

---

*Atelier sur l'appui aux organisations paysannes en Afrique de l'Ouest pour une insertion favorable sur les marchés*

*Décembre 2009*

---



SYNTHESE DES PRESENTATIONS ET DEBATS

---

Lieu : **Dakar (Sénégal)**

Dates : Du 1 au 3 décembre 2009

**Table des matières :**

1. Introduction générale, enjeux, stratégies d'intervention : .....	3
2. Présentation des stratégies d'intervention d'AVSF. ....	7
3. Expériences d'appui aux OP sur les marchés d'export .....	10
4. Débat avec les OP sur les présentations de la journée 1 .....	14
5. Expériences d'appui aux OP sur les marchés locaux .....	16
6. Travaux de groupe sur 3 thématiques clés identifiées.....	22

## **1. Introduction générale, enjeux, stratégies d'intervention :**

### **1.1. Rappel des objectifs de l'atelier:**

- (i) Définir une stratégie d'intervention régionale d'AVSF en Afrique de l'Ouest en appui à la mise en marché des produits agricoles et d'élevage des OP partenaires
- (ii) Mobiliser un réseau de partenaires d'AVSF afin de :
  - (a) Connaître leurs expériences en Afrique de l'Ouest en appui aux OP sur la valorisation des produits (filières export / filières locales) et des démarches dites « innovantes » : ESOP, warrantage, etc.
  - (b) débattre avec eux afin d'identifier les enjeux et potentialités en Afrique sur le renforcement du poids des organisations paysannes sur les filières vivrières ou d'export, ainsi que les outils innovants d'appui à la mise en marché développés par certains acteurs
- (iii) Faciliter la mise en réseau de différentes actions en appui aux organisations paysannes africaines sur l'accès au marché en proposant des mécanismes valorisant la spécificité et garantissant l'autonomie des agricultures paysannes
- (iv) Favoriser la mutualisation de moyens pour le soutien à des initiatives appuyant le renforcement des organisations paysannes pour un accès favorable aux marchés
- (v) Faire connaître à l'issue de l'atelier à différents partenaires financiers et institutionnels les principales conclusions de cet atelier et les compétences d'AVSF en matière d'appui aux OP sur les filières d'agriculture et d'élevage

### **1.2. Ouverture de l'atelier par le ministère du commerce (Abdoulaye Ba, premier conseiller du ministre du commerce)**

Abdoulaye Ba introduit cet atelier en représentation du ministre du commerce en déplacement à Genève à la 7<sup>ème</sup> session de l'OMC.

Le ministère du commerce souligne la pertinence de l'initiative d'AVSF qui a associé ses partenaires dans une réflexion importante sur le positionnement des agriculteurs sur les marchés agricoles. Pour l'Etat Sénégalais, l'amélioration de la mise en marché des produits agricoles et agroalimentaires est un enjeu clé, le bon déroulement de la commercialisation étant une condition sine qua non pour assurer des marchés et des prix rémunérateurs aux producteurs et un accès à des produits aux consommateurs à des prix stables et compétitifs. La contrainte liée à la rationalisation insuffisante des circuits de commercialisation et des acteurs au long des filières agricoles constitue un frein à l'atteinte de ces objectifs.

Prenant la mesure de ces enjeux, le ministère du commerce a mis en place le cadre de commercialisation des produits agricoles pour proposer des moyens innovants pour le fonctionnement des filières et des marchés locaux. En particulier, sur la base d'une étude commanditée par l'AFD, l'Etat sénégalais propose une initiative sur la commercialisation du riz local au Sénégal. Il est prévu dans ce cadre la création de sociétés locales de partenariats commerciaux dans lesquelles entreraient différentes catégories d'actionnaires, dont les producteurs et l'Etat. Cette organisation doit permettre de collecter rapidement l'offre en paddy au prix du marché ; sécuriser, donc rendre possible le crédit de commercialisation ; produire un riz de qualité correspondant à la demande urbaine ; approvisionner régulièrement et facilement les grossistes.

De manière plus générale, l'Etat met en place une proposition de cadre de commercialisation pour les différentes filières agricoles au Sénégal sur la base du constat que pour une filière donnée, il existe un nombre important acteurs, au moins 8 depuis les importateurs jusqu'aux consommateurs. Chaque fois qu'un acteur a des difficultés, il interpelle l'Etat quand la solution au problème dépend souvent de l'acteur

situé immédiatement en amont ou en aval. Il semble donc plus pertinent pour l'Etat au lieu d'être en 1<sup>ère</sup> ligne de raisonner au sein de cadre de concertations par produits et de développer des interprofessions par filière afin :

- D'harmoniser les niveaux d'information entre acteurs,
- De permettre que les acteurs discutent et concertent des niveaux de prix et de marges raisonnables avec un arbitrage de l'Etat. Ce schéma peut permettre d'atteindre des concessions de marges consensuelles profitables à chaque élément.

L'Etat Sénégalais propose donc d'arriver à un cadre de commercialisation par filière et un cadre national de commercialisation des produits agricoles permettant une meilleure connaissance du potentiel productif spécifique de chaque filière et de chaque région, et de calibrer des investissements en milieu rural autour de la dynamisation des filières.

Des actes de l'atelier de lancement du cadre national de commercialisation sont disponibles, des ateliers similaires auront lieu prochainement dans les différentes régions et par filière.

Pour terminer, le ministère du commerce est particulièrement intéressé pour partager ses orientations sur la mise en marché avec des structures d'appui comme AVSF.

### **1.3. Présentation de la problématique de l'accès au marché pour les agricultures familiales du point de vue d'AVSF (Jean Jacques Boutrou, directeur général)**

Suite au discours introductif de Monsieur Abdoulaye Ba, le directeur d'AVSF encourage la stratégie volontariste de l'Etat Sénégalais en appui à la commercialisation des produits d'origine animale et végétale.

## **I. CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE : L'ENJEU CENTRAL DE LA SECURITE ALIMENTAIRE ET LA PLACE DES AGRICULTURE FAMILIALES DANS LES MARCHES DOMESTIQUES ET D'EXPORTATION**

### **Une crise alimentaire révélatrice**

L'année 2008 a été marquée au niveau agricole par une instabilité sans précédent des prix alimentaires mondiaux. La crise alimentaire qui en a découlé dans de nombreux pays vulnérables peut être due à une somme de facteurs conjoncturels (mauvaises récoltes, augmentation des terres pour les agrocarburants, spéculation des traders...) mais surtout est la conséquence de deux décennies de politiques de libéralisation des marchés agricoles.

Les différentes conférences internationales qui se sont tenues depuis 2008 suite à la crise ont mis en évidence l'enjeu central d'assurer les conditions de sécurité alimentaire par une production en quantité et en qualité. Enfin elles mettent en évidence la pertinence de mettre en place des **politiques agricoles favorables aux agricultures familiales**.

### **Une croissance démographique, motrice de l'agriculture vivrière**

Dans l'ensemble des continents la croissance démographique se fait essentiellement par la croissance urbaine qui constitue plus que jamais le moteur de la dynamique agricole. L'étude Africapolis menée par l'AFD met en évidence la « très forte dynamique des villes moyennes, ce qui devrait accélérer l'**effet d'entraînement de la demande urbaine sur la production agricole** ».

### **Les productions vivrières couvrent l'essentiel des besoins globaux des populations rurales et urbaines.**

De récentes études (FARM 2008, CIRAD/FIDA/AFD 2009) mettent clairement en évidence l'accroissement considérable des productions vivrières au cours des 30 dernières années. A titre d'illustration, les productions céréalières ainsi que de racines et tubercules ont triplé au cours des dernières 25 dernières années. Les productions vivrières jouent un rôle fondamental dans la couverture des besoins des populations de la CEDEAO, puisque 80% des besoins alimentaires sont couverts par des productions régionales.

**L'enjeu pour les prochaines décennies est de poursuivre l'accroissement et la sécurisation des productions par une intensification des systèmes et une insertion favorable des producteurs sur les marchés avec une double perspective de souveraineté alimentaire et d'insertion économique des populations paysannes.**

Sur les marchés domestiques, aujourd'hui les acteurs (états, OP, entités de coopération, ...) convergent pour situer les productions vivrières « de rente » au cœur de leurs préoccupations face à l'enjeu de croissance continue des marchés urbains. Mais le financement des filières et notamment des OP ou des interprofessions est souvent un goulot d'étranglement et les besoins d'amélioration des filières sont considérables.

Sur les marchés d'exportation, ces mêmes acteurs convergent sur la nécessité d'agir pour permettre une insertion favorable des paysans sur les filières d'export. Les expériences de commerce équitable produisent des références utiles dans ce domaine.

### **Mais la plupart des petits producteurs se trouvent placés dans conditions défavorables d'accès aux marchés**

Dans les conditions actuelles des marchés locaux et internationaux, les petits producteurs paysans doivent faire face à des acteurs dominants qui contrôlent les filières agroalimentaires. L'absence quasi-totale de politiques nationales en faveur des régions rurales et la forte croissance de la grande distribution qui impose des exigences importantes aggravent cette situation d'exclusion et de sous exploitation des agricultures paysannes.

## **II. LA PLACE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS**

Durant ces dernières décennies, de nombreuses OP se sont créées et se sont consolidées en particulier dans les pays en développement dans le but de fournir des services aux membres parmi lesquels ceux relatifs à l'accès à des marchés locaux et internationaux.

**Dans les processus de recomposition de mécanismes de régulations, les OP sont un maillon fondamental de dispositifs interprofessionnels** qui constituent, lorsqu'ils fonctionnent, des espaces collectifs de régulation des filières.

## **III. DES DEFIS DE TAILLE POUR LES ORGANISATIONS**

Face aux enjeux présentés (production, revenus, emplois) et dans une perspective d'une insertion favorable aux marchés conventionnels et alternatifs<sup>1</sup> les organisations de producteurs doivent s'adapter et se professionnaliser.

Elles ont un rôle central à jouer pour valoriser des productions pour lesquelles l'agriculture familiale dispose d'avantages comparatifs sur les marchés locaux et internationaux.

Les principaux défis pour les organisations paysannes tournent entre autres autour de la sécurisation d'une agriculture productive et diversifiée ; le renforcement des capacités ; la maîtrise de la collecte, la transformation et la commercialisation de ces produits, de la diversification des partenariats ; de l'implication des OP dans des réseaux d'organisations de producteurs agricoles ou d'éleveurs dans des espaces de négociation et la mise en œuvre de politiques sectorielles favorables à l'agriculture paysanne.

## **IV LES ORIENTATIONS D'AVSF ET SA STRATEGIE D'APPUI A L'INSERTION FAVORABLE DES PRODUCTEURS ET DE LEURS ORGANISATION DANS DES FILIERES DE COMMERCIALISATION**

AVSF est convaincu que la régulation des marchés nationaux et internationaux de produits agricoles est indispensable à la survie des agricultures paysannes du sud qui contribue fortement à la souveraineté alimentaire et au développement local.

---

<sup>1</sup> Filières courtes labellisées ou pas

Depuis 30 ans, AVSF travaille dans différentes régions du monde en partenariat avec des OP pour accroître et sécuriser les productions agricoles et d'élevage, renforcer la sécurité alimentaire des familles paysannes, leur accès aux ressources naturelles et aux facteurs de production, et commercialiser ces productions. AVSF a ainsi développé de nombreuses expériences d'appui aux organisations paysannes pour permettre leur insertion favorable sur des filières courtes, nationales ou internationales.

L'accompagnement d'AVSF repose sur une approche filière s'inscrivant dans une optique de **développement du territoire rural** sans se réduire à un seul objectif économique. AVSF privilégie le renforcement (au sens large) d'organisations et des communautés rurales.

AVSF considère qu'il est possible d'appuyer les familles paysannes dans la valorisation sur le marché de leurs productions vivrières mais aussi de « rente », tout en améliorant la sécurité alimentaire des populations.

Les initiatives d'organisation de filières impliquant des OP sont diverses tant dans les formes, dans les échelles que dans les résultats.

La plupart des expériences réussies ont un point commun dans les pays à gouvernance démocratique: c'est l'initiative des producteurs, face à une situation considérée comme injuste (prix bas, marché aléatoire, etc...). L'Afrique recèle d'initiatives exemplaires : le marché autogéré à Gogounou au Bénin qui s'est structuré en réponse au système de marché opaque tenu par les Dilaali.

Les grands axes d'intervention d'AVSF visent à:

- **Renforcer les capacités techniques** des familles paysannes ;
- **Accroître l'autonomie des familles paysannes par la diversification des activités agricoles** et d'élevage;
- **Favoriser le développement d'organisations de producteurs autonomes;**
- **Consolider des réseaux d'OP** pour une reconnaissance de l'efficacité des agricultures paysannes et la mise en place de politiques sectorielles en leur faveur.

En ce qui concerne les filières de commercialisation, l'action d'AVSF contribue à notamment:

- Développer des capacités d'analyse selon une approche systématique pour appréhender la complexité d'une filière et en identifier les effets leviers,
- Développer capacités de commercialisation des OP,
- Assurer la mise en place de dispositifs de financement de filière,
- Assurer des concertations entre acteurs des filières et contribuer aux travaux d'organisations interprofessionnelles,
- Développer des partenariats et stratégies commerciales diversifiées,
- Valoriser à la fois les savoirs faire et la qualité des produits,
- Appuyer les OP pour une meilleure reconnaissance par les états et gouvernements locaux
- Réaliser des études et conseiller les OP pour des investissements,
- Veiller à la fourniture de services aux OP.

**De nombreux pays ont engagé des actions de relance à court terme et d'investissements à moyen et long terme pour accroître les productions vivrières.** Dans beaucoup de PED, **l'agriculture et l'agro-alimentaire apparaissent comme un secteur susceptible de contribuer à la relance d'une croissance.** Des perspectives de prix plus favorables et une volonté politique plus clairement exprimée, y compris au niveau sous-régional en Afrique de l'Ouest par exemple, constituent un cadre incitatif pour les acteurs privés et les OP. La structuration de filières et les investissements y sont d'autant plus nécessaires dans ces secteurs qu'à moyen terme, ils devront produire plus et mieux tout en s'adaptant aux changements climatiques.

Les objectifs de sécurité alimentaire et de croissance sont cohérents avec le développement d'une agriculture familiale et paysanne répartie sur les territoires. C'est tout l'enjeu des politiques agricoles nationales et sous régionales.

-----  
Réf. **Texte de Référence** - Le renforcement des organisations économiques paysannes pour une insertion favorable et juste des petits paysans sur les marchés - AVSF **Juillet 2008**

## **2. Présentation des stratégies d'intervention d'AVSF.**

### **2.1. Les enjeux sur les filières internationales : quels enseignements de l'expérience d'AVSF, puis illustration d'un projet en AO d'appui aux OP sur la valorisation des filières locales et internationales : le projet Anasame (AVSF Kolda)**

- **Synthèse des présentations :**

#### Enjeux sur les filières internationales :

AVSF se donne comme objectif de renforcer les organisations paysannes pour leur permettre de s'articuler aux marchés conventionnels et alternatifs dans des conditions plus favorables. L'approche privilégie un accompagnement et un soutien des organisations des filières impliquées dans la production, transformation et commercialisation des productions agricoles et d'élevage. AVSF intervient pour cela selon une approche programme associée à un travail en réseau (Au Nord et au Sud). Les marchés concernés sont aussi bien les marchés locaux, nationaux qu'internationaux.

Sur les filières d'export AVSF mène 15 projets dans sept pays avec une quarantaine d'organisations de producteurs. Les « territoires » concernés se situent principalement en Amérique Latine et aux Caraïbes, plus récemment en Afrique. AVSF se positionne entre les OP du Sud et les acteurs au Nord (consommateurs, importateurs, certificateurs, etc.) AVSF veille à ce que son action soit compatible avec la souveraineté alimentaire. L'exemple de l'action d'AVSF au Pérou est présenté pour illustrer de façon concrète son mode d'intervention et ses impacts.

Les principaux enjeux pour les prochaines années et pour un appui aux OP sur l'accès aux marchés internationaux en Afrique de l'Ouest concernent notamment:

- Une dynamisation des OP qui doivent améliorer leurs capacités de gestion des fonctions de l'aval des filières,
- Le partage de la nécessité des OP à vocation économique,
- Un engagement nouveau d'AVSF sur les filières internationales avec les OP en Afrique de l'Ouest et la mise en œuvre de nouvelles stratégies sur le continent.

#### Le projet ANASAME :

Cette présentation permet de donner un exemple concret d'intervention d'AVSF sur la thématique des filières en Afrique de l'Ouest. Ce projet qui rayonne sur les régions de Kolda et Sédhiou au Sénégal vise à renforcer les capacités d'organisations paysannes professionnelles par une insertion favorable sur les marchés de qualité (commerce équitable et biologique) du sésame et des noix de cajou. Il est mené en partenariat directe avec une OP nommée AAJAC-COLUFIFA.

Compte tenu des contraintes de la zone, trois principaux résultats sont visés :

- Résultat 1 : des alternatives commerciales durables sont maîtrisées directement par les organisations paysannes,

- Résultat 2 : la productivité des systèmes de production est améliorée durablement grâce à une gestion optimisée de la fertilité et à l'amélioration de l'accès aux moyens de production.
- Résultat 3 : les Organisations Faïtières participent activement aux débats relatifs à leurs secteurs de production.

Les principaux résultats atteints par ce projet d'une durée de 4 ans (2008-2011) sont les suivants :

- Certification AB de l'AAJAC et de la FDPS<sup>2</sup> (380 producteurs concernés) sur sésame (plus de 240 ha).
- Mise en marché assurée (systèmes de collecte opérationnels, planification de trésorerie, plan de campagne, fonds de roulement).
- Mise en place de deux unités de transformation d'anacarde.
- Activités d'intégration agriculture/élevage (étables fumières) valorisées dans les modes de production biologique.
- Mise en place d'un fonds de crédit pour l'équipement agricole.
- Renforcement organisationnel de l'AAJAC et appui à l'émergence de la FDPS de Vélingara.

- **Questionnements des participants**

*Les participants ont questionné la pertinence dans certains cas de la promotion des exportations si cela peut avoir un coût écologique important ou si ces produits sont naturellement destinés aux marchés locaux.*

Pour AVSF l'exportation doit prendre en compte des points clés comme : l'utilisation des modes de transports moins polluants (bateau vs avion), l'exportation de produits non déjà disponibles dans les pays importateurs, et la promotion de la transformation locale des produits pour limiter le transport de quantités importantes de matière brute.

Dans de rares cas AVSF accompagne également l'exportation de produits locaux, quand ce sont des produits disposants de caractères très spécifiques (variétés endémiques ou anciennes, caractéristiques nutritionnelles particulières) et que l'exportation à des prix particulièrement rémunérateurs (en bio, équitable) permet de revaloriser des produits parfois oubliés au niveau national (quinoa, pommes de terres natives).

*Sur ce point lié à l'exportation il a été également signalé par un participant les limites d'un travail sur le caractère endémique des produits notamment quand il s'agit déjà de produits CE dans la mesure où cela ne permet pas le changement d'échelle notamment à l'heure de chercher à valoriser des produits faiblement différenciés (banane, mangue, sésame). D'initiatives individuelles de structures sur l'appui aux OP à l'export il est important de considérer des programmes régionaux sur les filières pour assurer synergie et non concurrence entre les appuis.*

*Le projet présenté met en évidence des difficultés pour la prise en charge en quelques années par les OP des techniciens et d'autres coûts notamment les coûts de certification.*

La prise en charge progressive par les OP des coûts subventionnés temporairement par la structure d'appui est une question cruciale : Il est important dans ce cadre que l'ensemble des coûts (y compris d'assistance technique) soient inclus dans le calcul du prix de revient des produits calculés par l'OP et que dès le départ des appuis un calendrier de prise en charge progressive des coûts soit défini et respecté.

Enfin à la lumière des présentations, les participants se sont inquiétés d'une possible tentation de se focaliser à 100% sur les OP, et qu'il est nécessaire d'analyser le besoin des intermédiaires sur la plus value qu'ils peuvent apporter au sein de l'ensemble des filières.

---

<sup>2</sup> Fédération Départementale des Producteurs de Sésame de Vélingara

## 2.2. L'accès au marché pour les produits locaux : capitalisation de l'expérience d'AVSF en Amérique Latine

- Synthèse de la présentation

Les principales contraintes des agricultures familiales pour la reconquête des marchés locaux concernent :

- un accès au marché défavorable,
- des organisations paysannes atomisées avec de faibles capacités,
- des systèmes de production présentant des contraintes fortes de durabilité.

L'action d'AVSF pour appuyer les producteurs à lever ces contraintes est illustrée par le cas des marchés paysans en Equateur. Il a en effet été mis en place depuis les années 2000, dans certaines municipalités, des **espaces spécifiques réservés aux paysans** au sein des marchés hebdomadaires permettant la vente directe de leurs produits agricoles (cultivés selon un mode agro-écologique). Une réflexion est engagée sur un dispositif de certification locale de ces productions. En 2008, 300.000 euros de produits biologiques ont été vendus directement aux consommateurs avec la contribution des appuis techniques, organisationnels et financiers d'AVSF.

Les impacts de la vente directe sur les familles paysannes concernent l'augmentation des prix agricoles et l'amélioration des revenus, la mise en place de processus de transformation générant des revenus, une génération d'emploi sur le territoire, le renforcement de l'auto-estime des familles paysannes et des femmes, la structuration du monde paysan, une contribution à la souveraineté alimentaire territoriale, une meilleure gestion des ressources naturelles.

La question se pose alors « des contraintes et opportunités pour la vente directe en Afrique de l'Ouest ». Pour cela, il est impératif de faire face aux importations qui inondent les marchés locaux, de voir quelles organisations de producteurs peuvent provoquer un raccourcissement des filières, de cibler le public consommateur, de déterminer un cadre législatif favorable et de s'assurer que la valorisation avec identité paysanne et de qualité est possible.

- **Questionnements des participants**

*Les participants se sont posés la question de l'évolution de la place des femmes dans la commercialisation des produits sur le marché en Equateur, sachant que dans le contexte africain, les hommes reprennent souvent en main les activités commerciales quand elles deviennent lucratives.*

*Il a été relevé également les possibles limites en termes de temps pour que les femmes puissent vendre les produits et mener de front leurs autres activités quotidiennes, notamment la gestion de la famille.*

Dans le contexte culturel équatorien, et de familles assez souvent monoparentales au Sud du pays (beaucoup d'hommes ont émigré à l'étranger) la prise en main de la commercialisation par les femmes est maintenue dans la durée.

La vente directe appuyée par AVSF en Equateur ne remet pas en cause l'activité productive des familles, qui ne deviennent pas des commerçantes, car il s'agit de ventes hebdomadaires en général, le reste du temps continuant à être consacré aux aspects productifs.

*Il a été également souligné le risque de déplacer les intermédiaires dans des propositions de vente directe et donc d'appuyer les producteurs mais de paupériser d'autres segments de la population (intermédiaires, petits commerçants).*

Dans le cas d'AVSF il a été fait le choix d'appuyer en premier lieu les paysans pour assurer le maintien d'une activité structurant les territoires et fournissant des services d'intérêt général pour la nation (si pas d'appui à la commercialisation, disparition des agricultures paysannes)

Ceci dit lors d'initiatives de commercialisation locale se développant à plus grande échelle un certain nombre d'acteurs non producteurs peuvent trouver une place avec des règles du jeu définies (voir les expériences Udoper et Arpac notamment).

### **3. Expériences d'appui aux OP sur les marchés d'export**

#### **3.1. Présentation d'expériences innovantes de deux partenaires en appui aux OP sur les filières d'exportation en Afrique de l'Ouest : ICCO et FMS**

- **Synthèse de la présentation d'ICCO**

ICCO dispose d'un programme sous régional de développement économique durable et équitable, notamment axé sur l'appui aux filières internationales équitables et biologiques (coton, fruits ananas, mangue, karité), mais aussi en appui aux marchés locaux.

Les principaux pays concernés par le programme en AO sont le Bénin, le Burkina, le Sénégal et le Mali.

ICCO travaille en particulier en alliance avec 5 structures néerlandaises sur son programme de développement économique.

Les nouvelles orientations d'ICCO vont dans le sens d'une approche programme, en travaillant avec des acteurs complémentaires en matière d'accompagnement et de filières et d'une décentralisation de son fonctionnement basé sur la création des bureaux sous régionaux d'ICCO accompagnés par des conseils régionaux associant des experts des pays de coopération et appuyant les orientations stratégiques.

La décentralisation proposée se traduit à partir de 2010 par une gestion des programmes et des moyens localement au sein des bureaux régionaux, et par plus de proximité avec les partenaires.

Au sein du programme de développement économique durable et équitable il est proposé à partir de 2010 une fusion des sous programmes marchés internationaux et marchés locaux, leur segmentation étant vue comme artificielle. En termes d'approche ICCO souhaite sortir de la logique projet avec les OP, apporter plus un angle marché, avec désengagement des ONG, au profit d'une logique managériale.

Au niveau des filières internationales un focus important a été donné par ICCO sur l'appui à la filière coton biologique et équitable, depuis 2007 au niveau du Mali, Bénin et Burkina.

ICCO a permis la mise en place de la plate forme multiacteurs des producteurs de coton bio et équitable.

Une proposition de société à capitaux mixte spécifiquement pour l'égrenage de la graine de coton biologique est en cours de montage

Au sein de son action sur le coton, ICCO travaille également sur la diversification des exploitations agricoles via la promotion des produits de rotation, notamment le sésame.

- **Présentation de Fair Match Support (FMS)**

Fair Match Support, bureau d'étude hollandais, propose une approche des filières prenant en compte avant tout les critères et standards de marché pour accompagner les acteurs sud des filières, mais pas seulement les OP.

FMS fonctionne en réseau : 3 personnes en Hollande, Mathieu Briard au Burkina en coordination avec des bureaux d'études locaux partenaires qui mettent en œuvre les actions d'appui aux filières via contractualisation avec FMS.

FMS en Hollande assure l'interface avec les clients et avec les systèmes de certification.

Le travail de FMS vise à rendre les filières plus durables : beaucoup de systèmes de certification ont émergé avec des approches par types de produits et par type de critères (CE, biologique). Des certifications plus de type sanitaire comme BSCI, ou Globalgap se développent et deviennent des pré requis pour l'accès au marché de la grande distribution.

Ces différentes certifications couvrent différentes exigences complémentaires, car chaque secteur d'activité a sa propre logique de mise en place de critères de durabilité selon sa position, ses propres contraintes et ses propres intérêts. Pour FMS il s'agit d'accompagner les producteurs et exportateurs pour qu'ils soient en mesure de répondre à un ensemble de certifications exigées par le marché international.

L'approche FMS vise à l'identification initiale d'un client au nord prêt à prendre un certain nombre de risques en partenariat avec des producteurs d'AO.

Par exemple le travail de FMS sur la noix de cajou avec l'appui de la fondation Bill Gates se fait en partenariat avec Global Trading, gros importateur hollandais de noix de cajou. Sur la base de programmes au Ghana et Bénin il s'agit de développer une filière africaine sur la noix via la transformation locale en amandes (unités importantes d'une capacité de 1500 tonnes/an).

FMS met en œuvre un programme fruits et légumes, avec une chaîne de supermarché hollandaise Albert Heijn (groupe Aold) intéressée sur de la contractualisation avec des petits producteurs.

Points clés selon FMS pour appuyer les filières:

- 1 identification d'une filière sur laquelle on peut changer les choses
- 2 identifier les étapes sur la durabilité
- 3 analyse des chaînes de valeur pour voir là où se fixe la valeur ajoutée en terme de prix, services, là où on peut faire bouger une partie de la Valeur Ajoutée pas forcément en faisant bouger le prix final
- 4 connecter un acheteur, un vendeur de produit (pas forcément une OP), une structure d'accompagnement locale
- 5 mobiliser des fonds des entreprises privées (responsabilité sociale et environnementale des acheteurs)
- 6 faire financer l'aspect économique par des systèmes de financement pérenne et de l'assistance sur donation
- 7 mise en place d'outils intégrés de systèmes de gestion de la qualité

- **Questionnements sur les présentations d'ICCO et FMS**

*Pour l'entreprise de commercialisation IRIWA SA, comment sera géré le capital ?*

*Coton bio et équitable : comment s'aborde la contrainte de marchés sur le coton équitable, comment est pris en compte l'usine d'égrenage de Kayes ?*

ICCO a une part, AKA Organic également, une autre part sera offerte aux producteurs, celle d'ICCO sera rachetée par les producteurs qui auront une part croissante de la société. Actuellement ICCO possède 20% du capital.

Sur les volumes de coton bio par pays : L'exemple du Mouvement Biologique Malien Mobiom est cité. La production de coton correspond à 0,8% de la production conventionnelle. Même si les objectifs initiaux étaient très élevés, actuellement la production est de seulement 500 tonnes.

Il existe une compétition du coton bio d'Afrique de l'Ouest avec celui d'Inde. Les prix minimum garantis fixés par Flo sont différents (au détriment du coton africain). Il y a un besoin de lobbying financé par ICCO pour une redéfinition des PMG et de la structure des coûts d'égrenage. Les sociétés cotonnières ont surfacturé des coûts correspondants à leurs rôles antérieurs d'encadrement qui sont aujourd'hui limités. Il est impératif de revoir le coût d'égrenage à la baisse.

Concernant la mévente du coton d'AO<sup>3</sup>, cela s'explique en partie par le fait qu'il n'y ait pas assez de laboratoires permettant de prouver la qualité du coton AO aux acheteurs.

Il existe des tentatives de réduction des coûts, comme au Burkina (où la négociation d'un égrenage à façon a pu aboutir, ce que n'a pas pu faire le Mobiom jusqu'à aujourd'hui avec la Compagnie Malienne Du Textile).

*Quelle articulation entre structures de production et de commercialisation (Exemple d'un schéma de commercialisation d'anacardes en Casamance par FMS où on a une distinction entre l'OP et une structure entrepreneuriale) ? Comment les OP s'autofinancent sans activités commerciales ?*

---

<sup>3</sup> Afrique de l'Ouest

Dans beaucoup de cas, les OP étaient des coquilles vides se créant sur la base d'opportunités de financement. La création de sociétés commerciales permet l'existence de sociétés coopératives à capitaux, dans lesquelles investissent les acteurs de l'aval. Par ailleurs, les OP participent au capital.

En cas de pertes financières au niveau des opérations commerciales, cela évite de mettre en péril l'OP car cette perte correspond à un déficit d'exploitation pour la société.

*Concernant le programme noix de cajou (FMS), comment les montants et lignes sont pris en charge ?*

Le programme Cajou a été accompagné les deux premières années par ICCO à hauteur de 100.000 euros sur 2 ans. La fondation Bill Gates a ensuite financé 23 millions USD sur 4 ans, 60% de ce budget est géré par GTZ. Technoserve (ONG des USA) et African Cajou Alliance bénéficient également de ce financement.

FMS pour sa part a reçu 1,5 millions d'euros sur 4 ans pour connecter 45000 petits producteurs d'anacarde dans 4 pays d'Afrique de l'Ouest. Ce montant s'est avéré insuffisant et ICCO apporte des appuis complémentaires.

### **3.2. Présentation de l'expérience de deux OP d'Afrique de l'Ouest ayant mis en place une expérience d'accès à des marchés internationaux rémunérateurs : FYNW, Benkouto**

- **Présentation de la Fédération Yakaar Niani Wulli (FYNW)**

La Fédération Yakaar Niani Wulli des producteurs Biologiques est une OP<sup>4</sup> basée à Koussanar au Sénégal appuyée par ENDA Pronat. Elle est née en 1997 à la suite d'expérimentations menées sur la culture du coton Biologique. Cette association regroupe actuellement près de 2000 producteurs, productrices, fileuses, tisserands, tailleurs, teinturières et transformatrices de fonio, dans plus de 80 villages répartis dans l'ensemble du département de Tambacounda.

Sur le fonio : des exportations ont été réalisées pendant 3 ans avec GAIA. Durant ces trois ans, le fonio Bio-équitable certifié par Ecocert a été exporté en France, à raison de 8 tonnes de fonio précuit par an de 2003 à 2006. La relation entre GAIA/ Orange Bleue et la FYNW s'est peu à peu dégradée car ils n'ont pas respecté les principes du Commerce Equitable : Ils n'étaient pas transparents sur la structuration du prix. Ils achetaient le fonio brut à 175 FCFA/kg aux producteurs, ils le faisaient transformer à Koussanar et ils le revendaient le fonio précuit à un prix très élevé en France (plus de 5000 FCFA le kilo ?) sans pour autant expliquer à la fédération les frais qu'ils avaient à prendre en charge. De plus, ils gonflaient la production Bio de FYNW avec du fonio d'autres producteurs en créant de faux numéros de code pour des producteurs qui n'étaient pas certifiés. Ecocert n'avait pas vérifié ça, il a fallu que FYNW avec l'appui d'ENDA alerte l'inspecteur. « *C'est comme si tout le contrôle reposait sur les petits producteurs et que rien n'était contrôlé au niveau de l'entreprise en France* »

Concernant le coton, à partir de 2005 il y a eu une amélioration dans la commercialisation. ENDA Pronat avait été contacté par Max Havelaar pour développer le coton équitable. Ils proposaient un prix minimum intéressant et surtout, ils assuraient de trouver à la fédération un marché si la FYNW se mettait aux normes de FLOCert. En fait, Max Havelaar n'a jamais trouvé de client comme cela avait été annoncé. Jusqu'en 2008, la fédération a donc du vendre son coton à la SODEFITEX au prix conventionnel. Le complément du prix Bio-équitable étant versé parfois plus d'un an après.

Le véritable espoir est né en 2008 avec la signature du 1<sup>er</sup> contrat d'engagement pour l'achat de la production de coton. Papili a mis la fédération en relation avec un filateur français avec lequel il a négocié le préfinancement des prestations de la Sodefitec et la rétrocession gratuite des graines à la fédération. Pronat aussi a été d'un grand soutien en débloquent 10 millions de FCFA pour préfinancer l'achat du coton aux producteurs.

---

<sup>4</sup> Organisations de Producteurs

FYNW pensait améliorer ce partenariat en 2009, mais malheureusement, la crise économique internationale a contraint ce client à renoncer à ses promesses d'engagement sur le long terme.

- **Présentation Benkoutou**

**Benkouto** est une association des producteurs de fonio, basée à Bayé, créée en 2005 avec l'appui de l'ONG Le Damier. Cette association regroupe actuellement les producteurs de 8 villages de la commune de Bayé. Benkouto a obtenu la certification FLO en 2007.

Benkoutou continue d'être encadré par Le Damier par un animateur à Kéniéba et un coordonnateur à Kayes.

En association avec le CIRAD, les conditions post récolte traditionnellement chronophages et éprouvantes ont été largement améliorées par le Damier grâce à la mécanisation des étapes de battage et de décorticage

L'assemblée régionale de Kayes soutient le projet financièrement (les régions Nord pas de Calais et Ile de France également). Auparavant, il était observé une tendance à l'abandon des champs par les producteurs pour mener des activités d'orpaillage traditionnel. La promotion du fonio équitable a permis de limiter cette migration minière, (dans un contexte commercialement favorable avec un engagement d'achat sur le moyen terme de la part d'Ethiquable).

Concernant cette expérience il a été possible de limiter les intermédiaires mais cela n'avait pas de sens de tous les éliminer, il est jugé important de bien définir les conditions de contractualisation avec les différents acteurs : transporteurs, transformateurs...

Le transformateur (grenier du paysan) a adopté une logique de diversification des produits avec une mise en relation avec la diaspora en Europe, mais aussi en se connectant au marché local et en transformant également du mil et du maïs.

Depuis le démarrage du projet, la production est passée de 6 à 30 tonnes. Le damier appuie à la transformation locale dans de bonnes conditions d'hygiène pour la commercialisation à l'international. Le capital de l'unité de transformation se répartit comme suit : 1/3 OP, 1/3 Entreprise Ethiquable et 1/3 investisseurs privés maliens.

Un jour l'ONG le Damier devra s'effacer pour laisser l'OP gérer en direct. Mais cela n'est pas possible à court terme.

- **Questionnement des participants**

*Comment est venue l'idée de FYNW d'aller vers la certification CE ?*

Les certifications biologiques et équitables ont été encouragées par les partenaires en Europe (plus particulièrement FLO), nous sommes dans le cas de dynamiques qui très exogènes.

Au passage, ENDA souligne qu'elle soutient une initiative sénégalaise : la Fédération Nationale des Agriculteurs Biologiques.

L'attention des participants est attirée sur le fait qu'il faut bien différencier le coton bioéquitable et le coton équitable.

*Au sein de Benkoutou et FYNW quel est le degré d'implication des Femmes ?*

FYNW comporte 40% de femmes très actives sur le fonio qui ont amélioré leur statut économique.

Concernant Benkouto, les femmes composent la moitié des femmes mais en milieu Malinké ces dernières n'ont pas le droit de prendre la parole en public. Un travail sur l'appui à l'expression des femmes est soutenu par le Damier.

#### 4. Débat avec les OP sur les présentations de la journée 1

Différents points clés ont été formulés durant la journée en lien avec les contraintes d'accès aux marchés pour les petits producteurs:

- appropriation,
- prise en charge des coûts, autonomie économique des OP
- questions sur l'orientation de marchés, local, international ?
- rôles et fonctions des OP telles que proposées par différents types de programmes
- réflexion sur l'élimination d'un certain nombre d'acteurs (intermédiaires)
- question des labellisations et des normes, définitions, questionnements...

*Les présentations des structures d'appui mettent en avant des programmes qui leur semblent cohérents et répondent dans leurs diversités d'approches aux contraintes d'accès aux marchés pour les producteurs. La réalité des avancées avec les OP sur la mise en marché (notamment à l'export) semble complexe et plus lente que prévue. Plusieurs hypothèses peuvent l'expliquer : des facteurs externes de l'environnement trop défavorables (crise mondiale, ouverture défavorable des marchés, baisse de l'APD publique sur l'agriculture), mais peut être aussi les structures d'appui ne répondent pas parfaitement aux priorités et attentes des OP, notamment en matière d'accès au marché, pourquoi constate-t-on peu de réactivité de la part des OP sur les questions notamment de relation avec les acteurs de l'aval ? Qu'en pensent les organisations présentes ?*

UGPN (Pathé Dia): Le représentant d'UGPN se dit un peu découragé par l'exposé de FYNW, car UGPN rentre dans une démarche de bioéquitable (mangues) et a connu des problèmes de clients également sur le bio durant 2 ans, car ils étaient dépendants d'exportateurs qui refusaient la gestion par contrats. Il est impératif pour l'OP de devenir exportateur.

Ils sont rentrés dans un programme de mangue bio avec la FAO. ICA (organisme italien) leur a donné la certification bio mais ils ont également été confrontés à des problèmes de recherches de clients.

Dans les Niayes la mise en marché n'est pas le point clé, les producteurs vendent déjà leurs mangues localement. Les risques pris par l'OP pour vendre à l'export ne sont pas compris. Comme l'OP n'est pas assez soudée les producteurs continuent à vendre individuellement...

CNCR (Diery Gaye): Les paysans ont été formés et on respecté les limites maximales de résidus. L'organisation a vendu des produits maraîchers à Rungis mais il y a eu des retours de méventes. Au final, tout ce qui a été vendu à Rungis a fait essayer des pertes aux OP.

Sur le marché local, l'organisation a procédé à un regroupement de l'offre pour vendre aux restaurants, à l'armée, cette fois se pose les problèmes des délais de paiement qui vont de 60 à 90j. De fait, l'organisation estime avoir besoin de lignes de financement pour la commercialisation.

Avec le COSEC, (conseil national des chargeurs), ils ont fait une proposition afin de disposer d'une représentation en France, mais cela n'a pas abouti.

*« A présent des capitaux étrangers sont utilisés pour des investissements dans notre secteur avec leurs propres circuits de distribution. Quelle survie possible pour les petites exploitations dans ce contexte ? »*

Grenier du Paysan (Singalé Soumaré): Le problème de non promotion de la consommation locale a été peu évoqué aujourd'hui, notamment dans des contextes de méventes sur les filières d'export pour des producteurs certifiés qui ne trouvent pas de clients. Par ailleurs, il y a une base de données des importateurs certifiés, pourquoi ne pas en profiter ?

APAD (Landing Badji): Comment AVSF appuie les OP qu'elle accompagne, il semble que la structure évolue beaucoup plus en Amérique Latine. Comment faire pour qu'AVSF travaille plus en Afrique ?

*« On veut souvent être certifiés en CE mais ils coûtent cher ces certificats ! »*

*« Au Sénégal, on produit beaucoup d'agrumes, comment mieux les commercialiser ?*

*Pourquoi ne pas soutenir la filière miel, qui est un secteur de production développé en Casamance ? »*

APROVAG (Ousseynou Konaté): Cette organisation travaille sur la banane (notamment en AB). Ils se disent intéressés par l'approche d'AVSF. L'expérience de Koussanar ouvre les yeux sur les difficultés de l'export.

« Depuis plusieurs années, nos partenaires techniques veulent nous forcer la main pour aller sur le marché de l'export, mais notre produit de qualité n'est pas différencié sur le marché, et il n'y a pas de régulation des importations transfrontalières. »

O. Konaté a proposé de constituer un marché de gamme avec les meilleurs GIE producteurs de bananes. Les membres de l'APROVAG sont en attente de transfert de technologie sur (par exemple) l'accès aux intrants biologiques, le développement des étables fumières...

O. Konaté a des préoccupations concernant Anasame, par rapport à la création d'une fédération des producteurs de sésame de Vélingara. Il espère que c'est une initiative des producteurs eux-mêmes et que le projet ne fait qu'appuyer cette dernière.

Enfin, comment évoluer avec les OP (à court terme) pour faire face aux contraintes normatives de l'export ?

UDOPER (Alfa Tidjani Aboubacar): Ce dernier a des inquiétudes sur le fait que certains partenaires soient actionnaires des usines. Comment peut-on appuyer une initiative pour laquelle on est en position d'actionnariat ? Est-ce que les agronomes qui sont là se retrouvent pour discuter ensemble de l'accompagnement des OP ? Y a-t-il une plate forme des OP que vous accompagnez ? Comment renforcer les capacités d'autofinancement des OP ?

FENAFILS (Moustapha Dia): Certaines OP qui sont appuyées par des ONG semblent à des stades avancés puisqu'en mesure d'exporter.

Pour que toutes les parties puissent réussir, il est nécessaire qu'il y ait un partage des volontés de tout un chacun : Etat, OP (engagement sur la prise en charge de certaines questions), ONG et bailleurs.

Dans les programmes, les objectifs sont nobles, mais les problèmes se posent en termes de stratégies adoptées. (L'analyse des situations au démarrage de l'action n'est pas assez approfondie par exemple).

Au terme d'un certain nombre d'années, les OP ne sont pas autonomes et incapables de prendre en charge les principales fonctions des filières. Quand seront-elles en mesure de le faire ?

*« Les organisations de producteurs doivent jouer le rôle de régulateurs des filières ».*

M. Dia estime enfin qu'il faut plus appuyer les actions de Recherche Développement, pour trouver de nouveaux produits compétitifs sur le marché et encourager la diversification.

ICD (Cheik Boubakar Coulibaly): Le temps d'accompagnement par les ONG est trop court. Il y a des besoins importants de renforcement des capacités techniques, organisationnelles et commerciales des OP. Il existe un réel problème de prise en charge de ces accompagnements en phase post-projet, les instituts de microfinance ont des taux d'intérêt trop élevés pour soutenir les OP.

### **Réponses fournies:**

AVSF (Pierril Lacroix): S'appuyer sur une liste d'importateurs ne permet pas d'aboutir à des partenariats avec des acteurs du Nord: une relation entre acheteur et importateur passe par un dialogue continu qui doit aboutir progressivement à une connaissance mutuelle et à une confiance partagée.

Il est vrai qu'aujourd'hui l'une des clés de la réussite passe par l'accès à l'information. Malheureusement, cela s'avère difficile du fait d'une faible capitalisation, de peu de partage sur les expériences pour la mise en œuvre des activités. Concernant la mutualisation des expériences des OP appuyées, il paraît intéressant de considérer l'initiative menée par la Fédération Nationale des Agriculteurs Biologiques (composée de 18 OP). Il faut également s'appuyer sur des structures comme Hub Rural, PIP (COLEACP) pour l'horticulture. Il faut promouvoir les plateformes d'échanges.

AVSF est assez peu sollicitée en Afrique de l'Ouest pour le moment car notre ONG n'est pas identifiée suffisamment sur la thématique « OP filières » dans cet espace géographique.

FMS (Mathieu Briard): Aujourd'hui quelle est la part de mobilisation de fonds propres par les OP ? N'y a-t-il un besoin d'internaliser par les OP cette volonté d'autonomie si l'on veut vraiment avancer ? Il est important que les OP démontrent leur volonté d'évoluer.

AVSF (Jean Jacques Boutrou) : Concernant le coût de la certification lorsque le marché n'est pas assuré, il existe des outils comme le fonds de facilitation mis en place au sein de Max Havelaar.

Le choix d'établir un partenariat vient en réponse à une demande de leaders associatifs. AVSF peut parfois adopter une démarche proactive dans des régions particulières sur lesquelles l'ONG souhaite intervenir.

Les échanges entre acteurs d'appui semblent en effet vraiment nécessaires et nous avons besoin de réflexion interne en réaction aux questions qui viennent d'être posées toutes pertinentes. Ainsi, il est important pour notre ONG de jouer un rôle de facilitation de rencontres entre OP à des stades d'avancements divers suite à des dynamiques d'appui d'AVSF.

Effectivement, nous ne disposons pas de suffisamment d'analyses sur l'impact sur les appuis apportés à des OP sur le long terme (une dizaine d'années ou plus) sur des filières comme le lait, les produits maraîchers, le café, etc. C'est un travail à approfondir (quelle analyse coût / bénéfices de l'appui et des résultats, par exemple ?)

Il ne faut surtout pas négliger la communication directe entre OP (échanges) qui est le plus souvent très fructueuse.

Enfin, la dépendance trop forte de financements extérieurs constitue un vrai risque pour les OP. Il faut mettre l'accent sur le renforcement des services financiers des OP.

## **5. Expériences d'appui aux OP sur les marchés locaux**

### **5.1. Présentation d'expériences innovantes de deux structures d'appui pour faciliter l'accès aux marchés locaux pour les producteurs : ICD et ETD**

**Présentation ICD** (Expérience dans la filière lait au Mali) :

ICD résulte de la rencontre de cadres ayant travaillé précédemment avec différentes ONG. Ses secteurs d'intervention : accès au marché, aux services, à la concertation. Les thématiques concernées sont les productions agricoles vivrières, la santé et les productions animales, la filière lait, l'appui aux PME rurales (ESOP, vétérinaires privés), la formation des producteurs.

Sur la filière lait au Mali, l'une des problématiques majeures concerne la déconnection entre zones de production et bassins de consommation. Il existe parallèlement une multiplication de petites unités laitières périurbaines, fruits d'investissement d'acteurs non agricoles (commerçants, salariés)

Le lait est perçu par ICD comme un vecteur pour le développement économique des petits et moyens producteurs.

Concernant la filière lait, trois types de schémas sont promus par ICD :

- **Schéma 1 :** Initiative laiterie promue/gouvernée par des OP

Le capital initial est apporté par les producteurs et la gestion de l'unité est assurée par une équipe technique de ces laiteries. L'accompagnement technique et financier est apporté par ICD et ses partenaires. Dans ce cas de figure, on s'aperçoit qu'il y a une très bonne appropriation de l'outil par les producteurs. L'essentiel de la richesse créée va aux producteurs. Les services déployés sont utiles aux éleveurs.

Les limites sont perçues dans la gestion de l'outil (sur l'utilisation des moyens qui montre des confusions entre objet économique et objet social) : Les gens font le choix de privilégier les relations sociales par rapport aux mécanismes de sanctions (cas de détournements par exemple). Par ailleurs, il existe une tendance à trop compter sur les appuis externes.

- **Schéma 2 :** Laiterie sous dispositif ESOP (Entreprise de Service et Organisation de Producteurs).

Le capital des ESOP est constitué à partir d'apports des producteurs, du promoteur, des salariés, du réseau commercial et des partenaires. Les ESOP ont un statut de SARL. Elles sont gouvernées par une AG et gérées par une équipe de salariés. Le principe des ESOP repose sur la négociation de services aux producteurs.

L'ESOP se constitue avec des producteurs isolés au démarrage. Les avantages sérieux concernent : le bon dialogue entre acteurs, la participation des acteurs locaux, la sécurisation des revenus aux producteurs et

des approvisionnements en lait. Les faiblesses portent sur une certaine lourdeur dans la gouvernance, le positionnement peu actifs des producteurs et l'influence négative du « tiers régulateur/partenaire » qui a du mal à se retirer du dispositif.

- **Schéma 3 : Laiteries promues par un privé**

Elles sont l'initiative de promoteurs privés souhaitant développer leur activité en sécurisant leur approvisionnement en lait local. Les appuis d'ICD s'articulent autour de la sécurisation et le développement de la production de lait des éleveurs.

Les avantages de ces laiteries sont qu'elles s'appuient sur des dynamiques d'entreprise privée, elles transforment le lait local en substitution du lait importé, elles garantissent l'approvisionnement en lait local et les revenus des éleveurs.

On note toutefois, une inertie dans l'évolution des pratiques de gestion, une réticence à la transparence, une durabilité variable entre promoteurs et éleveurs.

Bilan sur les laiteries :

- 9 laiteries ont été créées, 500 producteurs fournisseurs répartis en 30 OP, un total de 120 emplois créés.
- Il y a besoin de doser les appuis en fonction des intérêts de différents acteurs de la filière (producteurs, OP, transformateurs)
- Il semble nécessaire de mettre en cohérence la participation des producteurs aux OP au capital des entreprises en fonction de leurs compétences et de l'importance de l'activité lait dans leur système de production.
- Il est capital de distinguer fonction économique et fonction sociale.
- Il est important de prévoir un temps suffisant pour l'accompagnement des OP dans les dispositifs de mini laiteries.

- **Présentation d'ETD et de l'initiative des ESOP au Togo**

ETD est une ONG de droit Togolais créée en 2003 à la suite d'un partenariat avec le CIDR sur la promotion des ESOP (entreprises de services aux organisations de producteurs). Sa mission est de contribuer au développement économique et social des populations vivant en milieu rural (Togo et Bénin) par la valorisation des ressources locales. Pour cela ETD se propose de renforcer l'agriculture familiale et l'accès au marché tout en promouvant le développement économique avec les collectivités locales.

L'analyse des contextes togolais et béninois met en exergue deux potentiels à valoriser : une agriculture familiale omniprésente et des marchés urbains grandissant correspondant à des besoins alimentaires importants.

Pendant longtemps au Togo les cultures vivrières étaient destinées à l'autoconsommation, le coton, le café et le cacao constituant les cultures de rente. Avec la crise du coton notamment, il y a eu une forte augmentation de la production vivrière mais qui a été confrontée à des problèmes importants d'écoulement (alors que le Togo et le Bénin sont dépendants des importations en riz à hauteur de 50%). En effet, ces producteurs de vivriers se trouvent dans des zones isolées, sont peu organisés et déconnectés du marché. La démarche ESOP qui vise à faciliter la connexion entre producteurs et marchés urbains locaux est alors apparue pertinente.

La contractualisation entre les producteurs organisés et l'entreprise s'opère en début de campagne et fixe les prix, quantités, modalités de paiement et normes de qualité de la production. Si les services apportés aux OP visent à améliorer la production et la commercialisation, il est prôné une délégation de fonctions aux OP : contrôle qualité au village, collecte, livraison des produits entre autres. Après 2-3 campagnes les groupements peuvent prendre part au capital de l'entreprise. La part des producteurs dans les schémas les plus avancés se situe autour de 30-35%, celle du gérant et des salariés est également de 30-35% et celle du CIDR est d'environ 20%. Le montant du capital des ESOP varie de 5 millions à 80 millions de FCFA.

L'exemple de la filière riz est pris pour présenter la logique de répartition des fonctions par acteurs (producteurs, organisations de producteurs, ESOP, entreprises aval de distribution des produits

agroalimentaires,) qui sont tous appuyés par ETD dans une logique de performance et de prix compétitifs notamment par rapport au riz importé. Il est souligné que les producteurs sont formés à la compréhension des coûts et l'utilisation des marges par l'utilisation d'outils comme les plans d'affaires. Ainsi, on constate que les producteurs sont de plus en plus réactifs sur les bilans financiers et l'utilisation des résultats.

Trois étapes principales sont distinguées au niveau des ESOP :

- Etape de création, (années 1 à 2) qui nécessite un appui d'environ 150 hommes/jour par an.
- Etape de consolidation (année 3 à 4) qui nécessite un appui d'environ 120 hommes/jour par an.
- Etape d'autonomisation (après 5-6 ans) qui ne nécessite plus que 30 hommes/jour par an.

Le coût d'appui est de 6 millions de FCFA par an pendant les trois premières années.

Les appuis financiers portent sur les fonds de roulement, les équipements de base, le déficit de démarrage lié aux investissements. Ils sont assurés par les instituts de micro-finance de la place.

En termes de résultats, 18 ESOP ont été créées au Togo et Bénin (12 sur le riz et 6 sur le soja) représentant un chiffre d'affaire total de 520 millions de Francs CFA (dont 60% retourne en milieu rural sous forme de paiements aux producteurs et de création d'emplois ruraux). 6400 producteurs se sont organisés en 510 groupes. 2 entreprises de commercialisation de produits agroalimentaires ont été constituées.

Les principaux impacts sont :

- Revenu nouveau, élevé et sécurisé (plus de déstockage des produits en période de prix bas par exemple)
- Sécurisation alimentaire
- Une forme nouvelle d'organisation à vocation économique
- Une assistance technique permanente dans la durée (son coût étant couvert par l'entreprise)

Les difficultés identifiées concernent principalement:

- une fiscalité pas toujours adaptée pour les PME. Le taux d'imposition est élevé ce qui limite des capacités de réinvestissement. Au Togo, des négociations d'allègements partiels pour les 3 premières années (mise en place des ESOP) ont pu aboutir.
- l'identification d'entrepreneurs (personnes de profil économique et non pas social) pour être à la tête des ESOP
- la difficulté de partir d'entreprises existantes ce qui est un enjeu pour le futur (afin de limiter les besoins de financement initial) pour diffuser la démarche
- l'absence d'outils de financement adaptés (taux d'intérêt élevé, garantie, etc.) surtout pour les filières nouvelles.

- **Questionnements sur les présentations d'ICD et ETD :**

**Concernant la présentation d'ICD,**

En réponse aux nombreuses questions posées, il est précisé qu'ICD n'intervient pas dans la négociation sur le prix du lait entre producteur et entrepreneur.

Les trois formes d'organisation présentées résultent d'un processus évolutif qui s'est étalé sur 15 années. Au départ, ICD a travaillé sur les ESOP, puis avec des OP et s'est mis plus récemment en relation avec des privés. ICD ne saurait dire quelle forme privilégier, à priori il n'y a pas de modèle miracle et il n'a jamais été constaté de glissement d'un modèle à l'autre. Sur ce point, il est nécessaire de capitaliser en menant un travail profond d'analyse.

Concernant le prix du lait au producteur, l'expérience a montré qu'il doit être limité à 45% du prix final pour assurer la pérennité de la laiterie. Le seuil de rentabilité d'une laiterie correspond à un volume de 150 litres traités par jour.

Des indicateurs d'impacts ont permis de montrer que la production de lait local avait augmenté (la production moyenne d'une vache est passée de 1 à 3-4 litres par exemple).

Le lait en poudre est la forme la plus consommée en Afrique de l'Ouest. Il y en a besoin aujourd'hui (il représente 90% de la consommation en lait de Bamako). Il coûte moins cher (le processus de conservation

ne nécessite pas le respect de la chaîne du froid). Le litre de lait frais est un produit de luxe dans la sous région (son prix moyen étant de 400 FCFA). Le Mali importe environ 15 à 20 milliards de FCFA de lait en poudre par an.

ICD est consulté régulièrement par l'Etat sur la définition des politiques laitières au Mali.

### **Concernant la présentation d'ETD :**

*AVSF (Pierril Lacroix) : Il y a quelques années, au Bénin, le souhait d'impliquer des OP dans les ESOP s'était soldé par un échec. Comment expliquer cette évolution positive ?*

Au démarrage (début des années 2000), les OP trouvaient la présence des ESOP gênante et voulaient que « tout passe par elles ». Elles ont rapidement constaté les limites d'une internalisation de toutes les fonctions en leur sein. Il a été notamment mis en évidence que cela demandait des financements extérieurs importants et qu'elles avaient des difficultés à répondre aux exigences du marché en termes de qualité. Une fois, ces constats partagés, l'idée d'une répartition des fonctions par acteurs a été acceptée. La démarche ESOP s'est également assouplie en donnant plus de poids plus vite aux producteurs dans la gouvernance des ESOP pour des situations d'OP préexistantes.

*Ministère du commerce (Anne Wagner) : Il est important pour le ministère du commerce de connaître les relations des ESOP avec l'Etat car cela peut être valorisé dans le cadre de la mise en place et de la promotion de sociétés locales de partenariats commerciaux sur la filière riz dans la vallée du fleuve Sénégal.*

Dans le cadre des ESOP les relations avec l'Etat au Togo sont plutôt bonnes, car les ESOP représentent une initiative nouvelle. Il n'y a pas de relation directe avec le ministère du commerce en tant que tel. Mais ce dernier a reconnu les ESOP via un certain nombre de mesures comme un allègement fiscal de 7 millions de FCFA par an durant les trois années suivant leur création, l'agrément des ESOP au code des investissements, et l'établissement d'une convention pour toutes les ESOP agréés. En retour, une information permanente est fournie à l'administration sur toutes les activités des ESOP.

*APROVAG (Ousseynou Konaté) : Comment se gère le dilemme entre volonté de prix hauts pour les producteurs et objectifs de rentabilité des ESOP ? De façon générale quel mode de paiement est adopté ?*

Pour l'élaboration des contrats de production, chacun annonce ses disponibilités de production (par OPA). L'ESOP annonce les services qu'elle peut apporter. Une étude parallèle sur les exploitations sélectionnées est menée pour s'assurer que la commercialisation ne va pas compromettre la sécurité alimentaire des familles.

Dans le contrat passé, il est fixé une prime de 10 à 20 FCFA par kilo aux groupements qui respectent les engagements en volume et qualité (sur la base d'une norme).

Le prix est fixé en fonction du coût de production calculé par les producteurs et les ESOP. Généralement le prix dépasse de 10 à 15 FCFA par kilo le prix conventionnel.

Le paiement se fait au comptant.

Quand les producteurs participent au capital, l'entreprise peut négocier des différés de paiement (paiement partiel et versement d'un acompte plus tard avec intérêt, sur une base d'épargne). Ces crédits accordés par les producteurs peuvent représenter jusqu'à 10-15% des besoins en financement de l'ESOP.

## **5.2. Présentation de l'expérience de deux OP d'Afrique de l'Ouest ayant mis en place une expérience de mise en marché des produits au niveau local : UGPN et UDOPER**

- **Présentation UGPN :**

L'UGPN (Union des Groupements de Producteurs des Niayes) est une organisation de producteurs du Sénégal qui se situent dans la zone dite des Niayes. Sa création est à associer à la dissolution de la Société des Terres Neuves en 1984 dont certains techniciens sont restés sur place en créant leur propre exploitation. Face au désengagement de l'Etat de certains volets du secteur agricole et compte tenu de

L'échec des coopératives agricoles, des groupements villageois de producteurs se sont constitués afin d'assurer la commercialisation de la production agricole. Rapidement, s'est imposée la nécessité de s'élever en union pour approvisionner les groupements membres en divers intrants. C'est comme cela qu'en 1986 est née l'union de Diogo composé de 13 groupements qui est devenue l'UGPN en 1997. L'union regroupe à présent 42 groupements rassemblant 2125 membres dont 55% de femmes et couvrant 4 communautés rurales. Les objectifs de l'union sont essentiellement de favoriser l'augmentation et la commercialisation de la production des membres, de faciliter leur approvisionnement en intrants, et de leur faire bénéficier de formations techniques.

L'expérience de l'UGPN sur l'oignon est exposée. La production d'oignons de qualité par l'UGPN s'est décidée en partenariat avec AGRITERRA qui a appuyé la formation d'un comité de gestion de cette activité et la construction et l'équipement d'un magasin de stockage. Il est précisé qu'il y a une grosse demande sur les marchés de Casamance, Tambacounda, Touba, Kaolack et en Mauritanie. L'identification de ces marchés s'est faite en utilisant le répertoire de l'Agence de Régulation des Marchés, en s'appuyant sur la connaissance de certains coxers (intermédiaires) et de différents commerçants.

L'UGPN a également développé une initiative sur la mangue : les membres ont toujours eu une production importante mais des pertes également considérables du fait de méventes. La FAO a décidé d'appuyer l'UGPN à produire des mangues certifiées biologiques. C'est ainsi que l'union a mis sur pied un système de contrôle interne. Une première opération de commercialisation avec CEAS a permis d'augmenter de 40% la marge des producteurs pour cette spéculation.

Les impacts des actions sont :

- Pour l'oignon : réduction des pourritures, stabilité des prix, amélioration de la qualité (concurrence de l'oignon importé), création d'emplois connexes ;
- Pour la mangue Bio : amélioration de la variété (greffages), augmentation des parcelles, renforcement des capacités et amélioration des modes de paiement.

Les problèmes rencontrés concernent l'approvisionnement à temps en intrants de qualité, la constitution de fonds de roulement, l'emballage aux normes des produits, l'établissement d'un partenariat durable pour la commercialisation des mangues bio, le coût de la certification et le manque de structures de conditionnement.

Les perspectives de l'union sont de :

- Disposer d'un centre de conditionnement
  - Avoir la capacité à assurer les coûts de contrôle interne
  - Développer un label avec emballage
  - Développer la production de semences
- **Présentation UDOPER :**

Un film présentant l'historique d'UDOPER (Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants) et son fonctionnement actuel a été projeté.

L'UDOPER est une organisation d'éleveurs née en 1996 de l'initiative propre des éleveurs en vue de disposer d'un marché à bétail autogéré à Gogounou et de reconnaître la place de l'élevage dans les politiques locales et nationales. Il s'agissait au départ de réduire le pouvoir des intermédiaires traditionnels qui s'enrichissaient sur le dos des vendeurs et acheteurs. Cette initiative a abouti à la mise en place du marché de bétail autogéré de Gougounou dotés d'infrastructures adéquates et d'un cadre juridique permettant que les transactions soient devenues transparentes. Les intermédiaires traditionnels ont été convertis en témoins pour faciliter la transaction entre acheteurs et vendeurs. A l'heure actuelle, il existe au Bénin 18 marchés autogérés de bétail inspirés de ce modèle de référence.

L'association dispose de capacités d'autofinancement importantes en lien avec le paiement des cotisations par les familles membres à raison de 1200 FCFA par famille. Le représentant de l'UDOPER insiste sur le fait qu'il ne « faut pas attendre le financement de l'extérieur ». Les cotisations sont nombreuses et respectées car l'UDOPER a créé des services économiques connexes : réduction sur les produits vétérinaires pour les membres, prix avantageux à l'auberge de Gogounou, mise à disposition d'intrants à prix concurrentiels...

L'UDOPER est ainsi sur la voie de l'autonomie financière. A titre d'illustration, elle a cofinancé la campagne nationale de vaccination à hauteur de 12 millions Francs CFA. Elle est actionnaire de la centrale de produits vétérinaires et d'une unité locale de fabrication d'aliments bétail.

Les impacts de cette initiative sont entre autres la création de 53 emplois pour la gestion du marché et la participation à la création de 15 écoles qui ont été reconnues par l'Etat.

L'UDOPER a pris une dimension nationale avec la création de l'ANOPER (Association Nationale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants).

### **Questionnements sur les présentations d'UGPN et UDOPER :**

#### **Pour UDOPER :**

*Quelles garanties apportées par rapport au vol du bétail ? Quel rôle d'UDOPER dans la fixation des prix et comment ? Comment les femmes sont impliquées dans les activités de l'UDOPER ? Quel a été le rôle des collectivités locales dans la mise en place des marchés ? Quel est votre système d'organisation entre le niveau local et national ? Quelles difficultés avez-vous rencontrées ? Quelles sont vos relations avec l'Etat ?*

La principale garantie par rapport au vol repose sur le système de tickets sur lesquels sont consignés les noms du vendeur et de l'acheteur qu'il est donc possible de retrouver en cas de vol. Les intermédiaires qui ont été formés pour se reconvertir en témoins interviennent uniquement quand éleveurs et acheteurs ne parlent pas la même langue.

Il n'existe pas de système de fixation des prix. Des représentants de l'organisation sont basés à l'extérieur (sur Parakou, au Nigeria) et donnent des informations par téléphone sur l'évolution des prix.

Les femmes assurent la restauration sur le marché et sont également membres de la laiterie de l'organisation.

Légalement ce sont les collectivités locales qui gèrent les marchés. Une rencontre a été provoquée avec tous les Maires avec l'appui d'un magistrat qui est venu expliquer la réglementation et les modalités de la gestion déléguée. Suite à cette réunion une charte a été signée par l'ANOPER et tous les maires afin d'accorder une gestion déléguée aux acteurs privés tels que les organisations de producteurs. Sur une commune, un maire n'a pas accepté dans un premier temps de réaliser cette délégation, son marché a alors fait l'objet d'un embargo par les éleveurs et sa gestion a été finalement déléguée. Il faut signaler qu'à présent certains membres de l'organisation sont conseillers municipaux.

Le fonctionnement de l'ANOPER repose sur une gestion décentralisée. Chaque unité (laiteries, marchés...) dispose de sa propre structure de gestion et de son propre conseil d'administration.

Concernant les difficultés : des marchés au Bénin refusent encore d'adhérer à cette initiative. Le renforcement des capacités d'autofinancement doit se poursuivre, chaque mois l'association a besoin de 9 millions FCFA pour payer son personnel.

Les relations avec l'Etat sont parfois conflictuelles : par exemple sur la fixation du prix de la dose vaccinale. L'association a mené des négociations âpres pour baisser de 250 à 125 FCFA le prix d'une dose.

#### **Pour UGPN :**

*Pourquoi pas d'investissement sur des projets de transformation ? Quel est la place des femmes dans les activités de l'organisation ? Quelle est votre préférence en termes de marchés : local ou export ? Quels sont les services d'appui à la commercialisation des produits au niveau local apportés par l'UGPN ? L'UGPN a-t-elle des activités en relation avec la recherche ?*

L'UGPN a mis en place des unités de transformation des fruits et légumes gérées par les femmes. L'union a également développé des actions spécifiques destinées aux femmes (soutien au projet d'élevage ovin, embouche notamment),

Concernant le choix entre marchés : il y a beaucoup plus de débouchés sur les marchés locaux par rapport à l'export. La recherche de marché d'export n'a pas encore réellement aboutie à des choses concrètes. L'UGPN n'a pas confiance dans les exportateurs de mangues. C'est la raison pour laquelle elle cherche à exporter par elle-même.

Initialement, l'UGPN avait centré son appui sur la production. Puis différentes initiatives ont été prises pour faciliter la commercialisation : vente groupée de mangues sur le Fouta (achat d'un camion frigorifique pour déplacer les mangues), construction de magasins de stockage.

L'UGPN mène pour le compte de la recherche des tests variétaux de pommes de terre (en relation avec l'ISRA de Saint Louis).

## 6. Travaux de groupe sur 3 thématiques clés identifiées

Les participants ont été regroupés en trois groupes lors de deux sessions de travail, l'après midi du jour 2 et matin du jour 3. Chaque groupe a traité les trois thèmes, présentés ensuite en plénière en fin de matinée du jour 3.

Les trois thèmes proposés étaient structurés autour des questions-guides suivantes :

### A. Comment répondre avec les OP aux enjeux de maîtrise d'une offre de qualité et à forte valeur ajoutée locale ?

Comment développer des compétences en interne aux OP pour la gestion des fonctions de collecte et maîtrise qualité des produits? Quelles sont les exigences des différents marchés (garanties sanitaires et traçabilité, certification, continuité de l'approvisionnement, volumes minimaux...)?

Quels intérêts et limites des expériences d'internalisation des fonctions de l'aval par les OP notamment la transformation, vs délégation aux opérateurs privés ?

### B. Quelles compétences au sein des OP pour quels types de marchés ?

Comment valoriser les produits issus des agricultures paysannes sur les marchés et quelle place pour des marchés alternatifs (filères courtes, marchés biologiques et équitables)? Comment mettre en place des relations plus équilibrées avec les acteurs privés de l'aval des filières? Quels outils spécifiques doivent être développés par les OP pour la gestion des marchés locaux et des marchés internationaux? Quels besoins / enjeux plus spécifiques pour la structuration des marchés des produits animaux ?

### C. Quelles articulations OP/acteurs privés/pouvoirs publics/ONG pour une nouvelle approche de l'accès au marché et des filières au profit des producteurs ?

Comment généraliser des expériences réussies au niveau local? Quels facteurs limitent leur diffusion? Quels rôles peuvent jouer les réseaux d'OP dans la dissémination des expériences? Quelles priorités en termes de mobilisation des pouvoirs publics et de politiques sectorielles dans l'appui à l'accès au marché pour les producteurs? Quels intérêts et limites des approches interprofessionnelles dans le contexte de différentes filières d'AO ?

#### • Conclusions des travaux de groupes

Nous présentons ici la synthèse de la réflexion des différents groupes qui ont tous développé des argumentations détaillées en réponse aux trois principales questions posées.

Il ressort que l'offre d'appui proposée aux OP est très diversifiée :

- Offre internationale (ICCO, FMS, AVSF,...)
- Offre de proximité (ICD, ETD,...)
- Initiatives endogènes (UDOPER, UGPN,...)

Les principaux défis à relever concernant l'amont des filières sont de l'avis de tous :

- Amélioration des capacités de planification (financière notamment),
- Qualité des produits,
- Productivité & diversification,

- Organisation de l'offre (collecte, stockage, transport,...)
- Amélioration de l'efficacité des systèmes de contrôle interne,
- Connaissance des normes et standards des produits (nécessité d'implication des OP dans leurs définitions et leur évolution)

Concernant l'aval des filières, les défis exprimés portent sur :

- Identification des débouchés,
- Régulation des rapports entre OP et acteurs des filières,
- Promotion de la transformation locale (plus value),
- Financement sur le long terme de la mise en marché,
- Renforcement des capacités de négociation,
- Promotion de dispositifs de collecte & diffusion de l'information,
- Amélioration structurante de l'aménagement des terroirs (route, magasin, ...)

Des défis spécifiques aux certifications ont été sériés :

- L'identification d'un marché avant certification,
- Maîtrise des coûts de certification,
- Promotion de plate-forme pour engager une réflexion sur des labels locaux,
- Connaissance des standards,
- Garantie de volume de production,
- Régularité de l'offre,
- Partenariat durable avec les importateurs.

Concernant les relations entre OP/Etat/Bailleurs/ONG/Collectivités locales, les enjeux identifiés concernent :

- Processus participatif dans l'élaboration, la mise en œuvre et l'évaluation des politiques,
- Connaissance par les OP des stratégies nationales,
- Promotion des mécanismes d'autonomisation (notamment financière),
- Rapport plus directe entre bailleurs et OP,
- Incitation à des financements adaptés aux besoins des OP.

Les défis spécifiques aux relations entre OP et autres acteurs de la filière ont été précisés :

- Encourager l'interprofession,
- Réduire les asymétries d'information,
- Favoriser le maintien des intermédiaires qui ont une expertise spécifique,
- Encourager le rapprochement entre OP et ONG.

---

*Atelier sur l'appui aux organisations paysannes en Afrique de l'Ouest pour une insertion favorable sur les marchés*

**Recommandations de l'atelier et suites à donner**

---

## **1. Elaboration et validations de recommandations issues de l'atelier**

### **1 Une recommandation préalable qui ressort des différentes discussions est la question de la confiance entre acteurs des filières sur la vente des produits: qui peut et comment rétablir la confiance ?**

Dans ce sens, il pourrait être pertinent de (re)construire sur les filières locales des systèmes locaux de protection des transactions sur les produits impliquant les producteurs organisés, les acheteurs mais aussi des représentants des collectivités territoriales et/ou de l'Etat, en explorant différents modèles depuis l'autogestion avec accord simple des autorités (à l'image des Marchés Autogérés de Bétail au Bénin), jusqu'à la participation de l'Etat comme actionnaire des entreprises de transformation et commercialisation (à l'image du projet des sociétés locales de partenariats commerciaux portés par le ministère du commerce du Sénégal).

Sur les filières export, un point noir semble être la capacité à démontrer aux importateurs que les approvisionnements peuvent être garantis sur le long terme en incorporant les standards proposés/ exigés. Il existe un véritable problème d'image pays/ et sous région qui doit être travaillée par l'Etat via par exemple la promotion de quelques produits phares via les ambassades/ le ministère du commerce, avec derrière des mesures de garanties permises par des programmes de soutien sectoriels et par des moyens par exemple pour la participation à des foires internationales, des tournées commerciales...

**2 Pour l'accès au marché, les schémas d'organisation des producteurs et leurs revendications peuvent naître de situations de crise:** il existe un besoin d'inventer des schémas de gestion des filières produits d'une analyse des difficultés vécues/situations de crise sur des filières historiques (coton, arachide...).

### **3 Dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest un besoin partagé de gestion de la question de l'accès au marché en articulant marchés internationaux et marchés locaux :**

- Car marchés internationaux très exigeants en matière sanitaire notamment sur les fruits frais par exemple ou les graines (sésame, fonio...) ce qui implique une maîtrise parfaite et à court terme de procédures exigeantes de gestion de la qualité.
- Car sur certaines filières clés, notamment le coton, les marchés assurant des prix rémunérateurs (bio, équitable) sont encore beaucoup trop limités pour viabiliser les dispositifs et les investissements mis en place (certification, couts organisationnels additionnels...)
- Car beaucoup d'acteurs d'appui proposent des alternatives de montage de filières en bio et équitable sans concertation en investissant aujourd'hui des moyens importants (sésame, noix de cajou...), donc la viabilité commerciale de ces initiatives pour les paysans n'est pas nécessairement assurée.

Une vision plus large cherchant la complémentarité des marchés/initiatives de promotion semble importante dans ce contexte.

Il est donc essentiel dans ce contexte de renforcer les marchés locaux et régionaux.

4 Le relatif échec apparent des expériences actuelles sur les marchés pionniers dans la valorisation des produits des petits producteurs (bio, équitable) mérite d'interpeller les systèmes de promotion en Europe de ces initiatives sur leurs responsabilités partagées mais aussi les Etats de la sous région qui font la promotion parallèlement de programmes d'exportations plus portés par des grands producteurs/exportateurs (exemple du programme haricot au Sénégal) et n'intégrant pas forcément les dimensions équité dans les filières et de respect de l'environnement.

5 Cependant, il existe des initiatives innovantes portées par certains acteurs dans les différents pays de la sous région, présentées ou mentionnées dans l'atelier: ESOP, warrantage, bourses aux céréales, mécanismes innovants de préfinancement des OP, la démarche équitable quand elle est pleinement appropriée par les producteurs... qui ont besoin d'être mieux capitalisées, mieux connues dans leur fonctionnement et présentées aux décideurs comme des alternatives à explorer.

6 Pour la diffusion des expériences réussies de mise en marché, il est important que celles-ci soient « protégées » par l'Etat et que les personnes en charge de leur diffusion soient capables d'adopter des formes souples, adaptées, réinventées dans chaque contexte.

7 Les produits locaux devraient être identifiés et promus via des mécanismes simples de soutien de l'Etat (étiquetage) ou via des mécanismes plus avancés comme labels nationaux...

Il appartient à l'Etat de définir des normes planchers qui doivent être respectées et de participer à la prise en charge de certaines certifications

8 Le développement des interprofessions peut être intéressant, mais attention, peu sont fonctionnelles en Afrique de l'Ouest, il est important dans un premier temps d'assurer le renforcement des professions.

9 Un enjeu capital : la promotion de la petite agriculture sur les filières, alors que les Etats ne se sont pas prononcés clairement sur la question foncière (flou entretenu) et semblent privilégier aujourd'hui l'agriculture d'investisseurs, au détriment des petits producteurs, mais cela semble contradictoire avec l'Ecowap qui annonce un soutien à l'agriculture familiale.

10 Le mode d'implication des OP dans la gestion de l'aval des filières ne doit pas répondre à des positionnements dogmatiques (les producteurs produisent, ou les producteurs gèrent tous seuls tous les maillons de la filière), mais plutôt prendre en compte les niveaux d'exigences selon les filières et les marchés (denrées périssables ou conservables), les distances entre lieux de production et lieux de consommation mais surtout les envies des producteurs, leurs capacités de leadership et potentiel d'apprentissage de nouveaux métiers (gestion d'Assistance Technique permanente, gestion financière, gestion des relations commerciales et du marketing...). Sur ces questions l'Etat, les bailleurs doivent favoriser le dialogue en assurant une position d'animateur et non imposer des schémas.

11 Il est appréciable de voir que les Etats d'Afrique de l'Ouest se réapproprient même timidement la question des filières agricoles, mais il est essentiel que leurs propositions se traduisent par des politiques de long terme au-delà d'effets d'annonce et de mesures de soutien ponctuelles (exemple : au Sénégal, des produits clés sont soutenus sans nécessairement de lisibilité sur les objectifs de ces programmes et pas de soutien sur la commercialisation)

12 Une des questions clés qui ne semble pas travaillée aujourd'hui quand on parle de commercialisation des produits paysans est celle de l'accès aux ressources financières pour la collecte. Elle n'est pas traitée aujourd'hui car les taux d'intérêts sont prohibitifs, les conditions inatteignables pour les petits producteurs et les lignes de crédit se cantonnent à la production et sur des crédits de campagne (pas de moyen terme). Il est fondamental que l'Etat associant le secteur bancaire classique, les microfinances, les OP et les acheteurs propose des fonds de crédits pour la collecte et commercialisation des produits via des nouveaux mécanismes : taux bonifiés, fonds de garantis, contrats tripartites acheteurs, banques, OP...

13 Il y a des enjeux très forts sur l'approvisionnement et la relation avec les consommateurs qui sont et seront de plus en plus éloignés des lieux de production, qui devraient être un sujet de préoccupation, car la question de l'accessibilité des produits à haute valeur nutritionnelle est fondamentale (notamment par rapport aux prix pratiqués au niveau du consommateur).

14 Concernant la capitalisation d'expériences : même si il y a peu de capitalisation « académique », cela ne doit pas empêcher le développement des expériences. C'est un moyen de progresser dans la réflexion mais pas forcément le seul.

15 Il existe enfin un besoin ressenti de partage d'expériences, d'informations entre structures, entre OP, entre acteurs des filières, sur ces questions d'accès aux marchés dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest (avec une vision sous régionale), il est important que les acteurs depuis les OP jusqu'aux Etats de la sous région entrent dans une vision de décloisonnement de leurs interventions (le cloisonnement actuel au final nuit au développement de l'ensemble des filières).

## **Recommandations, commentaires des participants :**

En complément de ce qui a été dit Joël Dine (AVSF) estime que les OP qui travaillent dans un pays auraient intérêts à mutualiser des services en capitale dont le lobbying. Les ONG devraient s'intéresser à cette idée.

UGPN (Pathé Dia): Il faut faire attention de ne pas surestimer les capacités d'investissement des collectivités locales. C'est l'Etat central qui a un rôle clé à jouer ce qui dans les faits n'est pas très visible. Ainsi la constitution de la Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale semblait être une avancée importante au Sénégal mais le problème est que peu de décrets d'application sortent depuis 2004 notamment sur le foncier.

Hub Rural (Christophe Lesueur): Beaucoup de choses ont été dites sur le champ des politiques publiques quand le cœur de métier des acteurs ici est l'action locale. Sur les politiques publiques, le discours ne semble pas assez informé. Des ONG comme Oxfam ont déjà largement investi largement le champ des politiques publiques.

Les récits d'expériences locales sont susceptibles d'interpeller le cadre réglementaire national et sous régional mais il est important de prendre en compte les autres acteurs qui interviennent dans le champ des politiques publiques notamment le CNCR, le Roppa, Oxfam, Enda hors Pronat.

La politique agricole de l'Afrique de l'Ouest Ecowap, constitue un cadre qui promeut, défend l'agriculture familiale et est largement approprié par les OP via le Roppa. Cela peut être une base de référence pour interpeller les pouvoirs publics qu niveau national.

Dans ce cadre Hub Rural peut être valorisé en tant qu'outil pour les politiques publiques qui peut être sollicité par n'importe quel acteur dans l'Afrique de l'Ouest pour résoudre des problèmes de cohérence de ces mêmes politiques publiques. Hub Rural constitue par ailleurs une expertise publique gratuite à la demande.

AVSF (Ludovic Larbodière): Dans ces recommandations, il est important de préciser de quoi il est question lorsque l'on parle d'autonomisation financière. Une question essentielle est de connaître le degré d'engagement des OP pour mobiliser tous les moyens financiers nécessaires sans attente d'un appui externe.

AVSF (Jean-Jacques Boutrou): Il est difficile de tirer des conclusions définitives sur l'application des labels. Dans certaines filières comme le café ou le cacao, la labellisation a eu des impacts très significatifs dans d'autres contextes. Il est important de voir comment il est possible de s'inspirer de ces expériences dans le contexte de l'Afrique de l'Ouest.

## **2. Evaluation de l'atelier, quelles suites à donner ?**

En premier lieu les participants ont apprécié de la part d'AVSF d'avoir pris l'initiative de provoquer ce premier brainstorming avant de se lancer plus sur la question des filières en Afrique de l'Ouest pour éviter un travail isolé.

Les participants ont exprimé globalement une satisfaction globale par rapport à ces trois jours d'échanges d'expériences et de réflexion. Il est vivement souhaité qu'une suite puisse être donnée à cette initiative afin que les participants restent en relation pour poursuivre la réflexion et mettre en œuvre les recommandations.

La première chose est qu'AVSF produise des actes de l'atelier comportant des recommandations et des conclusions ayant fait l'objet d'une validation collective. AVSF s'engage à diffuser rapidement une première synthèse des présentations et débats qui une fois partagée servira de base à l'élaboration d'un document plus détaillé.

Les représentants des organisations de producteurs expriment le besoin d'être appuyés sur la promotion de produits et marchés de niveau « intermédiaire » i.e. entre le marché national indifférencié et le marché international pour l'instant trop exigeant.

Il semble difficile d'opérationnaliser toutes les recommandations de l'atelier à court terme, c'est également une des raisons qui incitent la majorité des participants à penser qu'il faut d'abord travailler sur les filières locales plus particulièrement sur la question de mise en marché. Pour cela, l'accent est mis sur l'importance de prendre le temps d'agir, de respecter le rythme des OP, d'adopter des approches rigoureuses et de ne pas « brûler des étapes » dans les processus d'accompagnement des organisations.

La finalité de l'action de l'avis de tous est que les producteurs récupèrent la plus grande partie de la valeur ajoutée quelque soit les modes d'organisations des filières promues.

La représentante d'ICCO (Isabelle Pistone) a souligné le fait que sa structure est ouverte sur des collaborations thématiques et géographiques en Afrique de l'Ouest. C'est pourquoi il est souhaitable de valoriser l'ensemble des acquis de cet atelier.

Il est ainsi proposé par plusieurs participants de provoquer la constitution de groupes de travail rassemblant les acteurs ayant les mêmes intérêts et/ou expertises pour faire avancer la réflexion sur des thématiques précises (déterminées sur la base des échanges de l'atelier) et donner une réalité aux recommandations qui seront formulées.

Le directeur d'AVSF, Jean Jacques Boutrou, conclue l'atelier en exprimant sa grande satisfaction : cette initiative ayant permis l'identification des enjeux et des pistes pour agir efficacement.

Il précise qu'il a été impressionné par la qualité des interventions et des débats. Le « format » de l'atelier a favorisé l'échange de points de vue, de manière formelle ou informelle. Pour AVSF, cela va permettre d'alimenter l'élaboration de ses stratégies.

Enfin le directeur exprimé son honneur d'avoir réalisé cet atelier avec l'ensemble des participants et remercie les organisations de producteurs qui se sont montrées très impliquées et mobilisées.