisation des femmes et la gestion du petit matériel ;
- ii) le centre de santé, pour la sensibilisation autour de la farine fortifiée afin de promouvoir sa consommation, le suivi et l'encadrement des femmes ;
- iii) des élus locaux fortement impliqués, pour l'intégration de l'initiative dans le plan de développement communal ;
- iv) des radios, pour mettre en œuvre la stratégie de communication visant à



Ci-contre Un des axes d'intervention est le renforcement des femmes rurales dans la transformation et la valorisation des céréales locales

partager les objectifs, les activités et les résultats de l'initiative avec une large communauté ; v) l'équipe technique d'AcSSA, pour l'appui technique, le conseil et l'accompagnement des bénéficiaires.

L'initiative a donné lieu à plusieurs actions parmi lesquelles une visite d'échange à Niamey de quatre membres du groupement Wafakay dans l'unité de transformation de la farine fortifiée où a été lancée l'expérience ; la restitution des échanges aux autres membres du groupement et de l'union, et l'expression des besoins en équipements ; une rencontre entre les responsables de la collectivité de Téra, du centre de santé et des radios ; les achats et la mise en place des équipements et des matières premières ; la formation *in situ* des vingt femmes du groupement (techniques de transformation de la farine fortifiée, préparation de la bouillie, vie associative, gestion des unités de transformation et techniques marketings).

Le groupement Wafakay a reçu une dotation initiale comprenant des produits bruts (3 t de mil et 3 kg de fortifiant), des équipements et matériels de travail (torréfacteur, farineuse, mélangeur, balance, thermosoudeuse, emballage, étiquette, marmites,

Le succès de cette nouvelle farine se mesure par son utilisation par un grand nombre d'habitants de la commune de Téra et des alentours, aussi bien pour lutter contre la malnutrition que pour faciliter le sevrage des enfants.

Témoignages

« Depuis l'installation de cette unité de fabrication de farine fortifiée, à travers les actions de promotion menées, les femmes des autres communes nous approchent pour obtenir un appui à la transformation. Le plan de développement communal a pris en compte les actions d'appui des femmes dans les activités génératrices de revenus. »

Soumana Idrissa, vice-maire de Téra

« Les équipements, les emballages et étiquettes mis à notre disposition en plus des formations reçues ont amélioré la qualité de la farine. Les femmes sont toutes conscientes et mobilisées sur le site de production, si bien que les ventes réalisées et l'entraide entre les membres du groupe ont permis d'améliorer nos conditions de vie et de subvenir aux besoins de la famille. »

Rouki Beïdou, transformatrice

« Mon enfant malnutri refusait de consommer la bouillie de farine jusqu'à ce qu'il goûte la bouillie à base de farine Hamniya, qu'il n'a plus rejetée jusqu'à guérison complète. Cela a été d'une grande aide pour nous, car depuis que mon enfant a commencé à la prendre il a recouvert sa santé. »

Salèye Ousséini, mère d'un enfant malnutri

couscoussières, foyers, louches, bassines, seaux, plaques de visibilité, etc.), ainsi que des formations sur plusieurs thématiques. Le coût total de cet appui s'élève à 4,152 millions FCFA.

Le succès de la nouvelle farine

Avant le projet DIAPOCO, les mères des enfants malnutris utilisaient des bouillies simples à base de céréales, et achetaient des produits industriels (tels que les produits Nutriset Plumpy'nut, lait F100 et F75) lorsque ceux-ci étaient disponibles, ce qui n'était pas toujours le cas. C'est de cette situation qu'est née l'idée de fabriquer sur place de la farine fortifiée à base de céréales locales. Aujourd'hui, le succès de cette nouvelle farine se mesure par son utilisation par un grand nombre d'habitants de la commune de Téra et des alentours, aussi bien pour lutter contre la malnutrition que pour faciliter le sevrage des enfants.

Ce succès est dû à plusieurs facteurs. Premièrement, l'implication forte de la commune dès le démarrage du projet et à toutes les étapes. L'initiative a été intégrée dans

la mise en œuvre du plan de développement communal comme stratégie de lutte contre la malnutrition et la pauvreté. Deuxièmement, un marketing adapté, avec une campagne de communication participative et inclusive. La diffusion d'émissions radios en langues locales (débat, interviews, témoignages, spots) en phase avec les préoccupations des populations, a contribué à l'appréciation de la farine enrichie locale nommée « Hamniya ».

Ainsi, le groupement Wafakay, qui ne disposait au départ que de 50 000 FCFA en fonds propres, a pu augmenter son capital grâce à la vente de la farine fortifiée. Les femmes ont transformé 1000 kg de mil et ont obtenu 580 kg de farine fortifiée, vendue pour un montant total de 580 000 FCFA. 250 000 FCFA ont ensuite été prélevés afin de faire des crédits sans intérêts aux femmes du groupement, ces dernières travaillant sans rémunération. Plus généralement, l'initiative a permis d'améliorer le revenu de ces femmes et de réduire la malnutrition chez les enfants tout en valorisant des produits locaux (le mil, localement produit) et en mobilisant la population locale.

Il s'agit aujourd'hui de former d'autres femmes à la production de la farine enrichie. Il faut également être vigilant face aux risques de contamination par d'autres céréales et légumineuses pendant le décorticage du mil qui se fait hors unité de production au niveau des meuniers du quartier, et veiller à respecter les règles d'hygiène et de salubrité (démarche qualité) exigées au cours de toutes les étapes dans les unités de transformation des céréales locales en général et de production de farines fortifiées en particulier (matières premières de qualité, propreté des locaux, des équipements, hygiène du personnel et de la production).

Le projet DIAPOCO rencontre un véritable succès dans la commune de Téra, permettant d'aider un grand nombre de ménages à faire face à la malnutrition des enfants. Il montre surtout qu'il existe des alternatives locales et accessibles pour lutter contre ce fléau qui frappe aujourd'hui les pays en développement.



Mariama Oumarou est responsable du suivi des femmes transformatrices de Niamey à l'AcSSA – Afrique Verte Niger.
mari_oumarou@yahoo.fr

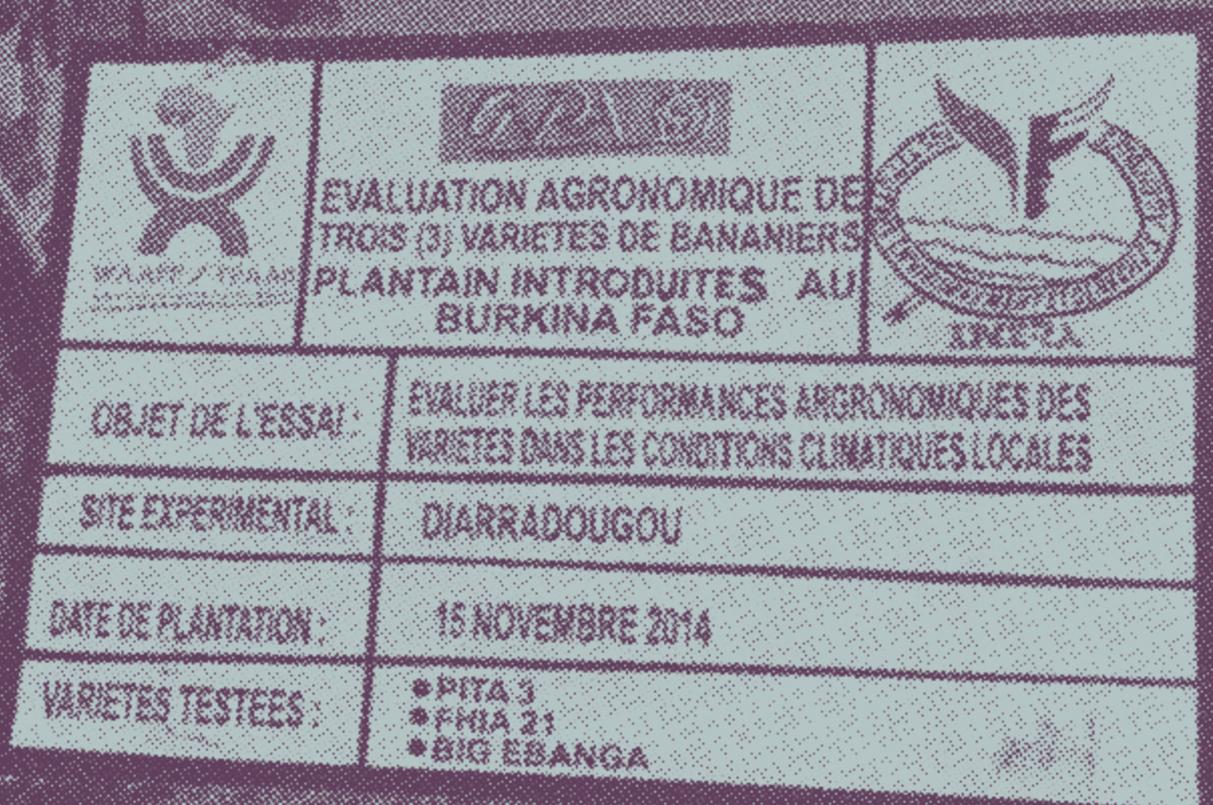


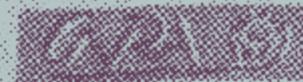
2

***INNOVATION
AGRICOLE***

INTRODUCTION DE LA CULTURE DE LA BANANE PLANTAIN AU BURKINA FASO

Boureima Tassebedo



 <p>MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ÉLEVAGE</p>	 <p>EVALUATION AGRONOMIQUE DES TROIS (3) VARIETES DE BANANIERES PLANTAIN INTRODUITES AU BURKINA FASO</p>	 <p>INERA</p>
OBJET DE L'ESSAI :	ÉVALUER LES PERFORMANCES AGRONOMIQUES DES VARIETES DANS LES CONDITIONS CLIMATIQUES LOCALES	
SITE EXPERIMENTAL :	DIARRADOUGOU	
DATE DE PLANTATION :	15 NOVEMBRE 2014	
VARIETES TESTEES :	• PITA 3 • FHIA 21 • BIG EBANGA	

Pour répondre à une demande croissante et réduire le taux de dépendance des importations, le bananier plantain de Côte d'Ivoire a été introduit au Burkina Faso par le Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO-Burkina) lors d'une expérience menée de novembre 2014 à décembre 2015, à Diarradougou. Avec des rendements atteignant 22 t/ha et un poids des régimes allant jusqu'à 17 kg, l'équipe scientifique estime que les résultats obtenus sont satisfaisants.

Couverture Les objectifs de cette expérience sont de promouvoir l'adoption du bananier plantain et contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire

Originaire d'Asie du Sud-Est, le bananier plantain est cultivable dans les zones tropicales où les pluies peuvent atteindre 1100 mm d'eau par an. Dans la sous-région ouest-africaine, il est notamment produit en Côte d'Ivoire et au Ghana. Durant les trois dernières décennies, la consommation de la banane plantain, en provenance de ces deux pays, est entrée dans les habitudes alimentaires des Burkinabè, notamment ceux habitant dans les centres urbains. Elle est consommée sous forme de frites, chips, foutou, accompagnée de sauce ou simplement grillée.

Les revenus générés par le commerce de la banane plantain sont très attractifs. Le prix de vente de la tonne de banane varie en effet entre 120 000 et 140 000 FCFA selon les périodes de l'année. Un camion chargé de bananes plantains génère autour de 1 500 000 FCFA de bénéfice à Ouagadougou (Bambio Z. François, 2015). Nonobstant les opportunités qu'offre cette filière, force est de constater qu'elle est peu développée au Burkina Faso, ce qui rend le pays fortement tributaire des importations. On enregistre d'ailleurs une nette progression de ces importations, ce qui témoigne d'une demande locale en hausse constante. Les quantités de bananes plantains importées sont passées de 1 146,1 t en 2008 à 5 084,6 t en 2013, soit une évolution de plus de 300 %.

Pour répondre aux besoins de consommation des populations, réduire la dépendance du Burkina aux

importations et diversifier ses productions agricoles, le bananier plantain a fait son entrée au « Pays des hommes intègres » grâce au PPAAO, à travers le Centre national de spécialisation en fruits et légumes. Pour mener à bien l'introduction de trois variétés de banane plantain (PITA 3, FHIA 21 et Big ebanga), une équipe de recherche a été constituée sous la direction du Dr. Vianney Tarpaga, sélectionneur à l'Institut de l'environnement et de recherches agricoles (INERA).

Une démarche de recherche participative

L'équipe de recherche a d'abord travaillé à domestiquer les trois variétés de banane plantain sous serre puis, après avoir obtenu des résultats encourageants, a mené une évaluation en milieu réel pour s'assurer de leur adaptabilité. Pour ce faire, elle a adopté une démarche de recherche participative associant étroitement les chercheurs et les acteurs du monde rural et décomposée comme suit : i) identification participative de la thématique de recherche ; ii) apport de la technologie par la recherche ; iii) identification du site pour la démonstration en milieu réel et d'un(e) producteur(rice) ; iv) organisation d'une visite commentée couplée à une séance de dégustation regroupant l'ensemble des parties prenantes (chercheurs, partenaires techniques et

Il est possible – et rentable – de pratiquer la culture du bananier plantain au Burkina Faso.

financiers, producteurs, transformateurs et consommateurs) pour partager les résultats de l'expérience ; v) mise en place du dispositif expérimental relaté dans le protocole de recherche.

La zone retenue pour l'expérimentation fut l'ouest du Burkina, dans la région des Hauts-Bassins. Plus précisément, il s'agissait du périmètre maraîcher de Diarradougou, commune rurale situé à 20 km de Bobo Dioulasso, chef de lieu de ladite région, où règne des conditions agroécologiques et climatiques favorables (accès à une source d'eau pour l'irrigation et pluviométrie variant de 800 à 1100 mm) à cette culture.

La productrice a été choisie parmi les membres du groupement des producteurs de la banane douce du périmètre. Ce choix s'est fait selon trois critères prédéfinis : accessibilité de la parcelle, existence d'un point d'eau pour l'irrigation, et engagement du bénéficiaire. Les plants pour la pépinière et un appui conseil technique lui ont été fournis tout au long de l'expérimentation.

Le dispositif expérimental mis en place par l'équipe de recherche fut le suivant : i) des superficies exploitées de

0,9 ha pour PITA 3, 0,9 ha pour FHIA 21 et 1,25 ha pour Big ebanga ; ii) 25 t de fumure organique appliquées à l'hectare ; iii) 1 t d'engrais minéraux (NPK et urée) recommandée à l'hectare ; iv) deux passages pour l'irrigation par semaine jusqu'à la reprise de croissance des plants et des passages tous les 4 à 5 jours après la reprise de croissance des plants jusqu'à maturité.

Faisabilité et rentabilité de la culture du bananier plantain au Burkina

Les objectifs à moyen et à long terme de cette expérience sont de promouvoir l'adoption effective de cette nouvelle culture au Burkina, diversifier les productions agricoles et les sources de revenus, générer de nouveaux emplois au profit des acteurs du monde rural, et contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire et à la qualité nutritionnelle des populations.

En suivant fidèlement les différentes recommandations techniques des trois variétés, des résultats intéressants ont été constatés. Ainsi, le délai de floraison est de sept mois pour la variété PITA3 et huit mois pour les

Témoignages

« Au départ, j'étais très sceptique, mais aujourd'hui je suis une femme heureuse au regard des résultats obtenus. Je suis très satisfaite et fière d'être un exemple pour mes camarades producteurs. J'ai appris beaucoup de choses de cette expérience, qui m'aideront même pour la production de la banane douce. Cela confirme l'adage "Qui ne risque rien n'a rien" ».

Sylvie Kassongo, bénéficiaire de l'expérimentation de production de la banane plantain

Vianney Tarpaga, sélectionneur à l'INERA, responsable de l'expérimentation, estime quant à lui que son équipe est sortie grandie de cette expérience : *« Nous avons obtenu des résultats très intéressants d'un point de vue agronomique, mais aussi d'un point de vue adaptabilité. Nous sommes très satisfaits car ces résultats engrangés vont largement au-delà de nos attentes. Pour finir, je salue le dynamisme et le dévouement de madame Kassongo, de toute mon équipe et des partenaires. »*



Ci-dessus Des comptes d'exploitation sommaires ont confirmé la rentabilité économique de l'exploitation des trois variétés

variétés FHIA 21 et big ebanga. L'échéance pour la récolte est de 12 mois pour PITA 3 et big ebanga, et de 13 mois pour FHIA21. Les rendements sont en moyenne de 12 t/ha pour big ebanga, 22 t/ha pour FHIA21 et 17 t/ha pour PITA3 contre un rendement de référence de ces variétés plus élevé de 25 t/ha, 40 t/ha et 25 t/ha. Cette baisse du rendement s'explique par un poids des régimes lui aussi inférieur aux valeurs de références des trois variétés. Il était de 12 kg, 15 kg et 11 kg pour PITA 3, FHIA 21 et big ebanga, contre un poids de référence de 15 kg, 22 kg et 25 kg.

Ces résultats ont été présentés lors d'une visite commentée suivie d'une séance de dégustation réunissant l'ensemble des parties prenantes qui leur a permis de constater que les bananes récoltées avaient le même goût et les mêmes qualités nutritionnelles que les bananes importées. En outre, des comptes d'exploitation sommaires ont confirmé la rentabilité économique de l'exploitation des trois variétés. Il est donc possible, et rentable, de pratiquer la culture du bananier plantain au Burkina Faso.

Néanmoins, cette culture comporte plusieurs défis, révélés lors de l'expérimentation. En effet, la mise en place de pépinières de bananiers plantains a été considérée comme plus difficile que celle de pépinières de bananes douces car nécessitant une irrigation plus fréquente, tous les deux ou trois jours (et donc aussi plus coûteuse). La défense de la culture contre les ravageurs, notamment le charançon, représente également une difficulté. Les attaques des ravageurs expliquent les pertes qui ont entraîné des rendements et poids de régime inférieurs à ceux prescrits dans les fiches techniques qui accompagnaient les variétés importées du CNS-Plantain du CNRA de la Côte d'Ivoire.

Vers un passage à l'échelle supérieure

La conduite participative de l'expérimentation, l'implication de tous les acteurs (producteurs et chercheurs) tout au long du processus et la prise en compte de toutes les opinions ont permis de relever les défis rencontrés. La réussite de l'expérience doit aussi beaucoup au dévouement de la productrice bénéficiaire, à l'appui conseil technique assuré par l'équipe de l'INERA et à l'accompagnement des autorités administratives à travers l'appui financier du PPAO.

Aujourd'hui, le PPAO envisage de renouveler l'expérience sur des superficies plus grandes. Pour ce faire, il faudra renforcer la capacité du personnel d'appui à l'application adéquate des itinéraires techniques et former des techniciens agricoles à la multiplication des plants tout en étendant la formation à la production de la banane plantain aux producteurs semenciers. Il faudra également mener des recherches approfondies sur les attaques dues aux maladies et aux ravageurs du bananier plantain et conduire des études de rentabilité économique plus poussées.



Boureima Tassebedo est économiste au sein de l'Institut de l'environnement et de recherches agricoles (INERA), à la direction régionale de Bobo-Dioulasso, station de Farako-Bâ
tassembledoboureima@yahoo.fr

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

Pays : Burkina Faso
Région : Afrique de l'Ouest
Date de publication : Mars 2019
Mots clés : souveraineté alimentaire, PPAO

LES DEMI-LUNES, UNE TECHNIQUE AGRICOLE EFFICACE POUR LA MISE EN CULTURE DES TERRES ABANDONNÉES

Micheline Ouamega-Nikiema



La demi-lune est peu pratiquée par les producteurs en raison de la pénibilité du travail qu'elle nécessite. Fort heureusement, certains producteurs sont prêts à braver cette pénibilité pour se lancer dans la réalisation de cette technique qui présente de nombreux avantages. Saïdou Ouédraogo est de ceux-là. Cet habitant du village de Roundé, dans la commune de Niou au Burkina Faso, et membre d'un groupement de producteurs bénéficiaire du projet Sécurité alimentaire de Solidar Suisse, a réussi l'impossible : cultiver du riz, céréale très gourmande en eau, sur une terre jadis laissée à l'abandon.

Couverture L'application de techniques de conservation des eaux et des sols procure aux bénéficiaires l'opportunité de varier leur production

Situé dans la province du Kourwéogo, dans la région du Plateau-Central, le village de Roundé est caractérisé par la dégradation des ressources naturelles et l'abondance de terres abandonnées, impropres à la culture. Cette situation est une conséquence du changement climatique, qui se manifeste notamment par la sécheresse, l'insuffisance de pluies et parfois des inondations et des vents violents. Les producteurs procèdent donc à l'abattage des arbres alors même qu'il y en a de moins en moins, détruisant la flore de la région. Ceux qui n'ont pas la chance de disposer de terres vierges sont contraints de quitter le village à la recherche d'un mieux-être, ce qui contribue à le dépeupler, le privant ainsi de ses bras valides. En parallèle, les difficultés d'accès aux équipements et intrants agricoles ainsi qu'une faible connaissance des techniques de conservation des eaux et des sols entraînent une baisse considérable des productions céréalières et de la productibilité de l'élevage, ce qui expose les communautés à une insécurité alimentaire permanente.

C'est pour résoudre ces difficultés que Solidar Suisse a lancé un projet de deux ans, de 2015 à 2016, visant à améliorer la sécurité alimentaire des populations pauvres et vulnérables de la région du Plateau-Central au Burkina Faso et à améliorer les conditions de vie des producteurs. Ce projet fait suite à une première phase, de 2013 à 2014, qui a enregistré des résultats forts

appréciables. Parmi les actions menées, le renforcement des capacités techniques et opérationnelles des bénéficiaires, notamment concernant les techniques de conservation des eaux et des sols, nous intéresse tout particulièrement.

Le pari fou de Saïdou

À l'instar des autres producteurs membres de son groupement, Saïdou a bénéficié d'une formation de cinq jours assurée au niveau local par la Direction provinciale du ministère de l'Agriculture et des aménagements hydrauliques ainsi que des formateurs endogènes. À l'issue de cette formation, il a reçu du matériel de production (marteau, pic axe, râteau, brouette, triangle à pente, gants, bottes, etc.)

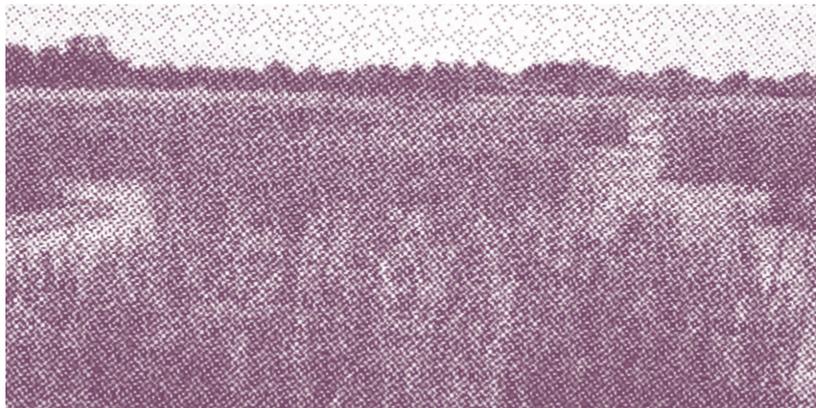
La rigueur est un des traits qui caractérisent le mieux Saïdou : il se fixe des objectifs et met tout en œuvre pour les atteindre. Dès la fin de la formation, il a établi un calendrier et un plan d'action grâce auxquels il a pris de l'avance par rapport à ses camarades. Aux premières pluies, il avait déjà effectué ses semis. C'est que le producteur avait été convaincu par l'expérience de son père, bénéficiaire du projet avant lui. Grâce au renforcement de ses capacités, celui-ci avait aménagé deux parcelles, une de 1,5 ha en demi-lunes et une autre de 1 ha en zaï, sur des terres dénudées. Il avait alors récolté 70 charretées de sorgho sur la parcelle

aménagée en demi-lunes et 40 charretées de la même spéculatation sur celle aménagée en zaï. En comparaison, il n'avait récolté que 15 charretées sur son ancien champ de 2,5 ha, exploité en parallèle.

Contrairement au sorgho, qui est une des plantes cultivées les moins exigeantes en eau, le riz est une céréale qui nécessite beaucoup d'eau. Il est de ce fait cultivé dans les zones marécageuses ou les bas-fonds. Parmi les trois provinces de la région du Plateau-Central, la province du Kourwéogo est la plus défavorisée en termes de qualité des sols et de répartition de la pluviométrie, et donc la moins propice à cette culture. Saïdou, qui a auparavant vécu dans un pays où la pluviométrie est abondante et maîtrise les techniques de la culture du riz, va toutefois réaliser l'impossible. Enhardi par l'expérience de son père, et

La technique des demi-lunes

La demi-lune est une technique agricole de conservation des eaux et des sols. Elle est utilisée dans des zones où les ressources en eau sont très limitées et où les sols sont pauvres, compacts, encroutés et dégradés. Elle convient pour les cultures pluviales. En effet, elle permet de capter l'eau et les sédiments au profit des cultures, de localiser les ressources en matières organiques fertilisantes et en eau, de préserver et d'optimiser l'utilisation de ces ressources. Elle a ainsi l'avantage de favoriser la conservation des eaux et des sols ainsi que la récupération des terres dégradées, d'augmenter la productivité des sols et d'aider à lutter contre l'érosion.



Ci-dessus Champ de riz dans les demi-lunes

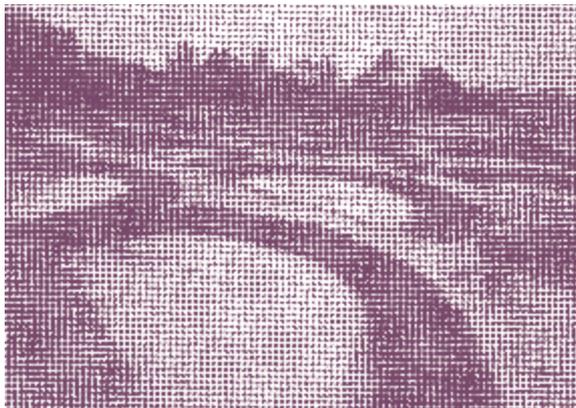
convaincu de l'efficacité de la technique de la demi-lune, il décide de cultiver du riz dans son village.

Il réalise alors des demi-lunes sur une superficie totale de 88,3 m² de terres dénudées et fait une récolte prodigieuse de 233 kg qu'il se garde de vendre, réservant cette manne pour la consommation familiale. Il souhaite faire profiter ses proches des fruits de son exploit avant de les partager avec la population. Habituellement, la variété cultivée par Saïdou, le riz FKR 19, a un rendement de 5 à 6 t/ha avec un cycle de 115 jours. Le producteur a récolté la même quantité en seulement en 80 jours grâce aux demi-lunes, et uniquement avec de l'engrais organique. En 2016, il tenta à nouveau l'expérience, cette fois sur une superficie de 204,8 m² en utilisant de l'engrais chimique. Il récolta 700 kg de riz...

Saïdou le téméraire entend aujourd'hui poursuivre l'aventure en se lançant prochainement dans la production d'igname, tubercule habituellement produit dans les zones humides.

Les savoirs locaux de nos parents, pour peu que l'on s'y intéresse, constituent une véritable richesse à exploiter en association avec les innovations agricoles.

*Ci-contre Demi-lunes
réalisées dans un champ*



Plaidoyer pour la technique de demi-lune

Les producteurs ont tendance à préférer les techniques de zaï au détriment des demi-lunes en raison de l'intensité de l'effort à fournir pour réaliser celles-ci. C'est donc en toute logique que la difficulté à convaincre ces derniers à pratiquer les demi-lunes (mais aussi la passibilité des acteurs du projet eux-mêmes, notamment les associations de mise en œuvre, face à cette situation) constitua le principal défi du Projet Sécurité Alimentaire de Solidar Suisse.

Pourtant, les demi-lunes sont plus résistantes et durables dans le temps que les zaï (5 à 7 ans contre 3 ans). De plus, la quantité d'eau nécessaire aux demi-lunes est moins importante que pour les zaï (les semis dans les demi-lunes peuvent se faire avant l'installation définitive de la saison des pluies). Autre avantage intéressant, elles requièrent une superficie moins importante, ce qui contribue à résoudre le problème de plus en plus récurrent du foncier. Elles sont en outre efficaces pour récupérer les terres en glaciés. Les demi-lunes conviennent donc aux terres dégradées, et présentent l'avantage, une fois qu'elles sont réalisées, de nécessiter moins de travail.

L'application de cette technique de conservation des eaux et des sols procure aux bénéficiaires l'opportunité de varier leur production ; elle a permis à certains d'entre eux de pratiquer des cultures qu'ils n'auraient pas pu exploiter auparavant à cause de l'aridité des sols.

Ce que nous apprend l'expérience de Saïdou

L'intervention menée par Solidar Suisse a été innovante à plusieurs égards. Des voyages d'étude ont été organisés à l'intention des partenaires de mise en œuvre pour leur permettre d'apprendre d'autres acteurs intervenant dans le même domaine. Les ressources internes de ces partenaires, ainsi que des agents de l'Etat au niveau local, ont été mis à contribution pour la formation des producteurs qui a aussi bénéficié de la contribution d'anciens bénéficiaires et producteurs modèles. Le fait que les différents participants soient familiers les uns avec les autres a permis de renforcer la confiance.

Les résultats obtenus l'ont été grâce à la combinaison de plusieurs facteurs. D'abord, le projet a su apporter une réponse adéquate aux besoins des bénéficiaires. La rigueur que s'est imposée Saïdou dans l'exécution de son activité ainsi que l'adhésion et la motivation des différentes parties prenantes ont contribué pour beaucoup à la réussite de l'utilisation des demi-lunes. En outre, le recours aux savoirs locaux par les producteurs eux-mêmes (comme le décryptage des signes de la nature permettant de savoir s'il pleuvra suffisamment ou non) a amélioré la qualité des actions.

L'expérience de Saïdou permet ainsi de tirer plusieurs leçons très utiles. La conviction est le premier facteur, et la rigueur personnelle une qualité indispensable, qui déterminent tous deux la réussite de l'utilisation de techniques complexes, comme les demi-lunes. En outre, les savoirs locaux de nos parents, pour peu que l'on s'y intéresse, constituent une véritable richesse à exploiter en association avec les innovations agricoles.



Micheline Ouamega-Nikiema est chargée de programme pour Solidar Suisse, une ONG internationale qui oeuvre dans le domaine du développement rural.
micheline.ouamega@solidarburkina.bf

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

Pays : Burkina Faso

Région : Afrique de l'Ouest

Date de publication : Mars 2019

Mots clés : innovation agricole, conservation des sols et des eaux, mise en valeur des terres incultes

AIDER LA FILIÈRE BANANE MALIENNE À DÉPLOYER TOUT SON POTENTIEL

Mamadou Dembele



Pour améliorer la productivité des bananeraies et les revenus des producteurs de banane, la Fédération des organisations des producteurs de banane du Mali, en concertation avec le Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO-Mali), a lancé un plan stratégique de développement de la filière consistant dans le renforcement des capacités de ses membres. C'est dans ce cadre que le PPAAO a initié un transfert de technologie dit « nouveaux itinéraires de production de la banane » dans le bassin de production à Koutiala (Sikasso).

Couverture En plus de sa contribution à la sécurité alimentaire, la culture de la banane est un facteur de lutte contre l'exode rural et l'orpaillage en milieu rural

Identifiée par la Fédération des organisations des producteurs de banane du Mali comme une filière porteuse pour le développement économique national du pays, et dotée d'un fort potentiel de production (estimé à 35 000 t par an), la filière banane est pourtant sous-exploitée. En dépit de la position géographique favorable du Mali, différentes contraintes affectent sa production, notamment la non maîtrise des techniques appropriées. Or, la banane contribue à la sécurité alimentaire (elle représente une source substantielle de glucide) et constitue une opportunité socio-économique.

L'une des préoccupations du Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO-Mali), qui supporte la filière banane malienne depuis 2011-2012, est le développement et la diffusion de technologies en vue d'accroître la production agricole pour assurer la sécurité alimentaire et réduire la pauvreté. Aussi a-t-il initié, à l'intention des membres de la Fédération, une formation sur de nouvelles techniques de production visant à améliorer la productivité des bananeraies et les revenus des producteurs. L'expérience a débuté dans le bassin de production à Koutiala (Sikasso) avant d'être étendue dans d'autres localités du cercle de Dioïla (Koulikoro).

L'introduction de nouvelles techniques de production

Le diagnostic effectué en 2010 par la Fédération sur la production de la banane au Mali, en particulier à Koutiala, a fait ressortir une diminution de la productivité des pieds de banane de 20 à 40 % de leur potentialité productive ces cinq dernières années due à un mode d'irrigation inapproprié, à l'apparition et au développement de la cercosporiose (une maladie de la souche de banane), et surtout à une méconnaissance de nouveaux itinéraires de production de la banane.

Une formation sur ces nouveaux itinéraires a donc été mise place dans les zones de production avec pour objectifs i) d'accroître la productivité des pieds de banane en augmentant le poids des régimes des bananeraies ; ii) de diminuer l'intensité de main d'œuvre nécessaire dans les champs de banane ; iii) de permettre un développement végétatif normal du bananeraie ; iv) de réduire les risques de cercosporiose ; v) et de permettre un bon murissement de la banane afin d'augmenter sa qualité organoleptique.

La stratégie adoptée pour atteindre ces objectifs fut l'établissement d'un contrat de collaboration avec la Fédération des organisations des producteurs de la banane. Le chargé de la filière a dû suivre des formations en Côte d'Ivoire pour renforcer son expertise sur les nouveaux itinéraires de production.

La banane Grande naine a été choisie du fait de sa capacité d'adaptation aux conditions climatiques des zones de production et de son aptitude à se reproduire au champ par voie végétative.

La technique de plants issus de fragments de tige

En vue d'assurer la durabilité du projet, la technique de production enseignée a été associée à la technique de plants issus de fragments de tige (PIF). Celle-ci répond au problème de vieillissement des bananeraies qui explique en partie les baisses de rendement enregistrées ces cinq dernières années et constitue un sérieux handicap pour le développement de la culture de la banane. C'est pourquoi la promotion de la technique PIF a été une innovation appréciable, accessible à tous les producteurs, même les plus petits, à moindre coût. Elle constitue une opportunité d'assurer la souveraineté semencière de la filière et de permettre une durabilité de la production de la banane au Mali.

Les nouvelles techniques de production, importées de la Côte d'Ivoire, consistent à la destruction des rejets du bananier, l'effeuillage, la coupe des fleurs et la fertilisation. Elles ont été appliquées sur la banane Grande naine principalement cultivée au Mali. Cette variété a été choisie du fait de sa capacité d'adaptation aux conditions climatiques des zones de production et de son aptitude à se reproduire au champ par voie végétative (elle produit le matériel végétal, les rejets, nécessaire à la création de nouveaux plants).

Pour bénéficier de cette intervention, les producteurs devaient posséder des parcelles de production et disposer d'équipements agricoles (motopompe et accessoires ...), être capables de comprendre et d'appliquer les messages techniques et les conseils, se montrer motivés et disponibles. Une première séance de formation a concerné 50 formateurs relais qui

devaient former à leur tour 80 producteurs dans les zones de production de la banane. Cette stratégie a permis de toucher un grand nombre de producteurs.

De meilleurs rendements, une maturation plus rapide

L'évaluation technique menée par le Programme-Mali auprès des bénéficiaires dans le bassin de Koutiala a révélé plusieurs résultats positifs. Les 50 formateurs relais formés ont ainsi touché plus de 3 965 producteurs dans plusieurs villages. Le développement végétatif des plants de banane est désormais normal, et même excellent, ce qui permet au bananier d'arriver à maturité physiologique en huit ou neuf mois au lieu de douze mois. La combinaison des techniques (effeuillage, nettoyage, respect des écartements, etc.) a permis de passer à un rendement d'une tonne pour 25 régimes (contre moins d'une tonne pour 50 régimes auparavant). L'œilletonnage, qui consiste à supprimer les rejets du bananier pour ne garder qu'un ou deux rejets par pieds-mère, a permis de réduire la quantité d'engrais à apporter aux plants de trois sacs à un sac et demi et d'augmenter le poids des régimes (70 régimes par t auparavant contre 30 régimes par t aujourd'hui). L'effeuillage, consistant à supprimer les feuilles mortes et celles du bas pour une meilleure aération de la bananeraie, a considérablement réduit l'infection par la cercosporiose et les grattages sur le fruit. La coupe de la fleur et la mise en place de tire-sève ont contribué à la maturité physiologique plus rapide du fruit. Le tuteurage, c'est à dire la mise en place d'une fourche de soutien afin d'empêcher les gros régimes de tomber au sol, a permis de réduire les pertes de bananes.

Le nouvel itinéraire de production a permis de mettre en valeur 999 ha de surface supplémentaires.



Ci-dessus Les nouvelles techniques de production consistent à la destruction des rejets du bananier, l'effeuillage, la coupe des fleurs et la fertilisation

Une nouvelle génération de producteurs se dessine

À travers les nouveaux itinéraires de production de la banane se dessinent les caractéristiques d'une nouvelle professionnalité de producteurs, et un ensemble de conditions qui définissent les traits d'une communauté apprenante et émergente dans la production de la banane au Mali. Cette communauté doit faire face à un certain nombre de défis :

- Des difficultés de mobilisation de ressources financières pour amener un grand nombre de producteurs à la maîtrise des nouvelles technologies de production de banane ;

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

- L'insuffisance des mesures portant sur le renforcement de l'organisation des acteurs, la structuration de la filière, l'accès au financement, le développement des infrastructures adéquates pour une meilleure valorisation de la banane, les bonnes pratiques de gestion des eaux de surface, le développement du marché intérieur et l'amélioration de la qualité de la banane ;
- De mauvaises conditions de stockage et de transport des bananes, qui contribuent pour beaucoup à l'altération de la qualité du fruit ;
- La non sécurisation foncière, qui limite de plus en plus la culture de la banane aux environs des grandes villes, plus précisément dans le district de Bamako. Les terres se font rares du fait du développement de la ville et de la spéculation foncière qui atteint aujourd'hui même les villages éloignés ;
- L'insuffisance de soutien matériel, financier et technique apporté aux femmes productrices de banane, celles-ci s'intéressant de plus en plus à la production de banane ;
- L'insuffisance d'agents spécialisés dans le suivi-accompagnement des acteurs de la filière banane.

En plus de sa contribution à la sécurité alimentaire, la culture de la banane est un facteur de lutte contre l'exode rural et l'orpaillage en milieu rural, car elle représente une formidable opportunité d'insertion socio-économique pour les jeunes. Ces derniers constituent 95 % des producteurs ayant bénéficié des nouvelles techniques de production. De la banane douce et peut-être, demain, de la banane plantain... En effet, une étude d'identification et de caractérisation des variétés de bananes douce et plantain cultivées au Mali a été initiée dans la perspective de développer cette culture au Mali.

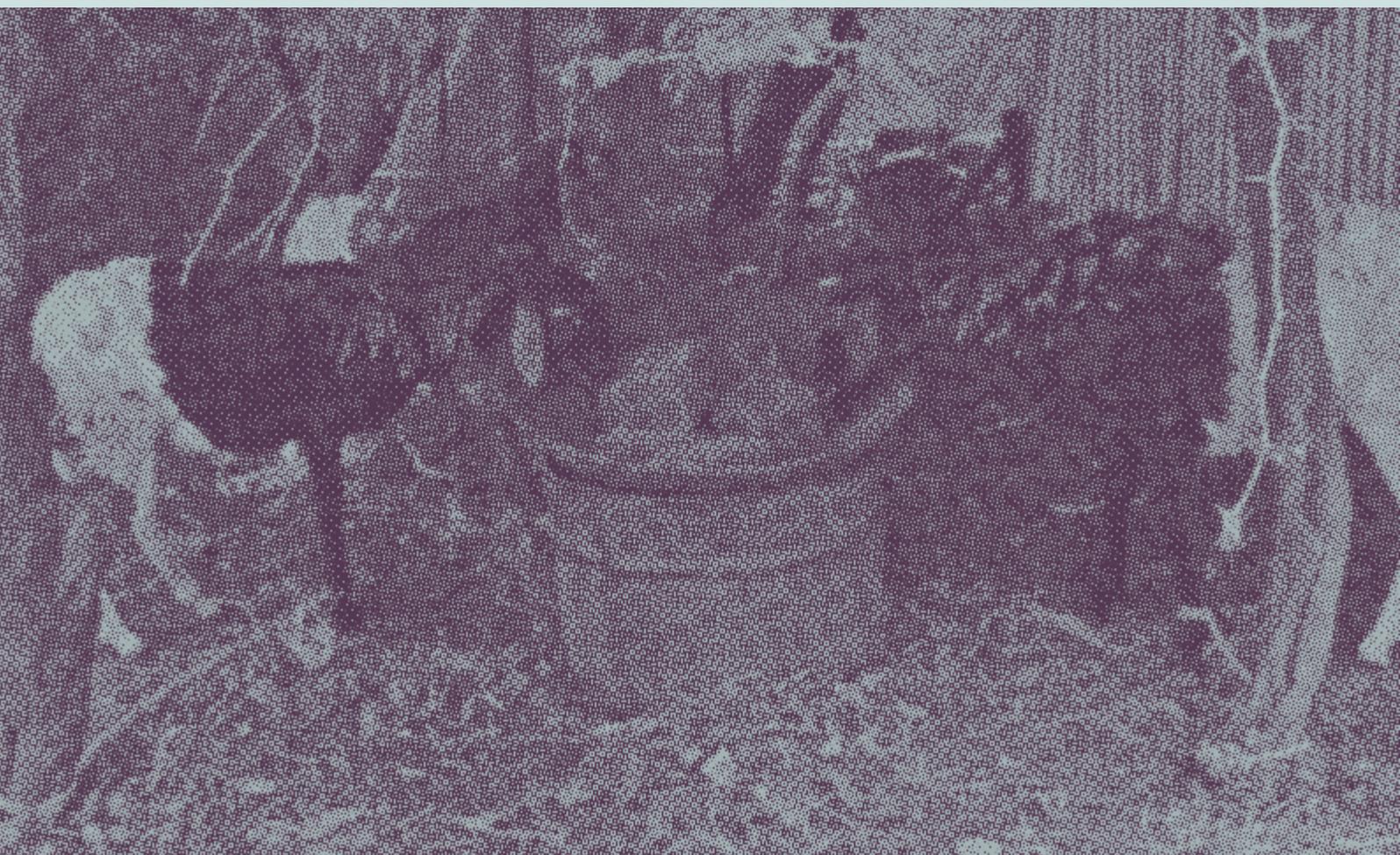


Mamadou Dembele travaille pour le Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest PPAAO/WAAPP
mamadoudembele06@gmail.com

Pays : Mali
 Région : Afrique de l'Ouest
 Date de publication : Mars 2019
 Mots clés : souveraineté alimentaire, PPAAO, innovation agricole

LES BLOCS MULTI-NUTRITIONNEL DENSIFIÉS, UNE INNOVATION AU SERVICE DE L'ÉLEVAGE AU NIGER

Hamidou Souley



La technologie de bloc multi-nutritionnel densifié pour le bétail (BMNDB) a été concrétisée grâce à un financement conjoint de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et de l'État du Niger. Elle a été imaginée en réaction à la série de crises pastorales que le Niger a connu depuis son indépendance, en particulier celle de 2009–2010. La maîtrise de la fabrication du BMND est vivement souhaitée, car elle offre à la fois un moyen pour lutter contre l'insécurité alimentaire et pour améliorer les revenus des ménages.

Couverture Le projet a donné lieu à la création de plusieurs structures, notamment des micro-entreprises rurales de fabrication du BMND

Au cours des campagnes 2011 et 2013, le déficit fourrager enregistré au Niger, de l'ordre de 16 471 000 t et 6 708 832 t de matière sèche, a fait perdre au cheptel nigérien environ 2 725 427 têtes de bétail, toute espèce confondue, soit 13,51 % de l'effectif total. Les espèces ovines, caprines et bovines ont été les plus affectées avec des proportions respectives de 37,48 %, 33,06 % et 27,14 % de cette perte. Pire, cette crise pastorale consubstantielle à la crise alimentaire a entraîné la décapitalisation du cheptel avec comme conséquence un bradage (vente à vil prix d'environ 1 435 202 têtes d'animaux) qui a fortement réduit les revenus des éleveurs et impacté négativement leurs conditions de vie. C'est dans ce contexte que l'idée de mise au point de la technologie du bloc multi-nutritionnel densifié, un aliment pour le bétail simple à élaborer à l'aide d'équipements et de produits locaux, a vu le jour au Niger.

La fabrication du bloc multi-nutritionnel densifié

Sur financement du Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO), des spécialistes d'alimentation et de nutrition animale de l'Institut national de la recherche agronomique du Niger (INRAN), des cadres des services publics de l'élevage et du Centre de développement de l'artisanat agricole et du machinisme rural (C-DARMA) ont

inventé le broyeur de fourrage qui rend possible la mise au point de la technologie BMND. Cette machine composée d'un châssis, d'un moteur, d'une croix de transmission, d'un axe support de lames et marteaux, d'une trémie et d'une sortie du broyat, utilise comme sources d'énergie le courant électrique et le gasoil.

Pour déterminer la valeur nutritive et la composition chimique du BMND et celle des ingrédients utilisés, plusieurs analyses ont été effectuées au laboratoire d'alimentation animale de l'INRAN, de l'Institut agronomique et vétérinaire Hassan-II (IAV) de Rabat au Maroc, et de l'Institut national de la recherche agronomique (INRA), en France. La qualité, du BMND a été évaluée à travers la mesure des résistances au choc (pour le transport) et à la désintégration des blocs par absorption d'eau (résistance à l'humidité). Enfin, des tests d'appétibilité des blocs conduits sur des ovins ont permis de mesurer leur efficacité alimentaire.

Le bloc multi-nutritionnel pour nourrir les herbivores (monogastriques et polygastriques) est fabriqué à base de fourrages broyés (pailles, fanes, paille et fanes, foin, coques, gousses des ligneux), de sous-produits agroindustriels (sons, tourteaux, grains, farines), de minéraux (calcaire, phosphate naturel, sel), de liants (gomme arabique, farine de manioc) et de vitamines.

Les tests menés en milieu réel par le PPAAO, le C-DARMA et l'INRAN confirment que le BMND

peut être préparé facilement dans les milieux ruraux et périurbains. Cela est d'autant plus intéressant qu'il n'y a aucun impact négatif majeur sur l'environnement : sa fabrication ne nécessite pas de coupe d'arbres et tout le fourrage utilisé est généralement réservé à l'alimentation des animaux.

Des résultats encourageants...

Plus de 200 broyeurs ont été placés dans les huit régions du Niger pour la fabrication du BMNDB avec l'appui de l'État nigérien et de projets et programmes de développement tels que le PPAAO. 405 personnes (215 femmes et 190 hommes) ont été formés sur la technologie des blocs multi-nutritionnels densifiés pour le bétail. Soixante-douze broyeurs ont été importés par le Bénin (6), le Burkina (50), le Sénégal (10), le Mali (4) et la Mauritanie (2). Le PPAAO Niger a reçu les délégations composées de 98 producteurs et chercheurs du Ghana, Mali, Nigéria, Sénégal, Burkina, Togo et Bénin pour échanger sur l'utilisation du broyeur et la fabrication du BMND. Quatre missions ont par ailleurs été effectuées par le responsable de l'unité de fabrication C-DARMA, au Sénégal, pour le renforcement des capacités des utilisateurs des broyeurs.

Le projet a donné lieu à la création de plusieurs structures, notamment des micro-entreprises rurales de fabrication du BMND au sein de plusieurs groupements féminins, dont les deux plus importants sont celui du cinquième arrondissement de Niamey et celui de Matamèye. Dans ce cadre, la présidente du groupement de Matamèye a reçu en 2016 une distinction lors de la 7e édition du Trophée international de la femme active d'Afrique. Cinq groupements d'intérêt économique animés en majorité par des jeunes diplômés ont aussi été créés dans les régions de Dosso, Niamey, Maradi et Zinder. Le groupement « Nafa », le plus actif, est situé dans le 5^e arrondissement de la région de Niamey. Enfin, la micro-entreprise Salma, fondée et dirigée par une jeune femme, produit en moyenne 10 sacs de rations

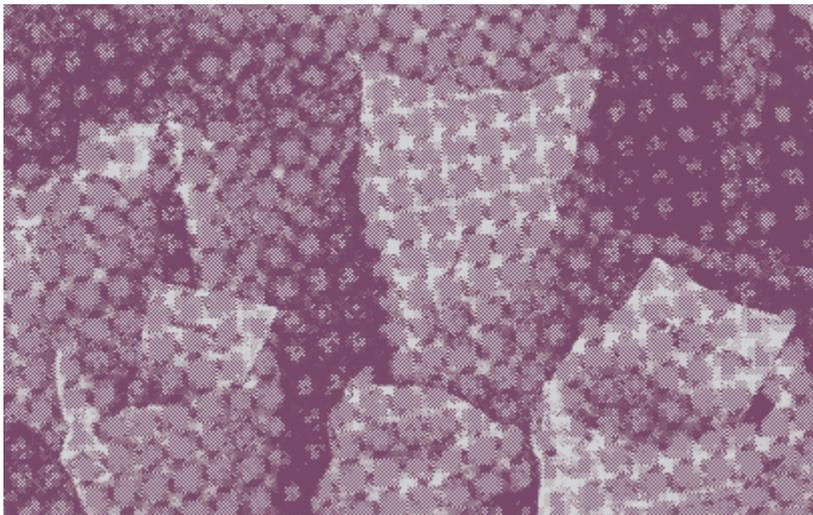
Les étapes de fabrication du BMND

La série d'images ci-dessus montre les différentes étapes de la fabrication du BMND. On voit d'abord des sacs contenant les matières à broyer, puis des prototypes de broyeur de tiges et des sacs contenant les tiges broyées. Le processus se poursuit avec le malaxage de tiges broyées avec les autres sous-produits agroindustriels, les minéraux, les liants et les vitamines. C'est surtout à partir de cette étape que commence la formation à la technique de fabrication du bloc qui conduit à la confection des briquettes ainsi étiquetées. La dernière image montre un test d'appétibilité du BMND mené sur des caprins.



alimentaires à base de fourrages par jour (vendus 6 000 FCFA l'unité, soit un chiffre d'affaires de 1,8 million FCFA par mois) et emploie cinq personnes à temps plein. Entre 2014 et 2017, 78 600 blocs multi-nutritionnels densifiés (BMND) ont été fabriqués grâce au broyeur pour des rations adaptées à l'alimentation des animaux. L'unité se vend en moyenne à 350 FCFA sur le marché soit un chiffre d'affaire d'environ 27,51 millions FCFA réalisé par les micro-entreprises rurales des deux groupements féminins et du groupement d'intérêt économique suivis par les services de l'élevage.

Cette innovation s'inscrit dans un contexte national où l'élevage intensif est pratiqué dans presque tous les ménages et où la demande en BMND est forte.



Ci-dessus Le bloc multi-nutritionnel pour nourrir les herbivores est fabriqué à base de fourrages broyés, de sous-produits agroindustriels, de minéraux, de liants et de vitamines

Les travaux de recherche d'un projet commissionné sur la « Mise au point des blocs multi nutritionnels densifiés de productions à base des ressources alimentaires locales » ont abouti à la mise au point de cinq formules dans l'embouche ovine. Les béliers nourris avec trois de ces formules ont réalisé les meilleures performances de croissance pondérale avec un gain de poids moyen de 83 g sur une période de 75 jours.

... mais des défis à relever

Si ces résultats sont encourageants, le processus de fabrication du BMND ne se fait pas sans difficulté. Des pannes du broyeur, qui peuvent durer plusieurs jours, voire des semaines, surviennent fréquemment. À la demande des utilisateurs, les unités de fabrication du broyeur ont donc envisagé la création de points de vente de pièces de rechange au niveau des chefs-lieux de communes où sont installés ces broyeurs. En outre, le coût relativement élevé du broyeur (de 350 000 à 500 000 FCFA l'unité) par rapport au revenu moyen des producteurs et éleveurs rend son acquisition difficile. Seuls les gros opérateurs y ont facilement accès. Pour les autres, une mutualisation des efforts est nécessaire. À ce titre, les unités de fabrication ont imaginé l'évolution de la version thermique (qui a un coût de fonctionnement élevé) vers une version solaire, avec un coût d'entretien presque nul. Soulignons également la difficile conservation sur le long terme du BMND, qui peut être attaqué par les moisissures. Le sous-projet commissionné du PPAAO sur le BMND doit proposer des formules résistantes à cette moisissure.

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

Une démarche qui s'inscrit dans le temps

Les éléments cités ci-haut montrent que l'expérience est une réussite, mais aussi qu'elle a vocation à s'inscrire dans le temps, plusieurs facteurs militant pour la durabilité de la technologie de bloc multi-nutritionnel densifié pour le bétail au Niger. Tout d'abord, les sessions de formation sur la mise au point de cette innovation se poursuivent dans toutes les régions du pays. Ensuite, elle s'inscrit dans un contexte national où l'élevage intensif est pratiqué dans presque tous les ménages et où la demande en BMND est forte. En outre, le projet a bénéficié dès le départ d'un important soutien politique. Les unités de fabrication du broyeur sont toutes locales ; elles sont implantées dans quatre régions du Niger. Les ressources nécessaires à la fabrication du BMND sont elles aussi disponibles localement. Enfin, le BMND est et demeure respectueux de l'environnement avec un impact négatif très mineur.

L'opération, qui visait au départ les éleveurs et associations d'éleveurs, a suscité l'intérêt des instituts de recherche et d'enseignement, des ONG et des services de vulgarisation, aussi bien au niveau national que sous-régional. Initiative des pouvoirs publics, lancée en réponse au déficit fourrager qui a causé la crise pastorale, le BMND constitue un moyen pour lutter contre l'insécurité alimentaire mais devient également une véritable activité génératrice de revenus et créatrice d'emploi, notamment pour une certaine catégorie de la population (les femmes et enfants ramasseurs de tiges).



Hamidou Souley est responsable de suivi et évaluation du projet.

hamsouleymane@yahoo.fr

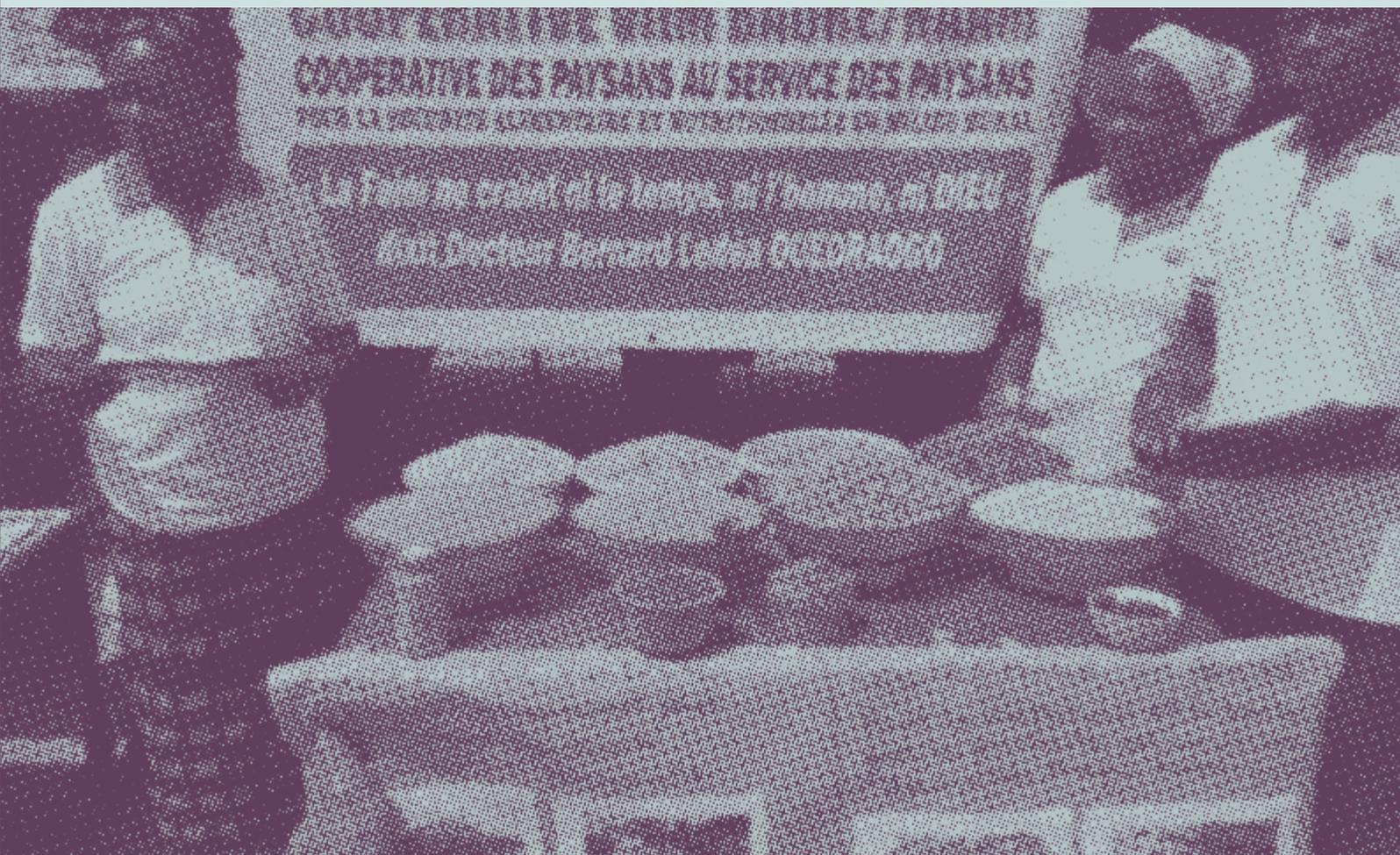
Pays : Niger
Région : Afrique de l'Ouest
Date de publication : Mars 2019
Mots clés : résilience alimentaire, bloc multi-nutritionnel densifié, BMNDB

3

FINANCEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

UN FONDS DE ROULEMENT POUR AMÉLIORER L'APPROVISIONNEMENT DES BANQUES DE CÉRÉALES AU BURKINA FASO

Estelle Traore



Les systèmes de stockage alimentaire de proximité jouent un rôle primordial dans la sécurité alimentaire des populations des pays du Sahel. Les banques de céréales permettent aux ménages ruraux d'accéder aux denrées de base pour couvrir leurs besoins, surtout en périodes de soudure et de mauvaise campagne agricole. Cependant, elles ont été confrontées à de nombreuses difficultés qui ont limité leur efficacité et entraîné la fermeture de certaines d'entre elles. C'est la raison pour laquelle des méthodes de financement durable et autonome ont été envisagées, à l'image du fonds de roulement adopté notamment par la coopérative Viimbaore/Naam dont l'expérience est relatée dans ce document.

Les banques de céréales permettent aux ménages ruraux d'acheter ou de vendre des produits alimentaires à un prix inférieur à celui pratiqué par les commerçants pendant la période de soudure ou en cas de mauvaise campagne agricole. Dans la région Nord du Burkina Faso, où intervient la coopérative Viimbaore/Naam, les banques de céréales ont été développées par la Fédération nationale des groupements Naam à la suite des grandes sécheresses des années 1970-1980 pour lutter contre l'insécurité alimentaire. Cependant, malgré le rôle capital qu'elles jouent pour répondre aux enjeux de la sécurité alimentaire des populations, elles ont été confrontées à d'importantes difficultés de financement, de gestion et de gouvernance, ce qui a conduit à la fermeture de nombreuses d'entre elles faute de stock suffisant.

Dans l'optique d'améliorer l'approvisionnement et d'éviter les ruptures de stock, SOS Faim, avec le soutien du Fond belge pour la sécurité alimentaire, a apporté son appui au réseau de banques de céréales pour une meilleure structuration et la mise en place d'un système de financement durable des stocks de produits. Ainsi, les banques de céréales, qui prennent désormais l'appellation « Grenier de sécurité alimentaire (GSA) », ont-elles été dotées d'un fonds de roulement centralisé. Celui-ci permet d'octroyer chaque année aux GSA, initiés par des groupements à la base et appartenant à tout le village, des avances

(crédits) de fonds pour la constitution et la diversification de stocks alimentaires de proximité. Un taux de 7 % est appliqué afin de couvrir une partie des coûts de fonctionnement et de maintenir le capital.

L'expérience de la coopérative Viimbaore/Naam

Fortement dépendant de conditions agroclimatiques aléatoires, le bilan céréalier dans la zone d'intervention de la coopérative Viimbaore/Naam est dans une situation permanente de déficit. De ce fait, la couverture des besoins alimentaires des ménages reste non satisfaite et dépend des marchés céréaliers des zones excédentaires. Cela favorise les fluctuations de prix et rend difficile l'accès des ménages les plus vulnérables aux céréales. Ainsi, le fonds de roulement mis en place par la coopérative a pour objectif de faciliter les activités d'approvisionnement et de commercialisation des produits alimentaires de base des GSA dans une perspective de financement durable et autonome à travers la responsabilisation des acteurs. Il permet aux GSA de se procurer des stocks de denrées qu'ils peuvent vendre aux populations tout au long de l'année et accroît la visibilité de la coopérative et l'efficacité de ses interventions dans la lutte contre l'insécurité alimentaire.

Couverture L'existence et la mise en place d'outils de gestion simples, ainsi que l'instauration d'une culture de redevabilité, permettent une bonne gestion du financement d'un système de stockage de proximité

Ci-contre L'accès au fonds par les GSA permet une meilleure disponibilité, diversité, accessibilité et stabilité des produits alimentaires



Avant la mise en place du fonds de roulement, le système de financement consistait à des subventions ponctuelles ou à des dotations en stocks gérées de façon à reconstituer de nouveaux stocks. Certaines dotations étaient renforcées par les productions issues des champs collectifs. Ce système comportait des limites dont les nombreuses ruptures de stocks enregistrées par les banques, la mauvaise gestion (stock vendu à crédit, détournements, inadéquation aux besoins de la population, etc.) et l'offre limitée des produits. Au regard de ces difficultés, et de l'offre limitée sur les marchés, les banques de céréales n'arrivaient pas toujours à assurer la sécurité alimentaire des populations ou à faire face aux chocs et crises alimentaires récurrents dans la zone. Le fonds de roulement permet ainsi aux GSA de contribuer à réguler les marchés vivriers et de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs et consommateurs ruraux face aux commerçants.

Pour ce faire, il est octroyé chaque année suivant les conditions et critères suivants. Le GSA ne doit pas être redevable de crédits souscrits pour les campagnes antérieures. Il doit procéder au remboursement du crédit en fin de campagne (après 11,5 mois) en une seule fois ou en trois échéances réparties sur l'année. Cela permet d'éviter l'érosion du fonds. Il doit obligatoirement soumettre sa demande de fonds à l'aval de l'union à laquelle le groupement bénéficiaire est membre, et signer un contrat d'endettement tripartite avec la coopérative impliquant les présidents de l'union et les membres du groupement. L'union

s'engage à mettre en place un dispositif de collecte/recouvrement du fonds et à affecter un animateur pour le suivi des activités du GSA. Le GSA doit en outre disposer d'une infrastructure et des équipements adéquats de stockage ou avoir la capacité d'en louer. Il utilise exclusivement le fonds de roulement pour approvisionner le stock et diversifier les produits alimentaires, et dispose d'un organe de gestion composé de quatre membres dont trois femmes. Il sursoit à la vente à crédit et promeut plutôt leur vente au détail, surtout aux ménages vulnérables.

L'octroi du fonds de roulement est soumis à l'examen de la demande, défendue par les responsables du GSA, par un comité d'octroi qui statue et donne l'accord de financement. Cet accord permet à la coopérative de procéder au transfert du montant accordé sur le compte bancaire du GSA dans les 72 heures.

Un dispositif de suivi à différents niveaux permet le contrôle de l'utilisation effective du fonds pour les approvisionnements des GSA en produits vivriers. Enfin, pour la gestion transparente et pérenne du fonds, plusieurs acteurs sont impliqués dans le processus. Il s'agit :

- des unions Naam porteuses de la demande de fonds de roulement pour les GSA de leur ressort territorial ;
- des groupements abritant les greniers de sécurité alimentaire ;
- des comités de gestion (Coges) chargés de la gestion quotidienne du grenier ;
- du comité d'octroi, qui statue sur les demandes de fonds de roulement ;
- du comité de recouvrement, qui appuie les Coges dans le recouvrement des fonds par les GSA ;
- du Conseil d'administration de la coopérative ;
- de l'équipe d'appui technique de la coopérative ;
- des institutions de microfinance que sont les Baoré tradition d'épargne et de crédit (BTEC) et le Réseau des caisses populaires du Burkina (RCP) abritant les comptes des greniers de sécurité alimentaire ;
- D'ECOBANK, qui abrite le compte fonds de roulement central.

Renforcer la sécurité alimentaire d'une population plus large

L'adoption du fonds de roulement central a permis l'atteinte de résultats satisfaisants à divers niveaux de réalisation de la coopérative. Elle a également permis de renforcer significativement les capacités financières des GSA.

Sur le plan de la sécurité alimentaire, l'accès au fonds par les GSA permet une meilleure disponibilité (quantité), diversité, accessibilité (proximité, prix) et stabilité (régularité) des produits alimentaires. De 2009 à 2016, plus de 30 000 t de produits alimentaires ont été mis à la disposition des ménages ruraux à prix réduit. Avant cette intervention, la valeur des stocks était très insignifiante. 26 % seulement des banques de céréales disposaient d'un capital physique et financier qui leur permettait de mener à bien leur mission de sécurité alimentaire. 21 % d'entre elles étaient dans une situation de grande fragilité et n'étaient pas en mesure de remplir pleinement ce rôle. 53 % des banques étaient dans une situation économique très dégradée, sans stock disponible.

Le fonds a permis de relancer les activités au niveau de plusieurs GSA (225/430) et, en contribuant à réduire les distances à parcourir pour l'approvisionnement des populations, donné accès aux services de ces GSA aux ménages vulnérables et villages les plus isolés.

La bonne gestion des GSA a permis la mobilisation de fonds propres réinvestis dans les actions de développement au niveau local ou dans le renforcement des stocks. Cela contribue à une autonomisation financière des GSA. Par exemple, au cours de la campagne 2015-2016, 57 213 275 FCFA de fonds propres ont été mobilisés par les GSA.

Toutefois, pour un fonctionnement optimal du fonds, la coopérative doit révéler plusieurs défis dont l'accroissement du taux de consommation du fonds par les GSA, la définition d'une stratégie de motivation des membres des comités de gestion (qui s'investissent dans les activités des GSA sans aucune contrepartie) et la conciliation des missions sociales et des objectifs économiques des GSA et de la coopérative. En d'autres termes, les GSA doivent poursuivre leurs missions d'appui des populations pour l'accès aux produits alimentaires à prix réduit tout en parvenant à produire de petites marges bénéficiaires afin d'assurer leur autonomie financière.

Une démarche participative, transparente et adaptée

Les GSA bénéficient de la forte implication des femmes dans leur gestion d'une part (les comités de gestion sont quasiment exclusivement composés de femmes, qui se sont avérées être de bonnes

gestionnaires des fonds de roulement reçus) et de la participation de la population locale à toutes les étapes (choix des produits, prix de vente, suivi du stock, etc.) d'autre part. La solidarité, l'entente, l'entraide, la cohésion sociale et la non-discrimination entre les acteurs font que tous bénéficient du fonds de roulement centralisé et travaillent au remboursement intégral des crédits. La capacité d'assurer les charges de fonctionnement à hauteur de 50 % par les fonds propres mobilisés indique que les acteurs partagent un esprit de durabilité du système.

En outre, la démarche est transparente, avec l'instauration d'un contrat dont les clauses sont lues publiquement et connues par le maximum de personnes de la communauté bénéficiaire et la tenue publique des assemblées générales de bilan de campagne.

L'adéquation du dispositif à la situation et aux besoins du public cible a aussi contribué à sa réussite. On peut citer la mise en place d'outils de gestion simples et adaptés aux acteurs et aux activités, l'existence d'un cycle de financement élaboré en fonction du cycle de production agricole, et l'octroi progressif du fonds de roulement aux GSA selon leurs capacités et le respect des engagements antérieurs.

Soulignons enfin l'importance de la contribution des animateurs des unions, qui jouent le rôle d'interface entre les unions, les groupements, les GSA et l'équipe technique de la coopérative ; des communes, qui participent au suivi des financements et aident à la légalisation des documents contractuels ; de la gendarmerie et de la police, qui interviennent en cas de retard de remboursement et aident au recouvrement des créances impayées.

À la lumière des résultats obtenus dans le cadre de l'expérience de la coopérative Viimbaore/Naam, on peut ainsi conclure que l'existence et la mise en place d'outils de gestion simples et adaptés, ainsi que l'instauration d'une culture de redevabilité, permettent une bonne gestion du financement d'un système de stockage de proximité susceptible de contribuer efficacement à l'atteinte de la sécurité alimentaire.



Estelle Traore est responsable opérationnelle chargée de l'accompagnement de la coopérative Viimbaore/Naam.
estelle_traore@yahoo.fr

LE FONDS DE GARANTIE, UNE APPROCHE SOLIDAIRE POUR L'AUTONOMISATION FINANCIÈRE DE LA FEMME RURALE BURKINABÉ

Haoua Kone-Barry



Un fonds de garantie, créé par la Fédération des professionnels agricoles du Burkina (FEPA-B) au sein d'une institution de microfinance, permet désormais aux femmes rurales d'accéder à des crédits adaptés à leurs activités à des conditions négociées. À travers cet accompagnement, la FEPA-B contribue à l'autonomisation financière de la femme burkinabè et à l'amélioration de ses conditions de vie. Cette approche, mise en place à partir de 2010 par l'Union provinciale des professionnels agricoles du Houet (UPPAH) dans le cadre du « Programme femme », a permis à 779 femmes de bénéficier de crédits pour un montant total de 79,4 millions FCFA au cours de l'année 2016–2017.

Les femmes représentent 51,7 % de la population du Burkina Faso. 78 % d'entre elles, soit 5 655 451 de femmes, vivent en milieu rural. Elles réalisent plus de 60 % des activités de production et sont présentes dans tous les secteurs d'activités, participant ainsi à l'économie nationale. Il est reconnu que l'accès des femmes aux financements favorise l'accroissement de leur pouvoir d'achat et leur contribution au soutien de la famille, à l'éducation et à la santé de leurs enfants. Plus généralement, donner un pouvoir financier à la femme augmente le pouvoir financier de la nation dans son ensemble.

Pourtant, le financement des activités économiques des femmes rurales (petit commerce, emboûche, stockage et commercialisation de produits agricoles, culture maraîchère, transformation des produits locaux, etc.) constitue aujourd'hui encore un défi majeur. En effet, du fait de leur vulnérabilité et de la faiblesse de leurs revenus, ces femmes ont un faible accès au financement car elles ne remplissent pas les conditions pour obtenir un crédit auprès des institutions de microfinance. Très peu disposent de garanties traditionnelles, telles que des titres fonciers ou des permis urbains d'habiter. Cette absence de garanties les prive de crédits, pourtant indispensables pour lancer et mener à bien leurs activités.

Elles subissent par ailleurs les pesanteurs socioculturelles. Les hommes n'acceptent pas que leurs

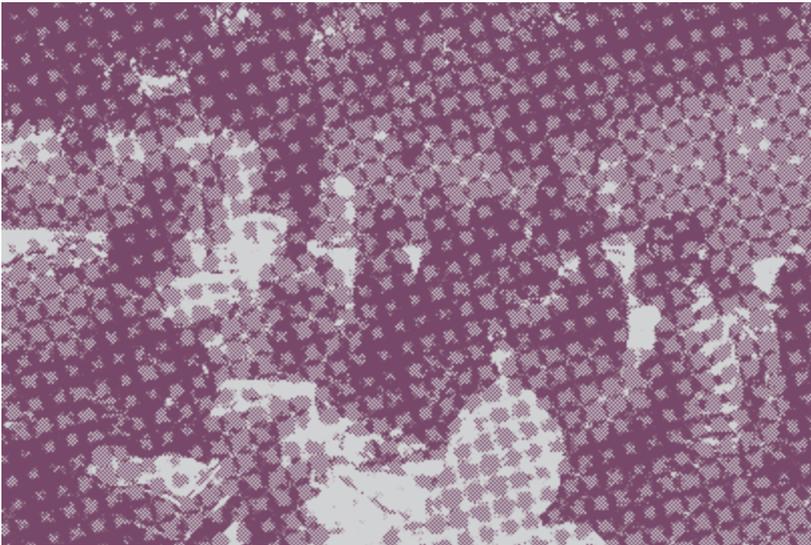
épouses deviennent économiquement indépendantes ; ils craignent notamment que celles-ci « se rebellent » et de ne plus être en mesure de les contrôler, ou qu'elles acquièrent une liberté qui risquerait de les empêcher d'assumer pleinement leur rôle de mère. De fait, la femme demeure sous le joug de la coutume et de la tradition, et le crédit n'est pas bien perçu au sein de la famille quand il est contracté à son initiative.

C'est pour cette raison que la FEPA-B, composée à 52 % de femmes, met œuvre depuis 2001 un programme spécifique qui prend en compte les besoins de ce groupe. Ce programme comporte quatre volets : i) l'autonomie financière de la femme rurale ; ii) sa participation à la prise de décisions ; iii) l'allègement des tâches des femmes rurales ; iv) l'accès aux facteurs de production.

Faciliter l'accès au crédit à travers la mise en place d'un fonds de garantie

La première composante du programme de la FEPA-B, l'autonomie financière de la femme rurale, vise à faciliter l'accès des femmes aux crédits à travers la mise en place d'un fonds de garantie auprès d'une institution de microfinance. Dans cette optique, la FEPA-B, avec l'appui de ses partenaires, a établi une alliance avec la Fédération des caisses populaires du

Couverture Un fonds de garantie permet aux femmes rurales d'accéder aux crédits à des conditions négociées



Ci-dessus Les femmes sont déterminées à employer le crédit dans l'intérêt de la famille

Burkina (FCPB). Ainsi, un protocole d'accord a été négocié et signé en 2001 pour une période de trois ans renouvelable. À travers ce protocole d'accord, un fonds de garantie permet aux femmes rurales membres des groupements villageois féminins de la FEPA-B d'accéder aux crédits à des conditions négociées.

Le fonds de garantie couvre les femmes bénéficiaires pour une durée de trois ans durant laquelle elles peuvent constituer leurs fonds propres. En cas d'impayés, la caisse ayant accordé le crédit peut puiser dans le fonds de garantie à hauteur de 50 % du solde restant dû. Cette approche innovante, adaptée aux conditions socio-économiques des femmes rurales, poursuit un triple objectif : pallier le manque de garanties nécessaires pour accéder au crédit, faciliter l'accès des femmes rurales au crédit grâce à un allègement des modalités et des conditions ainsi qu'un raccourcissement des délais de traitement des dossiers, et leur permettre de constituer progressivement un fonds propre afin de poursuivre leurs activités sans crédit, ou peu, après les trois ans de couverture du fonds de garantie

La FEPA-B fournit d'abord à l'institution de microfinance une liste des différents groupements

ayant fait l'objet d'une étude diagnostique avec toutes les informations nécessaires (date de création, nombre de membres, activités principales, capacité de gestion, etc.). Dans un premier temps, des actions de sensibilisation, d'information et de formation sont entreprises auprès de ces groupements pour renforcer leurs capacités et connaissances en matière de gestion de crédit. Après cette étape préparatoire, les femmes formulent, avec l'appui des animatrices endogènes et des responsables des unions, leur demande de crédit adressée aux responsables des caisses de crédit de leur localité. Les demandes précisent l'activité envisagée, le montant sollicité et l'échéancier de remboursement. Elles sont analysées par la caisse qui s'assure de la faisabilité du projet avant de mettre en place le crédit. Les femmes qui obtiennent ainsi du crédit bénéficient également de formation sur la gestion du crédit.

Vers une autonomisation financière des femmes rurales

Au cours de l'année 2017, cette expérience a permis à 779 femmes issues de 32 groupements féminins de bénéficier de crédits pour un montant total de 79 400 000 FCFA. En termes d'épargne, elles ont pu mobiliser la somme de 18,697 millions FCFA et constituer un fonds de groupe de 2,273 millions FCFA. Les 779 bénéficiaires ont par ailleurs vu leurs compétences et connaissances dans le domaine de la gestion des activités économiques et du crédit renforcées.

Les principales intéressées affirment que la création du fonds de garantie les a soulagées. Elles accèdent (surtout les plus pauvres) à des petits crédits plus facilement. Les affectations des bénéfices acquis sont multiples. Les femmes déclarent en utiliser une partie pour les besoins de la famille (alimentation, santé, éducation et habillement des enfants, etc.), leurs besoins propres (achats de pagnes, bijoux, chaussures, argent de poche, etc.), ou la solidarité sociale (participation aux mariages, décès, baptêmes, ou contribution aux besoins de prêt de parents et amis).

76 % des femmes parviennent à réinvestir une partie des bénéfices dans leur activité et dans l'épargne.

76 % des femmes parviennent à réinvestir une partie des bénéfices dans leur activité et dans l'épargne. Elles se montrent déterminées à employer le crédit dans l'intérêt de la famille et à le rembourser dans le but de pouvoir en obtenir un autre. Jusqu'à présent, aucun retard n'a d'ailleurs été constaté dans le remboursement des prêts contractés. Cela prouve d'une part le sérieux des femmes dans l'exercice de leurs activités, et d'autre part l'adéquation du programme à des besoins réels.

De manière générale, la facilitation de l'accès au crédit à travers le fonds de garantie a eu des impacts visibles sur la situation et les conditions de vie des femmes rurales qui se sont améliorées grâce aux revenus issus des diverses activités économiques entreprises suite à l'octroi de financements. Ces femmes ont gagné en confiance et sont devenues plus indépendantes.

Facteurs de réussite et de durabilité de l'expérience

Le développement d'alliances et de synergies avec le Réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB) dans une optique d'intérêts et d'avantages mutuels est un des facteurs de succès les plus importants pour l'accès des femmes rurales au crédit. La forte implication de l'Union départementale appuyée par l'Union provinciale du Houet dans le choix, l'encadrement et le suivi des bénéficiaires est également crucial. L'engagement des autorités locales (chef de village, délégué du village) ainsi que des acteurs de la FCPB et de ses démembrés dans les différentes zones (unions provinciales et départementales) contribuent fortement au bon recouvrement des crédits. Soulignons également l'importance des animatrices endogènes, chargées de l'accompagnement des femmes dans leurs activités économiques et du suivi du crédit, et du comité de suivi des crédits à l'UPPAH.

Pour assurer la durabilité de l'expérience, des séances de concertations des différents acteurs impliqués dans le processus devront être organisées régulièrement. Des actions de sensibilisation, d'information sur le processus d'octroi du crédit et de formation (à la gestion du crédit et de l'épargne, à la gestion des activités économiques) des bénéficiaires seront toujours nécessaires pour une plus grande réussite de la facilitation d'accès au crédit. Le suivi permanent des femmes bénéficiaires par les animatrices endogènes, ainsi que la mise en place d'outils simples et efficaces, contribuent à une meilleure gestion de leurs activités.

En définitive, nous avons vu que la facilitation de l'accès des femmes rurales au crédit permet un épanouissement socio-économique de ces dernières. Au delà, cela conduit également à l'émergence de femmes leader au sein des groupes, des femmes qui gagnent en confiance, sont plus sûres d'elles et participent activement au développement de leur localité.



Haoua Kone-Barry est chargée de programme, responsable de l'accompagnement et du suivi des initiatives économiques des organisations de femmes pour le compte de la FEPA-B.
konehaoua3@gmail.com

LE DÉVELOPPEMENT DES CAISSES DE MICROFINANCE ET DU CRÉDIT AVEC ÉDUCATION AU PROFIT DES FEMMES VULNÉRABLES À MADAGASCAR

Alain Razafindratsima



Depuis 2010, à Madagascar, le projet d'Appui au développement du Menabe et du Melaky (AD2M) soutient le développement d'un réseau de microfinance dans le but de faciliter l'accès aux services financiers des populations vulnérables. Dans une démarche de finance inclusive, le projet a mis en place un crédit innovant, le Crédit avec éducation (CAE), adapté aux besoins spécifiques des femmes. Le crédit, testé dans deux caisses à partir de 2012, est vite devenu le crédit le plus sûr avec un taux de remboursement de 100 % à l'échéance témoignant ainsi de la viabilité d'une telle initiative.

Au sud-ouest de Madagascar, dans les régions Menabe et Melaky où intervient le projet d'Appui au développement du Menabe et du Melaky (AD2M), l'accès au financement formel est très faible. Cette vaste zone de 20 000 km², qui comprend deux régions, sept districts et 19 communes rurales, ne compte qu'une seule caisse de microfinance. En outre, les conditions d'octroi des crédits, qui nécessitent des garanties, excluent la frange la plus vulnérable de la population d'un éventuel financement par cette unique caisse.

Or, le besoin en services financiers est réel. Les exploitations agricoles, de type familial, affichent une superficie moyenne de 1 ha pour un ménage de six personnes et une faible productivité. Elles disposent d'une faible capacité d'épargne et ont un taux d'endettement souvent très élevé. Les petits producteurs les plus vulnérables sont aussi ceux qui commercialisent les volumes les plus réduits et qui ont, avant la récolte, des besoins de trésorerie relativement élevés. De ce fait, ils n'ont d'autre choix que de recourir aux services des usuriers, qui pratiquent des taux d'intérêt dépassant 100 %, ou de vendre une partie, voire la totalité, de leur production « sur pied » avant la récolte à des prêteurs informels à des prix deux à trois fois plus bas que le prix payé après la récolte. Ce type de transactions maintient les producteurs dans une forte précarité et entraîne une spirale sans fin d'endettement et de paupérisation.

Pour pallier cela, le projet AD2M appuie le développement d'un réseau de microfinance depuis 2010 sur l'ensemble de sa zone d'intervention avec la création d'un produit spécifique : le Crédit avec éducation (CAE), destiné spécifiquement aux femmes vulnérables.

Le développement d'un réseau de caisses de microfinance et du Crédit Avec Éducation

La mise en place de caisses de microfinance en général, et le développement de crédits avec éducation en particulier a pour finalité d'améliorer l'accès des populations au financement de proximité. Pour atteindre cet objectif, le projet AD2M a d'abord cherché à densifier les caisses de microfinance en s'appuyant sur un partenariat avec la seule institution de microfinance présente dans la zone : le réseau CECAM (Caisse d'épargne et de crédits agricoles mutuels). Compte tenu des conditions défavorables à la mise en place de microfinance dans les régions Menabe et Melaky (enclavement, faible densité de population, fort taux d'analphabétisme, pauvreté et insécurité rurale), tous les spécialistes prédisaient l'échec de toute tentative allant dans ce sens.

Des appuis à l'installation des caisses ont été fournis à l'institution de microfinance avec la construction de

Couverture Une des 10 caisses mises en place par le Projet AD2M

À droite Grâce au CAE, Victorine a pu ouvrir une épicerie et améliorer ses revenus

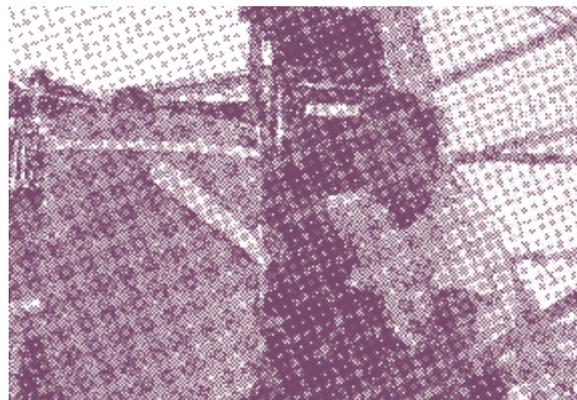
bâtiments, l'équipement en matériels roulants (moto), informatiques et mobiliers de bureau, et la formation du personnel, notamment les animatrices. Le projet a aussi subventionné les pertes d'exploitation de la microfinance durant quatre ans, sachant qu'elle ne pourrait être rentable qu'au bout d'un certain temps d'exploitation. Ceci s'est fait de façon dégressive : 100 % des pertes en année 1, 75 % en année 2, 50 % en année 3 et 25 % en année 4. Le projet a aussi doté les caisses d'un fonds de 150 millions MGA pour l'octroi des premiers crédits aux bénéficiaires.

Toutefois, les personnes vulnérables, notamment les mères célibataires, très nombreuses dans la zone, restaient exclues d'un tel dispositif car la microfinance exige des garanties matérielles pour obtenir un crédit. Or la plupart de ces personnes ne possèdent pas d'actifs, une situation aggravée par l'insécurité rurale (vol de bovidés) qui sévit depuis ces dernières années puisque le bétail constitue la principale garantie des ménages. Le CAE a donc été conçu et développé par la microfinance en 2012, sous l'impulsion du projet AD2M, afin de permettre à cette frange de la population d'accéder au financement.

Un crédit de proximité innovant, taillé pour les populations vulnérables

Contrairement aux services traditionnels, ce crédit n'exige pas de garantie matérielle. Les bénéficiaires, uniquement des femmes regroupées au sein d'associations de crédits solidaires (ACS), se cautionnent mutuellement pour rembourser les crédits qui restent toutefois individuels. La formation du groupe et le choix des membres sont libres, sans aucune intervention extérieure. Des animatrices dédiées au suivi des ACS sont recrutées et formées par l'institution de microfinance.

Les crédits, qui concernent principalement des activités génératrices de revenus à rotation rapide, sont octroyés pour une durée de trois mois avec un taux d'intérêt de 24 %. Après remboursement du premier crédit, que l'on appelle « cycle de crédit », le groupe a droit à un deuxième cycle de trois mois, et ce jusqu'à neuf cycles de crédit. Le montant octroyé, qui est très modeste au départ, augmente avec le cycle, passant de 40 000 MGA par personne en premier cycle à 1,5 million MGA par personne en neuvième cycle de crédit. Le remboursement se fait mensuellement, mais étant donné le caractère de retour de fonds rapide des activités, des provisions hebdomadaires sont constituées au niveau du groupe afin que le recouvrement ne pèse pas trop sur la trésorerie en fin de mois. Après le neuvième cycle de crédit, les bénéficiaires intègrent la microfinance classique.



Des formations sont dispensées aux bénéficiaires du CAE, afin de leur permettre de bien gérer le crédit octroyé (gestion de la trésorerie, compte d'exploitation), mais également soutenir leur épanouissement (sensibilisation à l'hygiène alimentaire, planning familial, prévention du VIH, etc.).

Le mobile banking est utilisé par les caisses où il y a une couverture téléphonique afin de faciliter et surtout sécuriser les transactions. Cette technologie innovante, qui permet de consulter le solde, payer les échéances de crédit et retirer de l'argent via son téléphone portable, n'est encore qu'au stade pilote dans certaines caisses mais les résultats obtenus sont encourageants.

Jeune mère célibataire, Victorine vit dans la commune d'Ankilizato, dans la région du Menabe. Venant des Hautes Terres de Madagascar, elle fait du salariat agricole pour subvenir à ses besoins. Ne possédant presque rien, elle a réussi à créer son épicerie grâce au CAE. En effet, profitant d'un grand projet de réhabilitation d'un barrage lancé dans son village – et du nombre important de main-d'œuvre –, elle a commencé à vendre du café, du thé et des beignets sur le chantier. N'ayant pas de fonds de démarrage, elle a adhéré à l'association de caution solidaire MANDROSO, dont elle est devenue présidente par la suite, pour obtenir un crédit. Le premier cycle de crédit de 40 000 MGA a été juste suffisant pour acheter deux thermos, de la farine et du sucre, nécessaires pour faire tourner sa petite gargote. Comme le chantier va durer deux ans, elle parvient à faire vivre son commerce tout en diversifiant son offre avec la vente de soupes et de repas complets. Son affaire marche !

Une étude d'évaluation d'impact menée en 2015 montre que le revenu moyen annuel des ménages emprunteurs de crédits CECAM est 1,6 fois supérieur à ceux des non bénéficiaires.

Le CAE, un taux de recouvrement de 100 %

Suite à la mise en place de caisses de microfinance, une amélioration notable de l'accès des populations rurales des régions Menabe et Melaky aux services financiers de proximité a été observée entre 2010 et 2017. Durant cette période, 3 500 personnes ont pu intégrer le système de microfinance. Si la zone d'action du projet ne comptait qu'une seule caisse au démarrage, 10 communes sur les 19 sont actuellement couvertes après l'extension dans le Melaky en 2013. Le nombre d'adhérents de ces caisses a presque triplé, passant de 1 330 en 2010 à 3 500 en 2017, dont 1 500 femmes. Le taux de participation aux activités de microfinance a aussi augmenté, passant de 20 % à 71 %.

Une culture de crédit s'est ainsi installée petit à petit. Le montant de crédit octroyé annuellement dans la zone a plus que doublé, passant de 610 millions MGA en 2010 à 1,4 milliard MGA en 2017, avec un octroi cumulé de 8 milliards MGA pour près de 5 000 dossiers de crédit durant cette période. Le montant moyen octroyé par dossier de crédit est de 1,6 million MGA, soit 13 % supérieur à l'ensemble de CECAM des régions.

Une étude menée en 2015 a également fait ressortir que le recours à la finance informelle, en particulier l'usure, a notablement diminué, passant de 10 % à 2 %.

À ses débuts, en 2012, le réseau CECAM fut contraint de tester le CAE au niveau de deux caisses. Il l'a ensuite étendu à l'ensemble des caisses de la zone du projet, mais également à des caisses hors zone d'intervention. Car le crédit avec éducation est vite devenu le crédit le plus sûr avec un taux de recouvrement de 100 % à l'échéance ! Si pour l'ensemble des crédits, l'octroi annuel a doublé, pour le CAE, il a plus que décuplé entre 2012 et 2017, passant de 21,6 millions MGA à 251,7 millions MGA, pour 125 groupes bénéficiaires, représentant près de 2 000 personnes. L'efficacité de l'approche est reconnue par les autres partenaires, et son développement se poursuit, pour l'ensemble des caisses dans le Menabe, celles hors zones d'intervention du projet comprises, dans le cadre d'une convention signée avec le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) en 2014.

Au niveau des bénéficiaires, ces résultats se font sentir sur leur niveau de vie et leur bien-être. Une étude d'évaluation d'impact menée en 2015 montre que le revenu moyen annuel des ménages emprunteurs de crédits CECAM est 1,6 fois supérieur à ceux des non bénéficiaires. Le cas de Victorine illustre bien ce point, car sa vie a complètement changé. *« Avec le salariat agricole, je ne gagne que 2 000 MGA par jour, de façon irrégulière. Avec la vente de beignets, thé et café, mes chiffres d'affaires tourment autour de 5 000 MGA par jour. Avec la*

diversification aux soupes et repas, ceux-ci passent à 30 000 MGA par jour, » se félicite-t-elle. Et le remboursement du crédit ne lui pose aucun problème. Elle fait d'ailleurs très attention à cela car les mauvais payeurs sont bannis du groupe et elle se doit de donner l'exemple en tant que présidente. Avec l'augmentation du montant de crédits consentis au fur et à mesure de l'évolution du cycle, auquel s'ajoutent les bénéfices de son commerce au chantier, elle a pu ouvrir une épicerie au village. Vitorine ne compte pas s'arrêter là : « Actuellement en sixième cycle, je peux louer des rizières et je compte, à la fin du neuvième cycle, acquérir une parcelle rizicole ou des bovins. »

Le problème prégnant de l'insécurité rurale

Malgré ces résultats positifs, le développement des caisses de microfinance et des CAE demeure confronté à des contraintes et obstacles. Tout d'abord, le Crédit avec éducation, qui concerne essentiellement le petit commerce, se prête mal aux activités agricoles. De ce fait, il se développe rapidement au niveau des caisses urbaines ou périurbaines mais difficilement au niveau des caisses rurales. Par ailleurs, le taux élevé d'analphabétisme rend difficiles les formations et l'encadrement prodigués dans le cadre du projet. Le manque d'actes de naissance et de cartes d'identité nationales chez certains bénéficiaires, pourtant exigés pour l'adhésion, s'ajoute aux difficultés. Surtout, une insécurité rurale grandissante perturbe les activités économiques des bénéficiaires et menace les caisses de microfinance qui gèrent des liquidités, même limitées. Si le projet AD2M a su résoudre certains de ces problèmes, en menant des activités d'alphabétisation fonctionnelle ou en appuyant la délivrance de cartes d'identité, les questions sécuritaires ne sont pas de son ressort. Seules les autorités compétentes peuvent agir efficacement sur ce fléau national.

Conclusion

La mise en place des caisses de microfinance et du crédit CAE constitue une véritable innovation. Cette expérience montre clairement que l'on peut mettre en œuvre une finance rurale « inclusive » pour offrir des services financiers de proximité spécifiques aux ménages les plus vulnérables, même dans des zones difficiles, leur permettant de sortir de la pauvreté et d'améliorer leurs conditions de vie.

La réussite du projet doit beaucoup aux appuis conséquents octroyés à l'institution de microfinance, aussi bien les investissements « structurants », que les activités de développement agricole menées par le projet (qui ont créé une dynamique économique plus favorable à la microfinance) ou l'encadrement de proximité des bénéficiaires par l'intermédiaire des animatrices.

Toutefois, dans le cadre d'un futur partenariat de mise en place d'une telle initiative, il est nécessaire d'impliquer davantage les institutions de microfinance pour qu'elles se positionnent davantage comme « porteurs de projets ». Les fonds de crédits, qui constituent en quelque sorte le fonds de roulement des institutions de microfinance, pourraient par exemple être supportés en totalité par ces dernières.



Alain Razafindratsima est responsable de Suivi-évaluation du projet AD2M.
rse@ad2m.mg

L'AUTOFINANCEMENT POUR UNE INSTALLATION PLUS RAPIDE DES JEUNES RURAUX À MADAGASCAR

Herizo Andriamifidy



En juillet 2017, Dimby, un jeune père de famille de 29 ans, a suivi une formation technique en porciculture auprès du Centre de formation professionnelle de Bevalala. Au lieu d'attendre l'arrivée du kit d'installation fourni dans le cadre du programme FORMAPROD, il a décidé d'acheter les quatre porcelets nécessaires au lancement de sa ferme d'élevage avec ses propres fonds, ce qui lui a permis de démarrer son activité seulement un mois après sa formation. Cette expérience réussie d'installation par autofinancement nous permet de tirer plusieurs enseignements utiles pour l'atteinte des objectifs du programme FORMAPROD.

Couverture Le jeune Dimby en train de s'occuper de ses porcs

Selon les chiffres avancés par le programme FORMAPROD, 300 000 jeunes arrivent sur le marché de l'emploi chaque année à Madagascar, qui ne parvient pas à satisfaire cette importante demande. La plupart des jeunes au chômage rejoignent alors la campagne, non pas parce qu'ils veulent s'y installer mais parce qu'ils n'ont pas d'autre choix. Sans qualifications, ils deviennent exploitants sans pouvoir espérer obtenir davantage que de médiocres rendements. Cela explique le fait qu'avec plus de 80 % d'agriculteurs, la Grande Île n'arrive pas à nourrir sa population et soit contrainte d'importer des denrées alimentaires de toutes sortes.

Face à cette situation alarmante, le gouvernement de Madagascar a initié des programmes de développement œuvrant à la formation et l'installation des jeunes ruraux. Avec une zone d'intervention couvrant treize régions et 86 millions \$ de financement, FORMAPROD est l'un des plus importants du pays. Placé sous tutelle du ministère de l'Agriculture et de l'élevage, ce programme a démarré en 2013 pour une durée de 10 ans et vise notamment à former aux métiers agricoles, accompagner et installer 100 000 jeunes qualifiés. Le processus d'insertion professionnelle de ces jeunes se résume en ces étapes : le recrutement, l'orientation, les formations proprement dites et l'accompagnement à l'installation (ou la mise en œuvre des projets professionnels). C'est

cette dernière étape qui nous intéresse ici. À l'issue de sa formation, le jeune a deux options : soit il attend l'arrivée d'un kit de démarrage pour commencer son projet professionnel, soit il démarre tout de suite son activité avec ses propres moyens. C'est ce que l'on appelle « l'installation par autofinancement », et c'est la voie que le jeune Dimby a choisi de suivre.

L'épineux problème du kit d'installation

Former les jeunes, les doter des matériels et intrants nécessaires au lancement de leur activité, et les accompagner dans l'exécution de leur projet professionnel font partie du processus d'insertion professionnelle. Il s'agit de leur offrir un métier pouvant leur procurer des revenus stables tout en contribuant à l'augmentation de la productivité agricole à Madagascar. Les formations sont confiées aux centres et établissements de formation ou aux consultants formateurs, sinon aux professionnels du métier (tuteurs). Quant à la dotation des kits d'installation, c'est une structure dénommée Fonds de développement agricole (FDA) qui s'en charge.

L'installation des jeunes après leur formation représente un enjeu à l'aune duquel est mesurée la réussite du processus d'insertion professionnelle. En effet, pour évaluer les résultats du programme, il

Grâce à l'autofinancement, l'installation de Dimby dans le monde professionnel et le secteur agricole a été très rapide et relativement facile.

convient de prendre en compte non pas le nombre de jeunes formés, mais le nombre de jeunes installés.

Normalement, après la formation, chaque jeune élabore un projet professionnel et reçoit un kit d'installation (ou de démarrage) en fonction de l'activité qu'il a choisie. Cependant, des facteurs indépendants du programme peuvent retarder l'arrivée de ces kits, certains jeunes attendant une année entière avant de les recevoir. Cette situation est un facteur de démotivation pour les bénéficiaires du programme au point que certains décident d'abandonner leur projet professionnel (on estime qu'environ 5 % des jeunes se désistent et changent d'orientation à cause de ces retards). Or, un jeune qui se désiste, c'est un investissement perdu. Pire encore, les déçus sont susceptibles de diffuser des informations discréditant le programme, véhiculant l'idée que celui-ci ne tient pas ses promesses et engagements, ce qui rendrait les futures activités de sensibilisation difficiles.

Faute de solution, l'équipe du Programme s'est contentée de recommander au FDA d'alléger autant que faire se peut les procédures d'octroi et d'activer les dotations. Mais cela s'avère compliqué à cause de l'étendue de la zone d'intervention concernée.

Le cas de Dimby : un métier intéressant et rémunérateur un mois après sa formation

C'est pour remédier à ce problème que l'équipe du programme FORMAPROD a encouragé le jeune Dimby à expérimenter l'autofinancement de son activité. Il ne s'agissait pas de l'inciter à renoncer définitivement au kit promis, mais de le convaincre de lancer son projet professionnel avec ses propres moyens.

Dimby fait du salariat agricole tout en étant exploitant, tandis que sa femme est vendeuse de pain et de fruits au marché local. Il a suivi une formation de douze jours en porciculture auprès d'un Centre de formation à Bevalala, en juillet 2017. Sans attendre l'arrivée du kit (porcelets et alimentation des porcins), il a immédiatement lancé sa ferme d'élevage sur les conseils du Conseiller en insertion professionnelle (CIP) qui l'a recruté et orienté. Il a acheté quatre porcelets avec l'argent que lui et sa femme avaient mis de côté et les a engraisés en suivant les techniques acquises lors de la formation. Il fabrique lui-même l'alimentation de ses animaux à partir de produits agricoles.

Nombreux sont les résultats positifs de l'expérience menée par Dimby dans le cadre du programme FORMAPROD, mais nous nous limiteront aux plus significatifs. Premièrement, grâce à l'autofinancement, l'installation de Dimby dans le monde professionnel et le secteur agricole a été très rapide et relativement facile. Il a démarré son activité seulement un mois après la fin de la formation alors que les autres, dans l'attente du kit, ont attendu de six mois à un an. Il n'a perdu ni de temps ni les connaissances acquises car il a immédiatement mis en pratique tout ce qu'il avait appris lors de sa formation.

À l'heure où j'écris ces lignes, Dimby possède une petite ferme d'élevage porcin qui tourne bien et dont il s'occupe avec attention. Ses animaux sont en bonne santé et bien nourris. Les quatre porcs acquis atteindront les 100 kg dans sept à neuf mois et le jeune homme pourra alors tirer des bénéfices de leur vente, lui permettant d'étendre son exploitation progressivement (augmentation du cheptel et agrandissement du parc). « *J'évalue ces bénéfices à environ 400 000 MGA (soit 125 \$) par tête. Si j'arrivais à vendre chaque tête à 1 million MGA (312 \$), j'obtiendrais*

Ci-dessus Former les jeunes et les doter des matériels et intrants nécessaires au lancement de leur activité fait partie du processus d'insertion professionnelle

1,6 million MGA (soit 500 \$) de bénéfices, » a-t-il affirmé. Surtout, Dimby exerce un métier qu'il aime.

Deuxièmement, en utilisant ses fonds propres, Dimby n'a pas de dettes à rembourser, contrairement à la plupart des jeunes qui ont eu recours au crédit et remboursent leurs créanciers après le premier cycle. Pour lui et sa famille, l'élevage porcin ne peut apporter qu'un surplus de revenus, et donc des améliorations dans leurs conditions de vie. À travers son métier, le jeune homme contribue également à l'augmentation de la production animale globale de sa région.

Risques et défis de l'installation par autofinancement

L'autofinancement d'un projet professionnel nécessite toutefois de relever un certain nombre de défis. Tout d'abord, en utilisant ses économies comme fonds de démarrage, Dimby a pris de gros risques ; il sait qu'il n'a pas droit à l'erreur et qu'il est dans l'obligation de réussir pour ne pas décevoir les siens. Il est vulnérable à la survenance de certains événements, comme une peste porcine qui pourrait décimer son cheptel.

Si une telle catastrophe n'est heureusement pas arrivée, l'autofinancement de l'installation de Dimby a entraîné un déséquilibre dans le budget du ménage, dont une grande partie a été dédiée à la nourriture des porcelets en raison de la cherté des produits alimentaires utilisés au détriment des besoins de la famille qui a dû « se serrer la ceinture ». Le fonds disponible pour le petit commerce de la femme de Dimby a aussi été impacté. Il a donc été très difficile de trouver un compromis permettant d'élever les porcs comme il se doit sans négliger les besoins vitaux du couple.

Par ailleurs, quand il a démarré son activité, le jeune Dimby ne s'attendait pas à ce que la disponibilité des intrants pour l'alimentation des porcins soit aussi limitée dans la zone et les dépenses associées aussi élevées. En effet, il a dû faire face à la flambée du prix du riz à Madagascar durant l'année 2017. Quand le prix du riz, à la base de l'alimentation des malgaches, augmente, tout le reste suit. Aussi bien les produits dérivés du riz, que les autres céréales comme le maïs, ou les tubercules comme le manioc et la patate douce, principales matières premières pour l'alimentation de porcine. Ces produits deviennent rares, et donc chers. Il a donc fallu rationaliser l'alimentation des animaux,



une mauvaise gestion dans ce domaine conduisant à une perte assurée.

L'approvisionnement en produits vétérinaires est aussi très difficile dans la zone d'installation de Dimby ; il faut faire une centaine de kilomètres de route pour en trouver. Conserver ces produits, en particulier les vaccins, demande des équipements et des compétences spécifiques. Or, il est impératif que les animaux soient vaccinés et soignés en cas de maladie. Dimby et les autres éleveurs ont donc décidé de se rassembler et d'envoyer un représentant afin qu'il effectue des achats groupés.

Pour surmonter chacune de ces difficultés, le jeune éleveur a bénéficié d'un accompagnement de proximité, ce qui l'a beaucoup rassuré. Son conseiller en insertion professionnelle a dû rompre avec ses habitudes pour lui rendre visite plus souvent afin de l'encourager et l'aider à bien gérer et protéger son exploitation.

Quand les jeunes suivent l'exemple de Dimby

Dimby n'est bien sûr pas le seul jeune de sa zone installé dans le monde professionnel depuis la mise en œuvre du programme. Pourtant, rares sont ceux à y être parvenus (ou même à s'y être essayés) si rapidement après leur formation et la démarche adoptée ici relève de l'innovation aussi bien de la part du Conseiller en insertion professionnelle que du bénéficiaire lui-même. D'une part, inciter un jeune formé dans le cadre du programme à autofinancer son activité est à la fois osé et difficile, de la part d'un CIP. D'habitude, on lui recommande d'attendre le kit de démarrage ou d'emprunter de l'argent auprès d'une institution de microfinance. Cela provoque, on l'a vu, des risques de démotivation et d'endettement. Le conseiller de Dimby a choisi d'adopter cette attitude dans le but d'accélérer son installation et d'atteindre plus rapidement l'objectif du Programme FORMAPROD. D'autre part, il n'est pas fréquent de trouver un bénéficiaire qui ose mobiliser ses économies

pour mettre en œuvre une activité initiée dans le cadre d'un programme de développement. Dans la plupart des cas, les bénéficiaires attendent ce qu'on leur a promis avant de se lancer. Le fait que Dimby ait consenti à s'autofinancer témoigne – et garantit – d'un engagement fort vis-à-vis de son futur métier.

Si l'exploit de Dimby a été mal interprété par certains jeunes, qui y ont vu le signe d'un favoritisme de FORMAPROD ou, pire, ont pensé que les kits promis avaient été détournés, il en a inspiré beaucoup d'autres, qui essaient aujourd'hui de lui emboîter le pas. « *Je suis d'avis que l'on peut toujours débiter avec le peu qu'on a ; il n'est pas forcément nécessaire d'attendre le kit pour démarrer. Deux ou trois porcelets peuvent suffire pour lancer une petite ferme d'élevage porcin,* » affirme ainsi Saturnin, un jeune éleveur de porcs dans l'Est de Madagascar.

Facteurs de succès et de durabilité

Divers paramètres ont contribué à la réussite de l'expérience de Dimby. Premièrement, un meilleur ciblage et une meilleure orientation de la part du Conseiller en insertion professionnelle, qui a su détecter un jeune très motivé et assurer un bon suivi et accompagnement de proximité. Deuxièmement, le fait que la ferme de Dimby soit implantée à Mangamila Anjozorobe, une zone favorable à l'agriculture, ce qui lui a permis de subvenir aux besoins alimentaires de ses animaux malgré la pénurie de denrées agricoles et la flambée des prix. Troisièmement, le fait que Dimby et sa femme aient déjà de petites activités rémunératrices (le salariat agricole, pour Dimby), ce qui leur a permis de mettre de l'argent de côté et de mobiliser ce fonds pour la ferme. L'implication de la femme de Dimby et les soutiens psychologiques de ses parents ont également été très importants.

La mise à l'échelle de cette expérience faciliterait l'atteinte du principal résultat attendu du programme FORMAPROD (100 000 jeunes ruraux installés en 10 ans). Pour que la pratique de l'autofinancement soit effectivement suivie par un plus grand nombre de jeunes, quelques mesures méritent toutefois d'être prises

Les jeunes qui ont recours à l'autofinancement s'investissent davantage dans ce qu'ils entreprennent que les autres.

par les responsables concernés. En premier lieu, il faudrait standardiser le processus d'installation de tous les jeunes formés à Madagascar. Cela ne pourrait se faire qu'au niveau du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, qui ordonnerait aux projets ou programmes sous sa tutelle de se conformer à un processus d'insertion professionnelle standard. Il s'agirait par exemple de poser comme condition d'octroi d'un kit le démarrage de son activité par ses propres moyens, sauf pour la production nécessitant un investissement important comme l'élevage de vache laitière.

Il faudrait également mettre en place des structures pérennes capables d'assurer l'accompagnement de proximité des jeunes après la formation, car l'équipe du programme n'est pas mobilisable indéfiniment. La constitution d'une association de formateurs ou tuteurs professionnels dans la région Amoron'i Mania en est un parfait exemple.

Enfin, il faudrait que les processus d'insertion des jeunes soient clairement définis par le programme et uniformes pour toutes les régions d'intervention. Sinon, il y a toujours un risque de mauvaise interprétation de la part des bénéficiaires. Des activités d'information et de communication intensives s'avèrent nécessaires pour contrer cela.

Ce que nous enseignent l'expérience de Dimby

En définitive, l'expérience très intéressante de Dimby nous permet de tirer plusieurs enseignements.

Les deux premières étapes du processus d'insertion professionnelle des jeunes, la sensibilisation et l'orientation professionnelle, sont cruciales et nécessitent un important travail de la part de CIP compétents. La réussite du processus dans son ensemble dépend de la façon dont ceux-ci auront conduit ces deux phases.

Des jeunes véritablement intéressés par une activité professionnelle et suffisamment motivés feront tout pour réussir leur installation. Ils seront plus enclins à démarrer leur activité avec ce qu'ils ont pour les développer progressivement. Il est donc important de distinguer ces jeunes des opportunistes, qui ont tendance à se décourager à la moindre difficulté.

En outre, les jeunes qui ont recours à l'autofinancement s'investissent davantage dans ce qu'ils entreprennent que les autres. De ce fait, il pourrait être intéressant d'envisager l'octroi du kit sous un autre jour, en en faisant par exemple « une prime » pour ceux qui ont démarré. À l'origine, le kit est censé encourager les jeunes ; il est dommage qu'un retard dans la réception de cet outil devienne une source de démotivation.



Herizo Andriamifidy est chargé de la communication et de la gestion des connaissances au sein d'un programme de développement qui intervient dans plusieurs régions de Madagascar.

zorafidi@gmail.com

UN MODÈLE DE FINANCEMENT DE PROXIMITÉ AUTOGÉRÉ, ADAPTÉ AU MILIEU RURAL MAURITANIEN

Sid'Ahmed Bessid



L'économie rurale mauritanienne est basée sur l'agriculture et l'élevage. Un diagnostic participatif a fait ressortir un fort besoin de financement de proximité autogéré, adapté à la situation et aux besoins des petits agriculteurs et éleveurs ruraux. C'est ainsi que furent créées les Mutuelles d'investissement et de crédit oasien (MICO) et les Caisses d'épargne et de crédit agricole (CECA), dont l'objectif est l'octroi de financements portant notamment sur les campagnes agricoles, l'alimentation du bétail, les activités génératrices de revenus et l'autoconsommation en période de soudure. Les caisses ont été lancées en 1998, avec la création d'une première caisse pilote, puis étendues à l'échelle nationale. On en compte aujourd'hui 54, réparties sur l'ensemble du territoire national.

Couverture Les adhérents de la caisse lors d'une réunion

Malgré l'existence de 18 banques commerciales, le secteur financier mauritanien a du mal à répondre aux besoins financiers du pays. Centré exclusivement sur le milieu urbain et périurbain, il exclut une grande partie de la population, notamment rurale. Or, le manque de ressources financières de cette population a toujours été une contrainte majeure pour optimiser la production. Si, ces dernières décennies, le Gouvernement a lancé plusieurs projets et programmes pour résoudre la problématique du financement agricole, ces différentes initiatives n'ont donné que des résultats assez mitigés. En effet, elles ne couvraient qu'une partie très limitée des filières agricoles et ne prenaient pas en considération les petits agriculteurs et éleveurs ruraux qui constituent près de 60 % de la population vivant principalement des activités agricoles. En outre, les procédures d'octroi de crédit des institutions financières n'étaient pas adaptées aux besoins et conditions de vie de ce groupe vulnérable exclu du système bancaire classique.

C'est ce qui a amené la Mauritanie, en étroite collaboration avec le Fonds international de développement agricole (FIDA) et l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), à appuyer l'émergence d'institutions financières décentralisées. La mise sur pied de caisses de

proximité s'inscrit ainsi dans la volonté du Gouvernement mauritanien d'augmenter les revenus et la sécurité alimentaire des ruraux pauvres en mettant l'accent sur les groupes vulnérables, notamment les femmes et les jeunes. Les activités de ces caisses sont régies par les principes fondamentaux de la participation effective des populations et de la responsabilisation des bénéficiaires à la base.

Des caisses de crédit autogérées suivant le modèle mutualiste

Les caisses de crédit de l'Union nationale des mutuelles d'investissement et de crédit oasien et des zones pluviales (UNMICO) s'adressent à tous les producteurs vivant dans les villages de leur zone d'intervention. Chacun peut devenir adhérent, à condition d'être capable de mener une activité génératrice de revenus et de souscrire une part sociale d'adhésion. Les adhérents de la caisse se réunissent ensuite en assemblée générale constitutive pour désigner les organes de gestion. Les caisses de crédit de l'UNMICO constituent un réel outil de développement autogéré. Chaque caisse créée devient une entité autonome, constituée par les sociétaires vivants dans une zone délimitée, favorisant ainsi la pleine participation des bénéficiaires à tout le processus de mise en place et d'appropriation.

Cette démarche a conduit à une certaine homogénéité sociale et a favorisé des relations de confiance, nouées entre les membres, ainsi qu'une connaissance approfondie de ces derniers et de leurs besoins de financement. Grâce au nombre de bénéficiaires relativement réduit, la qualité des emprunteurs et leurs activités sont appréciées plus facilement. Les caisses ont également permis l'obtention de crédits avec des formalités adaptées et un plus grand contrôle des activités de recouvrement à des coûts réduits, ainsi que l'adoption de procédures simples permettant un dénouement de l'ensemble des opérations au niveau local et leur maîtrise par un nombre élevé d'élus potentiels.

L'objectif principal de ces caisses de crédit est d'apporter de façon durable des services financiers de proximité adaptés aux besoins des populations vulnérables, notamment rurales, pour financer localement toutes les activités viables. Le choix des activités éligibles est basé sur des critères objectifs, pertinents, adaptés et approuvés participativement par les bénéficiaires dans l'optique, notamment, de lutter contre l'usure.

Ces caisses sont organisées de manière uniforme conformément au modèle mutualiste : au sommet du pouvoir, on trouve l'assemblée générale qui élit les membres du conseil d'administration, du comité de crédit, du conseil de surveillance et modifie le statut et le règlement intérieur. Le conseil d'administration est chargé de la gestion administrative et financière de la caisse. Le comité de crédit est chargé des études des demandes de crédit, l'octroi de crédit et l'accompagnement de proximité des bénéficiaires sur la gestion administrative, comptable et financière des projets financés. Le conseil de surveillance est chargé du contrôle interne du fonctionnement de la caisse.

Les procédures de crédit varient d'une caisse à une autre suivant leurs spécificités. À titre d'exemple, certaines caisses conditionnent l'accès au crédit à la plantation d'un arbre pour lutter contre la sécheresse en contribuant à la fixation des dunes de sable préservant ainsi l'environnement. Les caisses ont une durée de vie de 99 ans renouvelable.

Adaptation au milieu rural et au contexte socioreligieux mauritaniens

Ces caisses se situent dans un processus durable de pérennisation et d'appropriation des mécanismes par les populations rurales pour un développement local endogène. Elles ont permis aux petits agriculteurs ruraux d'accéder plus facilement aux services financiers, suivant des procédures adaptées à leur

situation. Les adhérents reçoivent des dividendes à la fin de l'exercice financier annuel. Les caisses ont conduit à une augmentation de la production agricole ainsi qu'à une amélioration des revenus des ménages et de la qualité de l'habitat. Une telle démarche a également eu pour effet la consolidation et la création d'activités génératrices de revenus, particulièrement féminines, l'autonomisation des femmes et des jeunes en matière d'organisation, de gestion et de prise de décision, mais aussi la fixation des populations rurales, contribuant ainsi à lutter contre l'exode rural. Au 31 décembre 2017, elles avaient octroyé plus de 50 000 crédits pour un montant cumulé de 7,78 milliards d'ouguiyas dont 61,4 % destinés à l'agriculture (maraîchage, phœniciculture, cultures pluviales et autres cultures sous-palmiers), 12,2 % à l'élevage, 11 % à l'artisanat, 10,3 % au petit commerce et 5,1 % à l'autoconsommation.

Ainsi, les caisses de crédit de l'UNMICO sont devenues un modèle de bonne pratique se caractérisant essentiellement par leur grande adaptabilité au milieu rural et leur adéquation avec les principes de la finance islamique.

Défis, contraintes et solutions

Les caisses ont été marquées par une certaine instabilité liée à la situation matrimoniale des jeunes femmes élues dans les instances dirigeantes. En effet, après leur mariage, celles-ci ont tendance à quitter la localité avec leurs époux laissant ainsi leur position vacante. Il faut alors recommencer à zéro le renforcement des capacités de nouveaux élus.

Il était par ailleurs difficile de mobiliser les femmes pour les formations d'une durée de plus d'une semaine en dehors du village. Généralement, les organes de gestion des caisses sont administrés par des hommes.

L'étendue du territoire national, plus de 1 million km², n'a pas facilité le suivi et l'encadrement des caisses.

En outre, les populations de la zone couverte par les caisses éprouvent de réelles difficultés à assurer leurs remboursements en cas de mauvaises récoltes consécutives à l'irrégularité des pluies ou autres calamités telles que le péril acridien.

Pour faire face à ces difficultés, des séances de formation pratique et sur le tas relatives à la bonne gestion, à l'organisation, aux rôles et responsabilités des organes de gestion et à la réglementation ont été organisées au profit des membres des instances dirigeantes. Beaucoup des séances de sensibilisation et d'information ont également été réalisées au profit des hommes et notabilités sur le genre.



Couverture L'objectif principal des caisses de crédit est de financer localement toutes les activités viables

Responsabilisation et appropriation du processus

La durabilité d'un projet dépend largement du degré de participation des bénéficiaires à sa conception, sa mise en œuvre, son fonctionnement et son évaluation. Une forte participation de la population (à la gestion, aux assemblées générales, etc.) témoigne d'un niveau élevé d'appropriation du mécanisme. On constate également que les projets qui marchent correctement sont ceux initiés par les populations elles-mêmes, sans influence extérieure. Ainsi, la viabilité d'un projet nécessite-t-elle que l'on ne considère pas uniquement les populations cibles comme des bénéficiaires, mais aussi comme des responsables chargés de l'élaboration, de l'organisation et de la gestion dudit projet. Le sentiment d'être des participants actifs réellement responsables et engagés est plus fort chez les populations dans le cadre de l'approche dite « à la demande » que lorsqu'il s'agit de projets dont la mise en œuvre a été décidée hors de leur communauté.

La responsabilisation des adhérents et leur appropriation de la démarche ont donc été des facteurs clé dans la réussite des caisses autogérées. Le concept est adapté au contexte rural mauritanien, ce qui permet une mobilisation de l'épargne locale destinée à financer les crédits appropriés aux conditions spécifiques des bénéficiaires. Les caisses sont également en phase avec les prescriptions religieuses. Enfin, le taux de capitalisation élevé renforce la stabilité financière des caisses répondant ainsi aux besoins des sociétaires.



Sid'Ahmed Bessid est directeur général de l'UNMICO. Il est spécialisé en microfinance en milieu rural.

dg@unmico.net

Cet article présente les résultats d'un des projets menés dans le cadre du processus « Capitalisation des expériences au service du développement rural », mis en œuvre par le CTA, la FAO et l'IICA avec le soutien financier du FIDA.
<http://experience-capitalization.cta.int>

Pays : Mauritanie
Région : Afrique du Nord-Ouest
Date de publication : Mars 2019
Mots clés : microfinance, finance agricole, financement de proximité, inclusion financière, UNMICO



**Coordination
de projet**

Jorge Chavez-Tafur

**Secrétariat de
rédaction**

Ismail Moumouni/
Julia Coulibaly

Mise en page

Steers McGillan Eves

**Gestion de
projet éditorial**

Bianca Beks

CTA, mars 2019

SÉRIE CAPITALISATION DES EXPÉRIENCES 10

INNOVATION ET PROMOTION DES CHAÎNES DE VALEURS DE PRODUITS AGRICOLES LOCAUX EN AFRIQUE

Contact :

CTA
BP 380
6700 AJ Wageningen
Pays-Bas

T +31 317 467100
F +31 317 460067
E cta@cta.int

 [CTApage](#)
 [CTAflash](#)

