



RAPPORT

ATELIER REGIONAL DE L'AFRIQUE DE L'OUEST ET CENTRALE PORTANT SUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITES DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS A REPENDRE AUX CHANGEMENTS DES MARCHES AGRICOLES



DU 19 AU 21 JANVIER 2009

OUAGADOUGOU, BURKINA FASO

TABLE DES MATIERES

SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....	4
1. CONTEXTE DE L'ATELIER.....	5
2. OBJECTIFS DE L'ATELIER.....	6
3. DEROULEMENT DES TRAVAUX	7
3.1 TRAVAUX PRÉPARATOIRES	7
3.2 TENUE DE L'ATELIER RÉGIONAL	7
4. PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ATELIER.....	10
4.1 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AU PARTAGE DES ENSEIGNEMENTS SUR LES THÈMES CLEFS DES CHAÎNES DE VALEUR	10
4.2 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX BESOINS DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES OP	13
4.3 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES OP AU NIVEAU NATIONAL ET RÉGIONAL	18
4.4 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX ACTIONS PRIORITAIRES À PORTER PAR LES OP NATIONALES ET RÉGIONALES.....	23
5. RECOMMANDATIONS DE L'ATELIER.....	32
5.1 RECOMMANDATIONS À L'INTENTION DE LA FAO.....	32
5.2 RECOMMANDATIONS À L'INTENTION DES OP ET DES AGRO- INDUSTRIELS.....	32
ANNEXES	33
ANNEXE 1 : LISTE DES PARTICIPANTS.....	34
ANNEXE 2 : PROGRAMME DE L'ATELIER RÉGIONAL	36
ANNEXE 3: PROGRAMME TOUS ACP RELATIF AUX PRODUITS DE BASE AGRICOLES	39
ANNEXE 4: RELATION DES PRODUCTEURS AVEC LES CHAINES DE VALEUR	43

ANNEXE 5 : EXIGENCES POUR LES AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FURNISSEURS DURABLES DES CHAINES DE VALEUR MODERNES	72
ANNEXE 6: THÈMES CLEFS DES CHÂÎNES DE VALEUR.....	85
ANNEXE 7 – EXPÉRIENCES DES OP EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DE CHAÎNE DE VALEUR	90

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACP	Afrique Caraïbes et Pacifique
ADRAO	
ANOPACI	
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BIDC	Banque Islamique de Développement et de Commerce
BOAD	Banque Ouest Africaine pour le Développement
BRS	Banque Régionale de Solidarité
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CILSS	Comité Inter états de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
CNOP	Confédération Nationale des Organisations Paysannes ?
CNUCED	
CPF	Confédération Paysanne du Faso
CORAF	
COPACO	Confédération Paysanne du Congo
FAO	Fonds des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FARA	
FEPAB	Fédération des Professionnels Agricoles du Burkina
FIAB	Fédération des Industriels Agro alimentaires du Burkina
GARY	
IMF	Institution de Micro- Finance
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Paysanne ou de Producteurs
PNOPPA	Plate-forme Nationale des Organisations Paysannes et de Producteurs Agricoles du Bénin
PROPAC	
ROPPA	Réseau des Organisations Paysannes et des Producteurs de l'Afrique de l'Ouest
SIM	Système d'Information sur les Marchés
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UGCPA-BM	Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun
URCAT	Union Régionale des Coopératives Agricoles de Tambacouda

1. CONTEXTE DE L'ATELIER

Cet atelier régional sur le renforcement des capacités des organisations de producteurs à répondre aux changements des marchés agricoles, fait partie du « Programme tous ACP relatif aux produits de base agricoles » qui vise une amélioration des moyens d'existence et de la compétitivité des producteurs dans les pays ACP.

Cet atelier fait suite à une demande formulée par les responsables d'organisations de producteurs lors des ateliers régionaux de consultation pour les régions centrale et ouest africaine, tenus respectivement à Douala du 6 au 8 mai et à Dakar du 27 au 29 mai 2008.

Ce « Programme tous ACP » planifié sur trois ans, de septembre 2007 à décembre 2010, a un budget total estimé à 45 millions d'euros dont 15 millions d'euro pour le coton et financé par cinq institutions partenaires :

- La FAO
- Le Common Fund for Commodities
- Le Centre de Commerce International
- La Banque Mondiale et
- Le CNUCED.

Quatre résultats majeurs sont attendus de ce « Programme tous ACP » :

- **Résultat 1 :** Développement des stratégies par produit ;
- **Résultat 2 :** Mise en place de stratégies améliorant l'accès et l'utilisation des marchés, les facteurs de production et les services ;
- **Résultat 3 :** Amélioration de l'accès aux instruments de gestion et des risques fondés sur le marché ;
- **Résultat 4 :** Complémentarité accrue et synergies d'intervention entre les organisations internationales.

Le présent atelier régional s'insère et concourt à l'atteinte du résultat 2 portant sur la mise en place de stratégies améliorant :

- L'accès et l'utilisation des marchés,
- Les facteurs de production et les services.

Les enjeux à terme de cet accompagnement de la FAO est d'aider les petits producteurs à devenir des fournisseurs du secteur agro-alimentaire en :

- Facilitant l'intégration des producteurs dans les chaînes de valeur à travers le renforcement des capacités de leurs organisations en agro-alimentaire ;
- Améliorant le fonctionnement des chaînes de valeur par le renforcement des relations entre les fournisseurs et les acheteurs dans certains pays sur des produits spécifiques.

Pour mener à bien cet atelier régional de l'Afrique de l'Ouest et Centrale, co-organisé par la FAO et le ROPPA, les Organismes de la rencontre se sont attachés les services d'un modérateur, Mr Karim OUEDRAOGO, pour faciliter les débats.

2. OBJECTIFS DE L'ATELIER

Faciliter l'intégration des producteurs dans les chaînes de valeur tout en améliorant le fonctionnement de cette chaîne pourrait induire à terme des avantages pour les organisations de producteurs au nombre desquels, on peut retenir :

- Une réduction du nombre d'intermédiaires dans le circuit de la commercialisation ;
- Un meilleur échange et exploitation des informations commerciales ;
- Une réduction des coûts de transactions ;
- Une amélioration de la coordination et de la concentration des ressources et des efforts ;
- Un dialogue et la possibilité d'accords entre les secteurs publics et privés. Etc.

Au regard des avantages comparatifs pour les producteurs et leurs organisations, les objectifs assignés à l'atelier régional sont :

Objectif général :

Identifier les stratégies de renforcement des capacités des OP afin d'augmenter la participation de leurs membres aux chaînes de valeur.

Objectifs spécifiques :

1. Partager les enseignements sur les sujets clefs afin de renforcer la capacité entrepreneuriale des organisations de producteurs ;
2. Identifier les besoins principaux pour s'engager dans le secteur de l'agri business ;
3. Développer des idées pour le suivi par le Programme ACP ou par d'autres bailleurs de fonds.

3. DEROULEMENT DES TRAVAUX

3.1 TRAVAUX PRÉPARATOIRES

Dans le cadre des préparatifs de l'atelier, les organisations de producteurs conviées devaient préparer des communications en lien avec la thématique :

Que font les organisations de producteurs pour aider leurs membres à participer au développement des chaînes de valeur agricoles ?

Pour ce faire, la consigne pour la production des communications des représentants des organisations de producteurs des Pays conviés était de ressortir :

- le type de produit et le marché concernés ;
- l'organisation mise en œuvre par l'OP ;
- les différents partenaires impliqués ;
- les relations de partenariats/contractuelles développées avec les partenaires impliqués ;
- le financement
- les enseignements ou les leçons que l'OP tire de ses expériences.

3.2 TENUE DE L'ATELIER RÉGIONAL

L'atelier régional Afrique de l'Ouest et Centrale des 19, 20 et 21 janvier 2009 a regroupé 24 participants provenant d'organisations régionales et nationales de producteurs et de l'agro-industrie de 13 pays dont 4 de l'Afrique Centrale (Cf. liste des participants en annexe 1).

L'atelier s'est articulé autour de **cinq temps forts** (Cf. programme en annexe 2) :

1. Le **premier temps** fort a été consacré à la cérémonie d'ouverture de l'atelier où deux allocutions ont été prononcées ; celles du :
 - **Président de la CPF**, Mr Bassiaka Dao, représentant le Président Exécutif du ROPPA : il a souhaité au nom du Président du ROPPA empêché, la bienvenue aux participants et exprimé sa profonde gratitude à la FAO et à la Commission Européenne qui ont bien voulu faciliter la tenue de cet atelier régional. Il a en substance souligné l'importance du thème de l'atelier pour les producteurs dans un contexte où les marchés exigent de plus grands volumes, des prix inférieurs et des produits de meilleure qualité. Comment dans un tel contexte favoriser des prix plus rémunérateurs aux producteurs ? Cet atelier constitue donc une opportunité et des pistes de réflexions pour les producteurs et leurs organisations.
 - **Représentant Résident de la FAO**, Mr François Rasolo, qui a en substance souligné la forte influence des marchés qui induit une réduction progressive des coûts et des profits au niveau des petits producteurs du fait de leurs faibles pouvoirs de négociations et des coûts de transactions élevés. Ce contexte suggère la nécessité de renforcer les capacités des organisations de producteurs au niveau

régional, national et local pour aider leurs membres à accéder à des marchés plus rentables.

Il a en outre relevé que les exemples où les OP ont réussi à faire des profits à leurs membres et augmenté leurs revenus tiennent à trois facteurs essentiels : la limitation de la gamme de services, l'appartenance à un réseau reliant l'information des marchés aux membres et la volonté de s'investir dans les changements des marchés.

Il a terminé son propos en marquant la disponibilité de la FAO à accompagner les OP et a déclaré ouvert, les travaux de l'atelier régional sur le renforcement des capacités des OP à répondre aux changements des marchés agricoles.

2. Le **deuxième temps fort de l'atelier**, réalisé en plénière, a été présidé par Mr Bassiaka Dao et a porté sur plusieurs communications :

- La première communication a porté sur une présentation du Programme tous ACP relatif aux produits de base agricoles par Mme Florence Tartanac ;
- La deuxième communication a trait aux relations des producteurs avec les chaînes de valeur présentée par Mesdames Maria Pagura et Florence Tartanac ;
- La troisième communication faite par Mr Rasmané Ouédraogo, a concerné les exigences pour les agriculteurs de devenir des fournisseurs durables des chaînes de valeur modernes
- La quatrième communication était relative aux thèmes clefs pour le développement des chaînes de valeur livrée par Mme Maria Pagura
- Le dernier acte de ce deuxième temps fort a été consacré à un partage des expériences des organisations de producteurs en matière de développement de chaînes de valeur :
 - Bénin : Expériences du PNOPPA sur l'anacarde, la banane et les plantes aromatiques ;
 - Burkina : Expériences de l'UGCPA-BM sur les céréales et de l'expérience de la FIAB ;
 - Mali : Expériences de la CNOP sur la banane
 - Niger : Expérience de Mooriben sur le warrantage des produits de base (mil, niébé)
 - Sénégal : Expériences de l'URCAT sur l'arachide
 - Côte d'Ivoire : Expériences de l'ANOPACI sur l'ananas, la banane et la mangue
 - RDCongo : Expériences de la COPACO sur la viande et les produits agricoles.

3. Le **troisième temps fort** a été consacré à une visite terrain qui a permis aux participants d'échanger et de cerner des réalités vécues par une coopérative d'exportation et une OP (la Fédération des Professionnels Agricoles du Burkina).

4. Le **quatrième temps fort** réalisé sous forme de travaux de groupes (Afrique de l'Ouest, Afrique Centrale et Burkina) a permis aux participants d'identifier les besoins de renforcement des capacités des OP et d'esquisser les rôles et responsabilités qui seront dévolus aux OP au niveau régional et national suivant les cinq thèmes clefs :

- Relations producteurs-marchés
- Qualité, normes sanitaires et certification

- Gestion et services financiers
 - Diversification et valeur ajoutée
 - Action collective et partenariat
5. Le **cinquième temps fort** réalisé en plénière et présidé par Bassiaka Dao, a permis la restitution des trois groupes de travail (Afrique de l'Ouest, Afrique Centrale et Burkina) et la synthèse des résultats des travaux de groupes.

4. PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ATELIER

4.1 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AU PARTAGE DES ENSEIGNEMENTS SUR LES THÈMES CLEFS DES CHÂÎNES DE VALEUR

Le partage des enseignements sur les sujets clefs s'est fait à travers plusieurs communications. Ces différents exposés introductifs au thème de l'atelier ont permis d'apporter un éclairage sur :

- Le **contexte cadre de l'atelier** (Cf. Point 1 et annexe 3 pour les détails) ;
- Les **relations des producteurs avec les chaînes de valeur** où l'on peut retenir entre autres (Cf. annexe 4 pour les détails) :
 - La notion de chaîne de valeur et ses différentes implications pour une organisation paysanne et un agro-industriel ainsi qu'à leurs membres ;
 - Les avantages liés au développement des chaînes de valeur par les producteurs et les agro-industriels
 - Les segments à actionner pour développer les différents maillons de la chaîne au profit des producteurs et des agro-industriels.
- Les **exigences pour les agriculteurs de devenir des fournisseurs durables des chaînes de valeur modernes** : au nombre de ces exigences on peut retenir (Cf. annexe 5 pour les détails) :
 - L'amélioration des techniques agricoles, l'utilisation d'intrants de qualité et des variétés à hauts rendements
 - L'adaptation des volumes et de la qualité des produits aux exigences des marchés et des entreprises agro-industrielles
 - La valorisation des produits locaux à travers la conservation et la transformation pour créer une valeur ajoutée
 - L'amélioration des infrastructures, des équipements, de la logistique et des délais de livraison
 - La définition de normes, la promotion de la certification et de l'hygiène
 - La promotion de l'organisation coopérative (entrepôts, centrale d'achats etc.), de la contractualisation et de la mise en marché des produits (bourses, warrantage)
 - La promotion du dialogue Etat-Interprofessions.
- Les **thèmes clefs, leurs contenus ainsi que les leçons** qui peuvent en être tirées (Cf. annexe 6 pour les détails) :
 - Relations producteurs-marchés
 - Se concentrer seulement sur la production est une vision à court terme
 - Des ventes ad hoc de petits surplus ne sont pas viables

- L'importance croissante des supermarchés oblige tous les acteurs à être plus compétitifs
 - Les partenariats offrent l'opportunité d'augmenter l'efficacité et d'améliorer la compétitivité de tous
 - Le secteur privé formel interviendra auprès des petits producteurs seulement lorsque l'accès aux approvisionnements sera critique
 - Rapprocher les producteurs des marchés appropriés
- Qualité, sécurité sanitaire et certification
- Une qualité améliorée ne déçoit jamais le consommateur et facilite la compétition
 - Une qualité améliorée peut concéder des marges de profits supérieures
 - Respecter les normes augmente l'accès à des marchés diversifiés
 - La certification peut garantir une niche de marché lucratif (produits biologiques, produits d'origine)
 - Améliorer la qualité, respecter les normes et obtenir une certification est coûteux en temps et en argent et requiert également une assistance technique et des ressources importantes
- Diversification et valeur ajoutée
- La diversification répartit les risques et réduit la dépendance à un contrat ou une culture de rente
 - La diversification réduit la pression sur les ressources naturelles
 - Si un producteur se diversifie, il n'est donc pas spécialisé et ainsi les économies d'échelle sont réduites
 - L'apport à petite échelle de capital intensif réduit la concentration sur la spécialisation et ne produit pas toujours un bon retour sur investissement
 - Une valeur ajoutée non high-tech peut améliorer les prix: par ex. le classement, la gestion correcte de l'après récolte, la livraison dans les délais; la fiabilité et cohérence
- Gestion et services financiers
- Eviter les intérêts spéciaux, le micro crédit subventionné et les fonds de roulement qui tendent à être intenable sur une longue durée et qui peuvent créer une distorsion du marché
 - Donner du capital, intrants et équipements aux producteurs seulement sur la base de plans d'affaires clairs et de flux de trésorerie durables et rentables
 - Externaliser et capitaliser les compétences et les connaissances des organisations locales capables de fournir des services
 - Bâtir des alliances et se concentrer sur la construction de liens pour aider les producteurs à acquérir des services, des marchés, des financements, une expertise et des économies d'échelle nécessaires pour être compétitifs.

➤ Organisations et partenariats

- Tenir à jour les membres des dernières informations sur le marché et des demandes des consommateurs
- Négocier les contrats (formels/informels) avec les acheteurs et les fournisseurs
- Acheter des intrants en gros pour les membres
- Organiser la logistique et la collecte afin de faciliter une commercialisation collective
- Identifier et former les producteurs sur les besoins en compétences prioritaires des producteurs
- Négocier les crédits avec les institutions financières
- Développer des plans d'activités pour faciliter la mobilisation de ressources et la collecte de fonds
- Gérer les disputes internes et les conflits avec les clients
- Organiser des plateformes "rencontre-action" de producteurs qui rencontrent des acheteurs, transformateurs agricoles, transporteurs et négociants.

Ces différentes communications ont fait l'objet d'échanges avec les participants et les **préoccupations de fonds** étaient centrées sur :

- Le dialogue public-privé pour booster le secteur de la production et de l'agro-industrie ;
- Les différences entre chaînes de valeur et filière intégrée ;
- La dichotomie entre relation traditionnelle et relation moderne impulsée par le développement des chaînes de valeur ;
- La gestion des statistiques pour appuyer les politiques agricoles ;
- La formation professionnelle pour accompagner une réorganisation des pratiques au sein des OP et des agro-industriels ;
- Le plaidoyer sur une participation des OPA dans l'édiction des normes.

Des **exposées des représentants des OP**, on peut retenir que **des expériences sont en œuvre en leur sein** (PNOPPA, UGCPA-BM, CNOP, URCAT, Mooriben, ANOPACI, COPACO, FIAB) pour permettre à leurs membres de s'adapter aux exigences des marchés (Cf. annexe 7 pour les détails).

Plusieurs services sont développés au profit de leurs membres afin de les rendre plus compétitifs, au nombre desquels on peut noter :

- Les informations commerciales ;
- La contractualisation des relations commerciales ;
- L'appui technique ;
- L'assistance juridique et la gestion des conflits avec les clients.

Mais la quasi-totalité des expériences présentées montrent que les OP et les agro-industriels restent confrontés à des **contraintes** d'ordre :

- Institutionnel : organisation et encadrement des producteurs et des agro-industriels ;
- Politique : faiblesse des appuis et du dialogue entre secteur public et privé
- Technique : faible niveau d'équipements des producteurs et des transformateurs, faible maîtrise des techniques de production ;
- Financier : faible accès des producteurs et des agro-industriels aux crédits plus adaptés à leurs besoins ;
- Marchés : faible maîtrise des informations commerciales et des contrats commerciaux.

4.2 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX BESOINS DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES OP

L'analyse des besoins de renforcement des capacités des OP et des agro-industriels révèle un potentiel en leur sein mais aussi des besoins de capacitation variée selon les cinq thèmes d'analyse, selon le groupe de travail (Afrique de l'Ouest, Afrique Centrale, Burkina) et selon le pays (Cf. par exemple les résultats des travaux du groupe Afrique Centrale).

A titre d'exemples on y relève des besoins en :

- Renforcement de la connaissance des marchés à travers des canaux appropriés (site web, journal, radio etc.)
- Développement de la contractualisation et de l'assistance juridique
- Développement de la qualité
- Renforcement de la formation professionnelle
- Gestion professionnelle des exploitations et à la maîtrise du concept de chaîne de valeur
- Plaidoyer pour l'adaptation des services financiers aux besoins de l'agriculture
- Développement d'instruments financiers adaptés (Warrantage, revolving, Fonds de garantie etc.)
- Développement d'actions collectives d'achats des intrants, d'utilisation de matériels et de mise en marché.

Les résultats des travaux de groupes sont ci-dessous présentés :

TABLEAU 1 : GROUPE AFRIQUE DE L'OUEST : BESOINS EN RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

THÈMES	CAPACITÉ ACTUELLE	CAPACITÉ POTENTIELLE
RELATIONS PRODUCTEURS -MARCHÉS	Capable d'acquérir quelques informations sur les marchés, mais cette capacité est faible et insuffisante.	Renforcer la connaissance du marché et la structuration du prix.
	Capacité très, très faible pour faire les contrats effectifs avec les acheteurs.	Renforcer la capacité de contractualisation pour mieux tirer plus de revenus.
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	Manque d'accès aux facteurs de production de qualité.	Amener les producteurs à développer le réflexe de la qualité.
	Faible capacité des OP à lire et à interpréter les résultats des analyses alimentaires.	Renforcer les capacités des OP à lire et à interpréter les résultats d'analyse agro-alimentaire.
	Conditions de certification ne sont pas connues.	Faire connaître et réunir les conditions de certification.
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	Gestion des exploitations et des OP très faible ; manque de bonne gouvernance et de transparence.	Renforcer les capacités des OP pour une gestion professionnelle, saine, transparente de leur exploitation et de leur organisation.
	Services financiers inaccessibles et inadaptés.	Faire de lobbying et plaider pour amener l'état à mettre des services financiers adaptés aux activités agricoles.
		Appuyer l'élaboration de cahiers des charges.
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	Faible connaissance/compréhension des OP du concept de chaîne valeur, de diversification et de valeur ajouté.	Renforcer les capacités des OP à une meilleure connaissance des concepts diversification, chaîne valeur et valeur ajouté.
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	Faible capacité en matière d'action collective	Renforcer les capacités des OP à développer des actions collectives de mise en marché des produits agricoles et à contractualiser des partenariats.

TABLEAU 2 : GROUPE AFRIQUE CENTRALE : BESOINS EN RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

THÈMES	CAPACITÉS ACTUELLES	CAPACITÉS POTENTIELLES
RELATIONS PRODUCTEURS- MARCHÉS	<p>Congo : Observatoire du marché dans 3 zones</p> <p>RDC : SIG</p> <p>Cameroun : Utilisation des informations de marchés étatiques</p> <p>RCA : Recherche de marchés institutionnels</p>	<p>Congo et RDC : Renforcer et étendre l'observatoire à d'autres régions, établir une planification de la production</p> <p>RCA : Problèmes avec les intermédiaires : Faciliter des contacts directs avec le marché et renforcer les contrats. Créer des magasins de stockage et des points de vente</p> <p>RDC : Créer un journal d'information agricole (bulletin, TV, radios) contrats (écoles)</p> <p>Cameroun : Création de centres d'information, appels d'offres, contractualisation</p>
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	<p>Tous les pays : On parle de qualité mais pas de capacité</p>	<p>Tous les pays : Besoin en formation/action sur le thème au niveau des OP pour les producteurs et les commerçants</p>
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	<p>Congo : Systèmes de revolving et de micro finance</p> <p>RCA : Création d'une caisse d'épargne pour les femmes rurales</p> <p>RDC : Tontine avec le collège des femmes</p> <p>Cameroun : Promotion des caisses de base au niveau des groupements</p>	<p>Congo : Renforcer le système de revolving</p> <p>RCA : Etendre les caisses d'épargne</p> <p>RDC : Créer un système coopératif financier</p> <p>Cameroun : Renforcer les caisses de base pour augmenter les services financiers aux membres</p>
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	<p>Congo: Agriculture diversifiée mais rien en valeur ajoutée</p> <p>Cameroun : Diversification vers la production animale (porcs, aviculture, pisciculture). Transformation : formation sur les produits cosmétiques, médicinaux, jus (de gingembre), cacao</p>	<p>Congo : Besoin en formation sur les aspects de post-récolte, conservation et transformation.</p> <p>RDC : Revenir au café.</p> <p>RCA : Besoin en équipements de transformation.</p> <p>Cameroun : Besoins en équipements de transformation formation technique et en gestion.</p>
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	<p>Cameroun: Achat groupé d'intrants</p> <p>RDC: Existence de coopératives cycliques de travail (travail collectif au niveau des villages)</p>	<p>Tous: Besoin en formation et renforcement des capacités à établir des partenariats.</p>

TABLEAU 3 : GROUPE BURKINA : BESOINS EN RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

THÈMES	SITUATION/CAPACITÉ ACTUELLE	CONTRAINTES	SOLUTIONS/CAPACITÉS POTENTIELLES
RELATIONS PRODUCTEURS - MARCHÉ	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de systèmes d'information des marchés mais inadaptés aux exploitations familiales agricoles (problèmes d'accessibilité aux paysans, informations non adaptées aux besoins des acteurs..). - Organisation des producteurs autour de certaines filières agricoles (coton, céréales, fruits et légumes...); - Une part de la production des exploitations familiales agricoles est destinée au marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Méconnaissance des marchés et de leurs exigences ; - Non maîtrise des coûts de production ; - Faible adoption de semences améliorées ; - Insuffisance de système d'information des marchés efficace pour les OP ; - Faible niveau de l'offre de production ; - Non maîtrise des règles commerciales internationales 	<ul style="list-style-type: none"> - Développer l'appui conseil pour accompagner les acteurs dans la gestion des relations avec le marché ; - Appui pour la gestion technique des exploitations agricoles en relation avec les besoins des marchés ; - Renforcer l'accès des producteurs aux informations agricoles et des marchés
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de technologies avérées et semences améliorées faiblement vulgarisées/appropriées ; - Faible capacité des institutions publiques et privées de certification et de suivi de l'application des normes. - Existence au niveau régional (UEMOA/CEDEAO) de processus d'élaboration et de promotion de normes pour les produits alimentaires et agroalimentaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible niveau de professionnalisation des producteurs ; - Faible niveau d'adoption de nouvelles variétés - Non maîtrise des normes internationales et régionales ; - Faible pratique d'hygiène alimentaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement de la formation professionnelle ; - Renforcement de l'information des OP sur la qualité et les normes exigées sur les marchés, les institutions et procédures de certification.

THÈMES	SITUATION/CAPACITÉ ACTUELLE	CONTRAINTES	SOLUTIONS/CAPACITÉS POTENTIELLES
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	<ul style="list-style-type: none"> - Développement des IMF et renforcement des services de proximité ; - Développement progressif de conseil de gestion aux exploitants agricoles au sein des OP ; - Mise en place de ressources humaines/techniques internes pour la gestion des activités économiques. 	<ul style="list-style-type: none"> - Absence de système/approche d'appui-conseils agricoles adaptés ; - Faiblesse du crédit pour soutenir les initiatives des acteurs ; - Faible niveau d'adaptation des outils financiers disponibles pour la plupart des initiatives des acteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des initiatives de conseil de gestion de proximité aux exploitations agricoles - Mise en place de systèmes nationaux de crédits bonifiés pour les producteurs agricoles et les transformateurs agroalimentaires ; - Mise en place de fonds de garantie pour les opérations/transactions dans les différentes filières ; - Facilitation d'appui-conseils pour l'élaboration de plans d'affaires et de dossiers de financement (partenariat avec des structures compétentes, développement de compétences internes). - Appui aux systèmes de mutuels de financement.

THÈMES	SITUATION ACTUELLE/CAPACITÉS	CONTRAINTES	SOLUTIONS/CAPACITÉ POTENTIELLE
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de centres avec des équipements appropriés pour la transformation et la diversification 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance d'équipements pour la diversification en fonction des différents segments de marché ; - Manque de professionnalisme ; - Faiblesse dans la maîtrise des procédés de transformation 	<ul style="list-style-type: none"> - Formation pour la gestion post récolte et les techniques de stockage ; - Formation en marketing ; - Appui à l'application de technologies adaptées ; - Appui aux initiatives/unités de transformation agroalimentaire
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	<ul style="list-style-type: none"> - Existence/développement d'initiatives collectives d'approvisionnement en intrants, de commercialisation... - Existence expériences/pratiques de contractualisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible niveau de développement de l'approche contractuelle de production ; - Faible connaissance/maîtrise des termes des contrats 	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de l'assistance juridique ; - Renforcement institutionnel des OP à tous les niveaux en vue de développement de synergies d'actions ; - Développement initiatives d'utilisation collective d'équipements/outils de production ; - Renforcement des capacités de plaidoyer/lobbying pour un cadre réglementaire et juridique plus fonctionnel. - Renforcement des capacités de négociation

4.3 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES OP AU NIVEAU NATIONAL ET RÉGIONAL

Au regard des besoins en renforcement des capacités ci-dessus définis, les trois groupes de travail (Afrique de l'Ouest, Afrique Centrale et Burkina) ont esquissé les rôles et responsabilités qui seront dévolues aux OP nationales et régionales pour soutenir les OP locales.

Ces rôles de natures variées avec quelques différences et des similitudes d'un groupe de travail à l'autre sont définis en lien avec les cinq thèmes clefs (Cf. résultats des travaux de groupes dans les tableaux 4, 5 et 6) :

- Relations producteurs-marchés
- Qualité, normes sanitaires et certification
- Gestion et services financiers
- Diversification et valeur ajoutée
- Action collective et partenariat

TABLEAU 4 : GROUPE AFRIQUE DE L'OUEST : RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES OP NATIONALES ET RÉGIONALES DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES OP LOCALES

THÈME	OP RÉGIONALE	OP NATIONALE
RELATIONS PRODUCTEURS- MARCHÉS	Assister à renforcer un système d'information régional sur le marché.	Identifier les besoins des OP et les opportunités des marchés qui existent (p.e., prix, qualité, conditions de paiement)
	Plaidoyer/lobbying auprès des institutions sont chargées à faire les règlements et les lois relatifs aux marchés agricoles (p.e., BCEAO, UEMOA, CEDEAO, CILSS) pour assurer une harmonisation de l'ensemble des législations au niveau régional.	Définir des stratégies d'appuis aux producteurs en fonction des différentes cibles de marché.
	Aider les plateformes à faciliter les relations producteurs-marchés Travailler avec les OP nationales pour résoudre les problèmes globaux (p.e., problèmes de semences, problèmes de frontières, recherche de financement).	Plaidoyer au niveau national et porter les résultats à l'OP régionale
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	Assurer l'identification et la diffusion d'information des programmes en matière de qualité, de normes sanitaires et de certification au niveau régional aux plateformes nationales	Identifier les insuffisances en matière de qualité, de normes sanitaires et de certification puis les décliner en module de renforcement de capacité et de développement de réflexe de qualité, de normes sanitaires et de certification.
	S'assurer que les différents programmes sont connus par les plateformes et mettre à la disposition des plateformes une personne ressource pour s'assurer de l'appropriation de ces programmes.	
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	Identifier et diffuser les différents services financiers existants au niveau des institutions régionales (p.e., BIDC, BOAD, SFI).	Répertorier et harmoniser les règles de gestion et les bonnes pratiques au niveau des OP.
	Identifier et diffuser les différents partenaires financiers existants au niveau régional (p.e., ONG, partenaires bi-latéraux et partenaires multi-latéraux).	Œuvrer à la création de banque nationale agricole en vue de faciliter l'accès au financement.
	Appuyer les plateformes à élaborer des dossiers éligibles à ces services financiers	
	Faire le lobbying auprès de ces institutions financières en vue d'obtenir des conditions adéquates et adaptées aux activités agricoles.	
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	Faire un inventaire sur les programmes existants en matière de diversification agricole au niveau régional (p.e. CILSS, FARA, ADRAO et CORAF) et diffuser ces informations aux OP nationales	Assurer une meilleure compréhension des concepts : diversifications, chaîne valeur et valeur ajoutée.
	Répertorier et diffuser toutes les infrastructures susceptibles de faciliter l'accès aux marchés et contribuant à l'obtention d'une bonne valeur ajoutée	
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	Faciliter la libre circulation des biens et des personnes.	Mettre en place un système collectif de mise en marche pour chaque produit
	Veiller à l'application des sanctions qui sont prévues en cas de non respect de la réglementation.	
	Faciliter entre les plateformes le partenariat d'affaires	

TABLEAU 5 : GROUPE AFRIQUE CENTRALE : RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES OP NATIONALES ET RÉGIONALES DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES OP LOCALES

THÈMES	OP NATIONALE	OP RÉGIONALE
RELATIONS PRODUCTEURS-MARCHÉ	<p>Rôle d'interface entre les producteurs et le marché.</p> <p>Recherche de partenaires.</p> <p>Mise en place ou renforcement de système d'information et circulation de l'information.</p> <p>Recherche de marchés.</p>	<p>Rôle d'échange de l'information sur les marchés entre les OP nationales.</p> <p>Rôle de médiation et de négociation entre OP en cas de conflits entre pays.</p>
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	<p>Rôle d'information, sensibilisation et promotion des systèmes qualité tout au long de la chaîne (producteurs, mais aussi commerçants) en collaboration avec les services habilités du gouvernement (vulgarisateurs).</p> <p>Formation et éducation des OP locales pour qu'elles puissent appliquer les systèmes de qualité au niveau de leurs membres.</p>	<p>Formation des leaders des OP nationales et échange d'expérience entre les pays.</p> <p>Rôle de plaidoyer et négociation auprès du secteur privé (organismes certificateurs) pour faciliter les contacts avec les OP nationales.</p> <p>Négociation avec le secteur public pour regrouper les infrastructures au niveau régional.</p>
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	<p>RCA : Plaidoyer auprès du gouvernement pour créer une banque agricole.</p> <p>Congo : créer un système de financement propre pour financer les OP au niveau local (revolving).</p> <p>Cameroun : rôle de renforcement du réseau des caisses de base et de lobby auprès du gouvernement pour la création d'une banque agricole.</p> <p>RDC : Renforcer les OP qui ont des mutuelles d'épargne et crédit, promotion et diffusion de ces systèmes pour toutes les OP locales. Promouvoir également des fonds communautaires (FAO).</p>	<p>Rôle de plaidoyer pour obtenir des financements auprès des banques régionales pour les OP nationales et les institutions sous-régionales et régionales.</p>
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	<p>Promotion, éducation et échanges d'information entre OP locales, promotion des champs écoles sur les aspects de VA.</p> <p>Identification d'opportunités de diversification et de VA.</p>	<p>Capitalisation des expériences des OP nationales.</p> <p>Création d'une banque de données, échanges d'expériences.</p>
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	<p>Formation et renforcement des capacités des OP locales à établir des partenariats.</p> <p>Identification des besoins et canalisation des moyens pour les actions collectives.</p>	<p>Formation et renforcement des capacités des OP nationales à établir des partenariats.</p>

TABEAU 6 : GROUPE BURKINA : RÔLES ET RESPONSABILITÉS DES OP NATIONALES ET RÉGIONALES DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES OP LOCALES

THÈMES	OP NATIONALE	OP RÉGIONALE
RELATIONS PRODUCTEURS- MARCHÉS	<ul style="list-style-type: none"> - Développement/renforcement au sein de la CPF d'un système d'information accessible aux OP portant sur: les marchés nationaux et régionaux, les normes de qualité et autres exigences sur ces marchés et faisant la promotion des produits agricoles et agroalimentaires ; - Création et diffusion périodique d'un répertoire des marchés et des experts - Mise en place au sein de la CPF d'un organe d'appui conseil et d'assistance juridique aux membres ; - Appui à l'organisation de foires et bourses agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> - Développement/renforcement au sein du ROPPA d'un système d'information accessible aux plates-formes nationales et à leurs membres portant sur : les marchés régionaux, les normes de qualité et autres exigences sur ces marchés et faisant la promotion des produits alimentaires et agroalimentaires. - Appui aux plates-formes paysannes à développer des systèmes d'information sur les marchés ; - Développer/soutenir des espaces de promotion des produits et des entreprises (foires, journées de promotion...)
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de services au sein des OP pour le renforcement des capacités des paysans par rapport aux normes de qualité des produits mis en marché ; - Equipement des structures collectives de commercialisation des OP pour assurer le contrôle et le suivi primaire de la qualité et des normes ; - Renforcement des capacités des structures de certification 	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de service d'appui aux membres

THÈMES	OP NATIONALE	OP RÉGIONALE
GESTION ET SERVICE FINANCIER	<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'études et plaidoyer pour des outils et institutions de financement plus efficaces de l'agriculture ; - Développement d'une expertise au sein des structures de commercialisation des OP pour la gestion commerciale et comptable des transactions 	<ul style="list-style-type: none"> - Capitalisation et diffusion d'informations sur les outils et instruments de financements communautaires et régionaux existants (Fonds de développement agricole, BOAD, BAD, GARY...). - Réalisation d'une étude sur les outils existants pour le financement de l'agriculture (Fonds de développement agricole de l'UEMOA et CEDEAO, BOAD, BRS, BAD...) en vue d'un plaidoyer pour améliorer l'environnement de financement de l'agriculture
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	<ul style="list-style-type: none"> - Appui au transfert de nouvelles technologies 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui au transfert de nouvelles technologies
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	<ul style="list-style-type: none"> - Etudes et plaidoyer pour l'amélioration du cadre règlementaire et juridique régional d'affaires ; - Facilitation d'échanges d'expériences en matière de commercialisation et de contractualisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Etudes et plaidoyer pour l'amélioration du cadre règlementaire et juridique régional d'affaires ; - facilitation d'échanges d'expériences en matière de commercialisation et de contractualisation

4.4 PRINCIPAUX RÉSULTATS RELATIFS AUX ACTIONS PRIORITAIRES À PORTER PAR LES OP NATIONALES ET RÉGIONALES

Le troisième champ d'analyse pour chacun des trois groupes de travail a permis d'identifier les actions prioritaires en lien avec les cinq thèmes clefs.

Des actions pertinentes ont été identifiées mais au regard du niveau et de la qualité de représentation des participants à l'atelier, ces actions requièrent un approfondissement et une validation au niveau Pays et au niveau régional (Cf. résultats des travaux de groupes aux tableaux 7, 8 et 9)

TABEAU 7 : GROUPE AFRIQUE DE L'OUEST : ACTIONS CONCRETES A MENER PAR LES OP AU NIVEAU REGIONAL ET NATIONAL POUR SOUTENIR LES ORGANISATIONS LOCALES ET LEUR PERMETTRE D'ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS

THÈMES	OP RÉGIONALE	OP NATIONALE
<p>RELATIONS PRODUCTEURS-MARCHÉS</p>	<p>Assister à renforcer un système d'information régional sur le marché.</p> <p>Action : Mettre en place un réseau / un lien entre les systèmes nationaux et les systèmes régionaux d'information sur le marché.</p>	<p>Identifier les besoins des OP et les opportunités des matériels qui existent (p.e., prix, qualité, conditions de paiement).</p> <p>Actions : Mettre en place des systèmes d'information sur le marché là où ça n'existe pas et renforcer les systèmes existants.</p> <p>Disposer de quelqu'un qui va collecter les informations sur le marché et renforcer ses capacités au besoin.</p>
	<p>Plaidoyer/lobbying auprès des institutions chargées de faire les règlements et les lois relatifs aux marchés agricoles (p.e., BCEAO, UEMOA, CEDEAO, CILSS) pour assurer une harmonisation de l'ensemble des législations au niveau régional.</p>	<p>Définir les stratégies d'appui aux producteurs en fonction des différentes cibles de marché.</p> <p>Actions : (niveau régional et national) Organiser des rencontres producteurs-acheteurs.</p> <p>Organiser des foires et des journées de promotions des différents produits agricoles. Organiser des bourses de produits agricoles.</p>
	<p>Aider les plateformes à faciliter les relations producteurs-marché.</p> <p>Actions : Mettre à la disposition des OP une ressource professionnelle sur une période déterminée pour renforcer les relations.</p> <p>Organiser une plateforme de rencontre régionale entre les différentes personnes ressources pour harmoniser leurs interventions.</p>	<p>Plaidoyer au niveau national et porter les résultats aux OP régionales.</p> <p>Actions : Développer et exécuter un plan de formation sur la mise en marché des produits agricoles.</p> <p>Développer un plan de plaidoyer.</p>

Travailler avec les OP nationales pour résoudre les problèmes globaux (p.e., problèmes de semences ; problèmes de frontières ; recherche de financement).

Actions : Identifier les problèmes qui existent et trouver les solutions appropriées.

Organiser les rencontres pour harmoniser les plans d'action identifiés par les plateformes.

Définir les règles de suivi et évaluation des plans d'action.

Assurer l'identification et la diffusion d'information de programmes en matière de qualité, de normes sanitaires et de certification au niveau régional pour les plateformes nationales

Actions :
Identifier une personne ressource qui peut collecter ces informations.

Organiser des rencontres avec les plateformes sur les programmes existants.

S'assurer que les différents programmes sont connus par les plateformes et mettre à la disposition aux plateformes une personne ressource pour s'assurer de l'appropriation de ces programmes.

Actions :
Organiser des séances de restitution de ces programmes au niveau des plateformes.

Organiser les sessions de mise à jour.

Identifier les insuffisances en matière de qualité, de normes sanitaires et de certification puis les décliner en modules de renforcement de capacité et de développement de réflexe de qualité, de normes sanitaires et de certification.

Actions :
Donner des formations à partir du module relatif aux insuffisances identifiées.

**QUALITÉ, NORMES
SANITAIRES ET
CERTIFICATION**

**GESTION ET
SERVICES
FINANCIERS**

Identifier et diffuser les différents services financiers existants au niveau des institutions régionales (p.e., BIDC, BOAD, SFI).

Identifier et diffuser les différents partenaires financiers existants au niveau régional (p.e., ONG, partenaires bi-latéraux et partenaires multi-latéraux).

Actions :
Recruter une personne ressource pour identifier et diffuser les différents services et partenaires financiers existants au niveau des institutions régionales.

Appuyer les plateformes à élaborer les dossiers éligibles au niveau des services financiers.

Actions :
Connaître les canevas des présentations de projets/programmes de chaque service financier.

Former les plateformes à l'appropriation de ces canevas.

Faire le lobbying auprès de ces institutions financières en vue d'obtenir des conditions adéquates et adaptées aux activités agricoles.

Actions :
Faire et mettre en œuvre un programme de lobbying.

Répertorier et harmoniser les règles de gestion et les bonnes pratiques au niveau des OP.

Actions :
Mettre en place et/ou veiller à la mise en application.

Organiser les audits externes périodiques

Organiser des sessions de formation pour une appropriation des nouveaux outils de gestion répertoriée.

Œuvrer à la création de banque nationale agricole en vue de faciliter l'accès au financement.

Actions :
Faire l'étude de faisabilité et mobilier des ressources nécessaires pour créer la banque nationale agricole.

<p style="text-align: center;">DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE</p>	<p>Faire un inventaire sur les programmes existants en matière de diversification agricole au niveau régional (p.e. CILSS, FARA, ADRAO et CORAF) et diffuser ces informations aux OP nationales.</p> <p>Actions : Recruter une personne ressource pour faire l’inventaire de ces programmes et assurer la diffusion de ces programmes aux OP nationales.</p> <hr/> <p>Répertorier et diffuser toutes les infrastructures susceptibles de faciliter l'accès aux marchés et contribuant à l'obtention d'une bonne valeur ajoutée.</p> <p>Recruter une personne de ressource qui répertorie toutes les infrastructures susceptibles de faciliter l'accès aux marchés et assure la diffusion de cette information aux plateformes.</p>	<p>Assurer une meilleure compréhension des concepts : diversifications, chaîne valeur et valeur ajoutée.</p> <p>Actions : Organiser des sessions de formation et de sensibilisation sur les concepts : diversifications, chaîne valeur et valeur ajoutée.</p>
<p style="text-align: center;">ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT</p>	<p>Faciliter la libre circulation des biens et des personnes.</p> <p>Actions : Vulgariser la réglementation visant à faciliter la libre circulation des biens et des personnes.</p> <p>Mener un plaidoyer auprès des décideurs des institutions régionales.</p> <hr/> <p>Veiller à l'application des sanctions qui sont prévues en cas de non respect de la réglementation.</p> <p>Actions : Identifier les sanctions existantes et les diffuser auprès des plateformes.</p> <hr/> <p>Faciliter entre les plateformes et le partenariat d'affaires.</p> <p>Actions : Faire des rencontres périodiques entre les plateformes et les partenaires d'affaires.</p>	<p>Mettre en place un système collectif de mise en marche pour chaque produit.</p> <p>Actions : Elaborer le système collectif de mise en marché.</p> <p>Mettre en œuvre ce système élaboré pour chaque chaîne de valeur porteuse.</p>

Tableau 8 : Groupe Afrique Centrale : Actions concrètes à mener par les OP au niveau régional et national pour soutenir les organisations locales et leur permettre d'atteindre leurs objectifs

THÈMES	OP NATIONALE	OP RÉGIONALE
RELATIONS PRODUCTEURS-MARCHÉS	Congo et RDC : Renforcement du système d'information et collaboration entre les deux pays: optimisation du système et augmentation de la couverture à d'autres régions. RCA : Création d'un bulletin d'information des marchés. Cameroun : Information et formation, élaboration d'outils pour les OP locales.	Création d'un système d'information régionale sur les marchés (incluant un bulletin) à partir des systèmes nationaux (capitalisation, regroupement d'infos, etc.) et opportunités de marchés extérieurs à la région. Ateliers de formation en relation avec les marchés. Organisation d'une foire des produits des OP au niveau régional.
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	Congo, RDC, RCA et Cameroun: atelier national d'information et sensibilisation des OP locales sur la qualité, normes sanitaires et certification. Elaboration d'un plan de formation pour le suivi. Cameroun : voyages d'échanges sur des expériences à succès dans le pays.	Un atelier régional sur le thème.
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	RCA : appui à l'OP pour faire du plaidoyer au niveau du gouvernement pour l'application du texte de Maputo sur les 10%. Congo : Elaboration d'un plan de diffusion des systèmes de revolving au niveau national. RDC : atelier de formation des responsables des MECs (Mutuelles d'épargne et crédits) Cameroun : atelier de formation des responsables de caisses de base. Accompagnement des OP dans la négociation pour obtenir des lignes de crédits auprès des banques.	Atelier pour l'élaboration d'un plan d'accompagnement de la PROPAC pour faire du plaidoyer pour obtenir des financements auprès des banques régionales au profit des OP nationales et les institutions sous-régionales et régionales. Organisation d'une conférence sur la micro-finance au niveau régional.
DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	RDC, RCA: organisation d'une session de formation sur la professionnalisation agricole, la diversification et la VA. Congo : Etude sur les possibilités de diversification et de VA. Cameroun : diagnostic participatif sur les expériences existantes de VA.	Appui à la PROPAC pour la capitalisation des expériences des OP nationales au travers de la création d'une banque de données et les échanges d'expériences.
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIAT	Cameroun: atelier de concertation entre OP pour renforcer et évaluer les partenariats existants. RCA: atelier de plaidoyer des OP envers la CEMAC pour favoriser la libre circulation des biens et des personnes au niveau national. RDC et Congo: atelier d'élaboration d'un plan d'action collective, identification des nouveaux partenaires et d'un plan stratégique.	Atelier régional d'information sur les accords de libre-échange, de coordination et d'échanges entre OP et entre les régions.

TABLEAU 9 : BURKINA : ACTIONS CONCRETES A MENER PAR LE NIVEAU NATIONAL POUR SOUTENIR LES ORGANISATIONS LOCALES ET LEUR PERMETTRE D ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS

THÈMES	OP NATIONALE	ACTIONS	Acteurs
RELATIONS PRODUCTEURS- MARCHÉS	Développement/renforcement au sein de la CPF d'un système d'information accessible aux OP portant sur: les marchés nationaux et régionaux, les normes de qualité et autres exigences sur ces marchés et faisant la promotion des produits agricoles et agroalimentaires	<ul style="list-style-type: none"> - Etat des lieux des SIM existants - Identification des besoins en information - Elaboration d'un répertoire des marchés - Création/dynamisation du site - Conception de la méthodologie et des outils (SIM) - Proposition d'un schéma d'organisation et de fonctionnement 	<ul style="list-style-type: none"> CPF CPF CPF/FIAB CPF/FIAB CPF CPF
	Mise en place au sein de la CPF d'un organe d'appui conseil et d'assistance juridique aux membres ;	<ul style="list-style-type: none"> - Information et formation sur le rôle d'un conseil juridique - Appui à l'élaboration des contrats - Appui conseil et suivi de l'exécution des contrats 	<ul style="list-style-type: none"> CPF Conseil juridique Conseil juridique
	- Création et diffusion périodique d'un répertoire des experts en matière d'appui aux OP pour la mise à marché/commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires.	<ul style="list-style-type: none"> - Identification de l'expertise existante au niveau national et régional ; - Elaboration et diffusion du répertoire ; - Actualisation périodique du répertoire 	<ul style="list-style-type: none"> CPF/FIAB/ROPPA/FAO/Interface CPF/FIAB/ROPPA/FAO/Interface CPF/FIAB/ROPPA/FAO/Interface

THÈMES	OP NATIONALE	ACTIONS	ACTEURS
QUALITÉ, NORMES SANITAIRES ET CERTIFICATION	Développement de services au sein des OP pour le renforcement des capacités des paysans par rapport aux normes de qualité des produits mis en marché	- Identification des normes déjà définies selon les produits et les pays ; - Programme d'information et de sensibilisation sur les normes sanitaires, la qualité et les procédures de certification ; - Développement de pool d'expertises au sein des OP et des agroindustriels pour assurer un service régulier aux acteurs	CPF FIAB & CPF FIAB & CPF
	Équipement des OP et des agroindustriels pour assurer la qualité et le respect des normes	- Création/appui de coopératives d'utilisation collective d'infrastructures et équipement ; - Appui à l'équipement des OP et des agroindustriels pour assurer le contrôle primaire de qualité et de respect des normes	FIAB & CPF FIAB & CPF
	Renforcement des services des structures nationales de certification	Organisation de rencontres de concertation et d'échanges entre les OP et les agroindustriels avec les structures nationales compétentes sur la certification et la normalisation	FIAB & CPF
	Plaidoyer pour des outils et institution de financement plus efficaces pour l'agriculture	- Réalisation d'une étude sur les outils et pratiques de financement de l'agriculture (céréales sèches, fruits et légumes, riz) ; - Développement d'action de plaidoyer et de lobbying	FIAB & CPF FIAB & CPF
GESTION ET SERVICES FINANCIERS	Développement d'une expertise au sein des structures de commercialisation des OP pour la gestion commerciale et comptable des transactions	- Organisation de formation en gestion administrative, financière, comptable, coopérative, marketing, entrepreneuriale ; - Formation à l'élaboration des bilans de campagnes et des plans d'affaires	FIAB & CPF FIAB & CPF
	DIVERSIFICATION ET VALEUR AJOUTÉE	Transfert de nouvelles technologies au niveau des OP et des agro-industriels	- Création/appui au développement d'initiative et infrastructures collectives de stockage ; - Promotion d'une démarche qualité - Promotion des unités/initiatives de transformation - Formation sur les notions de chaîne de valeur ; - Concertation avec les institutions de recherches agricoles et de technologies alimentaires pour la diffusion de nouvelles

		technologies	
ACTION COLLECTIVE ET PARTENARIA T	Promotion des produits	- Développer/soutenir des espaces de promotion des produits et des entreprises (foires, journées de promotion...) ; - Promotion du système de Warrantage	FIAB & CPF
	Plaidoyer pour l'amélioration du cadre réglementaire et juridique national d'affaires	- Etude sur les atouts et contraintes du cadre réglementaire et juridique des affaires dans les secteurs agricoles et agroalimentaires ; - Développement d'actions de plaidoyer et de lobbying	FIAB & CPF FIAB & CPF
	Facilitation d'échanges d'expériences en matière de commercialisation et de contractualisation	- Capitalisation et diffusion des expériences des OP et entreprises agroindustrielles au niveau national et régional en matière de commercialisation et de contractualisation	FIAB & CPF

5. RECOMMANDATIONS DE L'ATELIER

Les participants à l'atelier ont formulé quelques recommandations tant à l'intention de la FAO que des organisations paysannes et de producteurs :

5.1 RECOMMANDATIONS À L'INTENTION DE LA FAO

- **Recommandation 1** : Diffuser les résultats des ateliers de Dakar et de Douala à l'intention du ROPPA et du PROPAC pour leurs membres.
- **Recommandation 2** : Mobiliser des fonds pour accompagner le processus d'approfondissement des réflexions (résultats des travaux de groupes) au niveau national et régional
- **Recommandation 3** : Œuvrer à une connexion des Représentations Nationales de la FAO à la dynamique engagée par la FAO Rome sur le renforcement des capacités des OP à répondre aux changements des marchés agricoles

5.2 RECOMMANDATIONS À L'INTENTION DES OP ET DES AGRO-INDUSTRIELS

- **Recommandation 4** : Impliquer Interface, la faîtière régionale des agro-industriels, dans le processus initié par la FAO sur le renforcement des capacités des OP à répondre aux changements des marchés agricoles
- **Recommandation 5** : Disponibiliser les réflexions nationales et régionales pour la fin Février 2009 au plus tard.

ANNEXES

**ATELIER RÉGIONAL SUR LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS DES OP À S'ADAPTER AUX CHANGEMENTS
DES MARCHÉS
OUAGADOUGOU - 19 AU 21 JANVIER 2009**

ANNEXE 1 : LISTE DES PARTICIPANTS

PAYS	NOM & PRÉNOM (S)	STRUCTURE	CONTACT	ADRESSE MAIL
Burkina	DEMBELE Karimou	UGCPA	70952209	ugvbm@fasonet.bf
	BONZI Nonyèza	UGCPA	70272768	bnonyeza@yahoo.fr
	SANOU Saydou	FEPAB		
	Mme SYA Marie	FEPAB		
	BIKIENGA Moumouni	FEPAB		
	Mme ZOUNDI Simone	SODEPAL	50368209/70231156	sodepal1@fasonet.bf
	Mme DADJOARI	Entreprise Succulente	70335316	yonliifdc26@yahoo.fr
	Mr KIEMDE	SIMAO	50356941/70254171	simao@fasonet.bf
Bénin	Athanase A. AKPOE	PNOPPA	229 95 06 35 76	Pnoppa_benin@yahoo.fr
Cameroun	TCHOUNGUI Etienne / CAM	PROPAC	237 22 23 41 90 / propac_cm@yahoo.fr	Cnop_cam2001@yahoo.fr
	POMBA PENO Richard /CAM	PROPAC	237 22 23 41 90 / propac_cm@yahoo.fr	Cnop_cam2001@yahoo.fr
RDC	NATANAEL BUKA/RD Congo	COPACO		copacopr@yahoo.fr
Congo	NTADY Séraphin Medard/Congo Brazville	CNOP Congo		Cnopcongo_op@yahoo.fr
RCA	GUEREL TOUANE Odette/Centrafri	ONFR		Onfr_ca@yahoo.fr

Pays	Nom & Prénom (s)	Structure	Contact	Adresse mail
Cote d'Ivoire	Mr KOUAO ATTOH Sylvain	ANOPACI	225 07 82 92 98/03 01 06 73	anopaci@yahoo.fr
Mali	Souleymane CAMARA	CNOP Mali	223 76 03 95 07	cnopmali@yahoo.fr
Niger	Dandakoye Illiassou	Fédération. Mooriben	227 96 37 26 87 BP 553 Niamey Niger	illiassdandak@yahoo.fr
Sénégal	Pape Banda DIEYE		221 77 650 97 04/ 33 981 15 52	papebandadieye@yahoo.fr
	Djibril DIA			
Togo	Mme ATI Bétré	MAPTO	228 936 51 64	Mapto2007@yahoo.fr
Gambie	Aissatu FAYINKEH	NACOFAG		afet@gamtel.gm /gassamamalanfi@yahoo.com
Sierra Léone	Andrew CONTEH	NAFSL		
CET	Mohamadou I. MAGHA	ROPPIA	50 36 08 25	
	Ousseini OUEDRAOGO	ROPPIA	50 36 08 25	

ANNEXE 2 : PROGRAMME DE L'ATELIER RÉGIONAL

1ÈRE JOURNÉE: LUNDI 19 JANVIER 2009

Objectif: Identifier les stratégies de renforcement des capacités et d'amélioration des compétences des organisations de producteurs afin d'augmenter la participation de leurs membres aux chaînes de valeur.

HORAIRE	SÉANCE
8.30 – 9.00	1. Inscription des participants
9.00 – 9.30	2. Ouverture: Allocution du représentant de la CPF, allocution du représentant de la FAO, allocution du représentant du Président du Comité Exécutif du ROPPA ; Présentation des participants ; Adoption du programme Présentation des objectifs de l'atelier
9.30-10.30	3. Faciliter l'intégration des producteurs dans les chaînes de valeur Présentation FAO
10.30 -10.50	PAUSE CAFE
10.50 – 11.20	4. Exigence pour les agriculteurs de devenir des fournisseurs durables des chaînes de valeur modernes – une perspective du secteur privé et de l'agro-industrie <i>Acteur régional de l'agro-industrie (CONSULTANT)</i>
11.20 – 12.20	5. Que font les Organisations agricoles pour aider leurs membres à participer au développement des chaînes de valeur agricoles ? Exposé rapide des principaux services de soutien fournis par les Organisations d'agriculteurs à leurs membres (5 minutes par pays)
12.20 – 13.00	Discussion générale sur les 2 communications
13.00 -14.30	PAUSE - DEJEUNER
14.30 – 15.15	6. Présentation des thèmes sur les chaînes de valeur 1.1 Liens producteur- marché 1.2 Qualité & normes d'hygiène et certification 1.3 Diversification et valeur ajoutée 1.4 Gestion et services financiers 1.5 Action de coopération/collective et partenariats
15.15 – 15.35	Liens Producteur - Marché
15.35 – 15.50	Qualité et Normes d'Hygiène et Certification
15.50 – 16.10	Pause - café
16.20 – 16.40	Diversification/Productivité et Valeur Ajoutée
16.40 – 17.00	Gestion et Services Financiers
17.00 – 17.20	Action Collective et Partenariats
17.20 – 18.40	Discussion Plénière – Résumé des Résultats

Note : les séances de cette demi-journée seront composées d'études de cas d'expériences des OPs sur au moins 3 ou 4 des ces thèmes

2ÈME JOURNÉE: MARDI 20 JANVIER 2009
QUESTIONS CLEFS SUR LES CHAÎNES DE VALEUR ET LE RÔLE
DES ORGANISATIONS D'AGRICULTEURS

HORAIRE	SÉANCE
---------	--------

8.30-9.00 1. Présentation des domaines de renforcement des capacités et des compétences
Séance plénière

9.00-10.00 2. Analyse critique des lacunes pour l'identification des besoins de renforcement des capacités pour les OA

Discussions de groupes

	Capacité actuelle	Capacité potentielle
1. Fourniture de services		
2. Gestion professionnelle et compétences organisationnelles		
3. Valeur ajoutée		
4. Conseil, représentation et négociation		

10.00-10.20	PAUSE CAFÉ
-------------	------------

10.20 -11.20 3. Rôles et responsabilités des OA au niveau régional et national pour soutenir les organisations locales et leur permettre d'atteindre leurs objectifs

	National	Régional
1. Fourniture de services		
2. Gestion professionnelle et compétences organisationnelles		
3. Valeur ajoutée		
4. Conseil, représentation et négociation		

4. Présentations par les groupes et séance plénière

11.20 - 13.00 Discussion générale

13.00 – 15.00	PAUSE DÉJEUNER
---------------	----------------

15.00 – 18.00 Visite

3^{ÈME} JOURNÉE: MERCREDI 21 JANVIER 2009
DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS DE SUIVI AU NIVEAU NATIONAL

HORAIRE	SÉANCE
8.30-9.30	1. Présentation des moyens potentiels pour un suivi au niveau national
9.30-12.00	2. Travail de groupes pour l'élaboration de propositions de suivi
12.00-13.00	DÉJEUNER
13.00-14.30	3. Travail de groupes pour l'élaboration de propositions de suivi continu
14.30-15.30	4. Groupes de présentation de propositions pour examen par les pairs
15.30-15.45	RAFRAÎCHISSEMENTS
15.45-16.30	5. Séance plénière pour discuter de la proposition de suivi au niveau national
16.30-17.00	6. Conclusion et clôture de l'atelier



ROPPA

ANNEXE 3 : PROGRAMME TOUS ACP RELATIF AUX PRODUITS DE BASE AGRICOLES

**FLORENCE TARTANAC
FONCTIONNAIRE EN AGRO-INDUSTRIE
DIVISION INFRASTRUCTURES RURALES ET
AGRO INDUSTRIE
FAO, ROME**



Programme tous ACP relatif aux produits de base agricoles

1. Contexte du programme ACP
2. Rôle de la FAO dans le Programme
3. Objectifs de l'atelier
4. Suivi de l'atelier

Amélioration des moyens d'existence et de la compétitivité des producteurs dans les pays ACP

Sept 2007 – Dec 2010

Budget total du Programme: € 45 M,

Dont €15 M pour le coton

Budget de la FAO: € 6.5 M

Institutions partenaires

- FAO
- Common Fund for Commodities
- Centre Commerce International
- Banque Mondiale
- CNUCED

Résultats du Programme

- *Résultat 1*: Développement des stratégies par produit (ITC)
- *Résultat 2*: Mise en place de stratégies améliorant l'accès et l'utilisation des marchés; les facteurs de production et les services (FAO)
- *Résultat 3*: Amélioration de l'accès aux instruments de gestion des risques fondés sur le marché(WB)
- *Résultat 4*: Complémentarité accrue & synergies d'intervention entre les organisations internationales

Réponse de la FAO à l'atelier Régional des promoteurs de l'ACP, de Dakar

Demander le soutien des professionnels des OP pour qu'ils puissent aider à leur tour les petits producteurs à devenir des fournisseurs du secteur agro-alimentaire

- Faciliter l'intégration des producteurs dans les chaînes de valeur en renforçant les capacités en agro-alimentaire des organisations de producteurs
- Améliorer le fonctionnement des chaînes de valeur en renforçant les relations entre les fournisseurs et les acheteurs dans certains pays sur des produits spécifiques (Mali, Sénégal, Guinée – systèmes Coton)

Avantages des Organisations de producteurs

- Coûts de transaction inférieurs.
- Réduction du nombre d'intermédiaires dans le circuit de la commercialisation.
- Meilleur échange de l'information

- Amélioration de la coordination et de la concentration des ressources et des efforts.
- Possibilité d'approche, dialogue et accords entre les secteurs publics et privés.

Types d'Organisations de producteurs

- Peuvent être formelles ou informelles allant de la coopérative à l'association de villageois
- Services économiques pour une organisation mono/multi produits
- Organisation légale telle que le syndicat national de producteurs
- Organisation Multi activités procurant une gamme de services économiques, politiques et sociaux

Définitions et principes

- Organisation: regroupe des acteurs indépendants pour obtenir des résultats coordonnés par une utilisation et une répartition des facteurs de production plus efficaces que celles qu'ils auraient obtenues individuellement
- Capitalisation: adoption d'une approche économique, signifiant capacité à générer des profits et à utiliser ces ressources à son propre bénéfice
- Rentabilité: générer des profits pour s'assurer une survie à long terme. La rentabilité doit être égale ou supérieure à la somme des profits de chaque membre
- Compétitivité: capacité à être au même niveau ou meilleur que ses concurrents
- Auto-suffisance: capacité à utiliser ses propres ressources pour se maintenir sur le marché

Facteurs de Succès

1. *Objectif du secteur agro-alimentaire*: les opérations et transactions des OP ne sont pas délaissées au profit d'activités sociales ou politiques
2. *Moyens de changement*: La majorité des membres souhaite le changement et prendre des risques
3. *Capacité d'organisation* : Capacité organisationnelle et de gestion pour agir en qualité d'intermédiaires économiques entre les producteurs et la filière.
4. *Système de règles et d'incitations*: répartition transparente des coûts et des bénéfices entre les membres selon des règles ne transmettant pas un signal déformé du marché et ne protégeant pas ainsi les membres des réalités de celui-ci
5. *Respecter les contrats*: L'OP doit s'assurer que ses membres sont capables de respecter les accords. Si ces derniers n'honorent pas leurs contrats, l'existence de l'organisation est en jeu
6. *Capacité à participer à un réseau*: Etre membre d'un réseau facilitant la circulation d'informations et engageant l'OP dans un réseau multi-agents qui connecte ses membres à des idées, ressources, et incitations

Objectifs de l'atelier

- Objectif général: identifier les stratégies de renforcement des capacités des OP afin d'augmenter la participation de leurs membres aux chaînes de valeur.
- Objectifs spécifiques :
 - Partager les derniers enseignements sur les sujets clefs afin de renforcer la capacité entrepreneuriale des Organisations de producteurs
 - Identifier les besoins principaux pour s'engager dans le secteur de l'agribusiness
 - Développer des idées pour le suivi par le programme ACP ou par d'autres bailleurs de fonds

Vue d'ensemble de l'agenda de l'atelier

Journée 1

Vue d'ensemble des OP, du secteur agro-alimentaire, et de la FAO sur les relations entre producteurs et marchés
Examen approfondi des éléments importants de l'intégration des producteurs aux chaînes de Valeur

Journée 2

Identification des capacités principales nécessaires aux organisations locales de producteurs et les activités prioritaires au niveau national et régional pour soutenir les OP locales
Visite de terrain

Journée 3

Développer des propositions pour les activités de suivi

ANNEXE 4



Relations des producteurs avec les chaînes de valeur

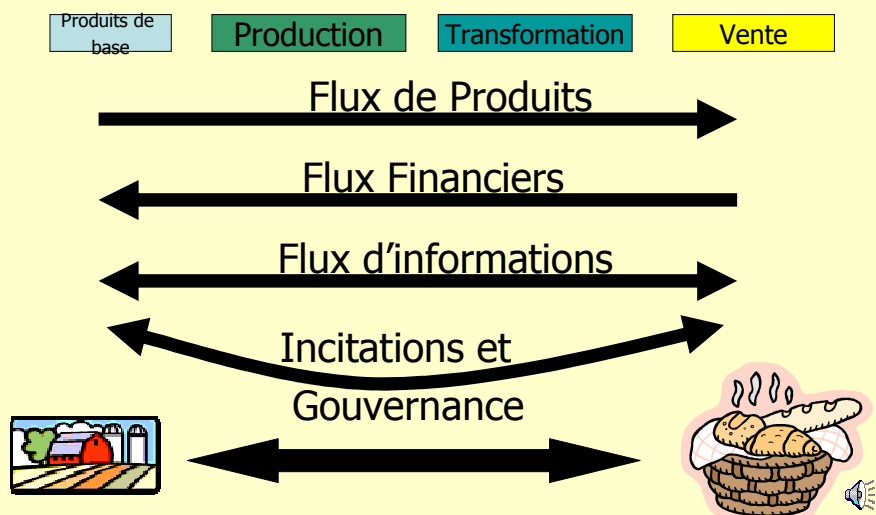
De quoi s'agit-il?



Que signifie chaîne de valeur

- Une série d'activités
 - Toutes les activités nécessaires pour conduire un produit au travers des différentes phases de production, transformation, et livraison jusqu'au consommateur final
- Une série d'acteurs
 - Tous les producteurs, transformateurs, transporteurs, exportateurs, acheteurs etc. engagés dans les activités nécessaires pour accompagner un produit de sa conception à son utilisation finale

Dimensions critiques d'une Chaîne de Valeur



Pas si facile à délimiter

- Sous-ensemble plus large que l'agro-industrie ou des systèmes agroalimentaires
 - Politiques et environnements institutionnels
 - Services d'appui
 - Des producteurs intermédiaires d'une chaîne de valeur particulière peuvent faire partie d'un certain nombre de chaînes de valeur différentes

Pourquoi travailler sur
les chaînes de valeur
est important

Valeur potentielle

- Passer de marchés spot à des marchés nouveaux liés à l'aval
- Intégration pour obtenir une meilleure qualité
- Pouvoir minimiser les pertes en optimisant l'efficacité

- La compétitivité d'une entité individuelle dépend de la compétitivité de la chaîne de valeur à laquelle elle appartient – à savoir compétitivité systémique
- L'efficacité dans la production est seulement une condition nécessaire; la qualité des relations et les systèmes d'appui jouent un rôle critique dans la création de la compétitivité

- Entrer sur des marchés à haute valeur y compris sur les marchés globaux requiert une compréhension des exigences et de la dynamique des forces de toute la chaîne de valeur
- Les relations d'affaires changent

Relations d'affaires traditionnelles

- Partage de l'information - Peu ou inexistant
- Objectif principal - Coût/prix
- Orientation - Marchandises
- Poids des relations - Poussé par l'approvisionnement
- Structure Org. - Indépendante
- Philosophie - Auto optimisation

Relations dans la chaîne de valeur

- Partage de l'information - Extensif
- Objectif principal - Valeur/Qualité
- Orientation - Produit différencié
- Poids des Relations - Appui de la demande
- Structure Org. - Interdépendante
- Philosophie - Optimisation de la chaîne

Zones principales d'intervention
pour le développement de
chaînes de valeur

Logistique améliorée, gestion de la chaîne d'approvisionnement et retour à l'équité

Réorganisation pour réduire les intermédiaires et les transactions y relatifs coûts et pertes

Modèles d'activité avec des services spécifiques pour surmonter les défaillances du marché

Coordination et alignement sur les marques, la labellisation et la certification de produits différenciés

Exemples de chaînes de valeur mieux organisées et coordonnées

Supply chain of agricultural products in Thailand

Swift Company –
Vegetable Exports

Common Practices

- After harvest, growers pack their produce in sacks, bags and all kinds of baskets without any post harvest control.
- Collectors or middlemen collect the produce which are left at farms or on road sides.
- The produce changing hand through many layers of traders before reaching main markets and retailers.
- They finally reach consumers in poor stage.

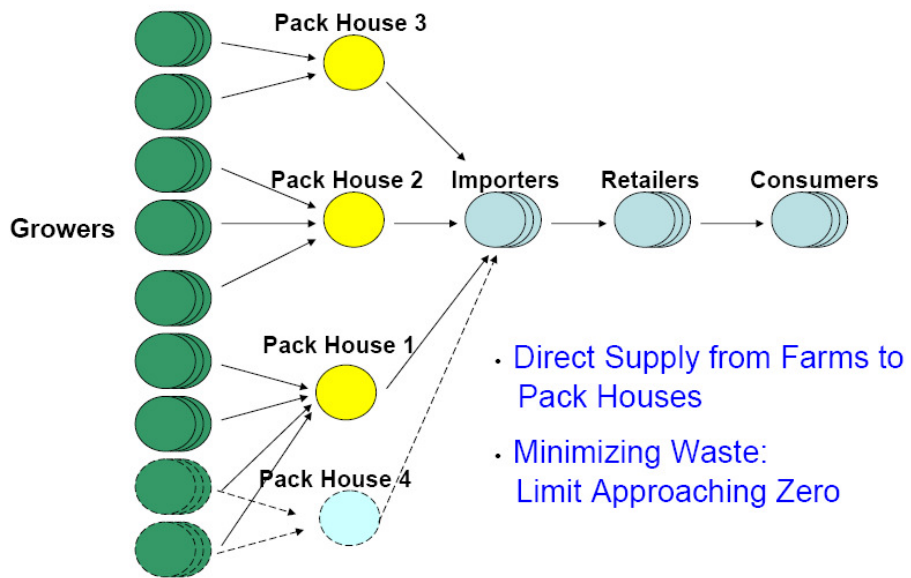
Effects of Multi-layers Chain

- Significant cost and profit-taking are added on at every layer.
- Longer period of time in delivering the fresh harvest to consumer create wastes and can greatly damage product quality without post harvest control.
- High ambience temperature and inappropriate handling further deteriorate the product quality.
- Resulting in poor quality, relatively high price level, and poor safety standard when farm produce reach consumers.

All are Losers

- No winner in the poor logistics and lack of post harvest management.
- The prevailing supply chain is inefficient. The practice at each layer compromising quality and creates huge wastage.
- The value losses is estimated to be in the tune of many Baht 10,000 million, if not much more.

SWIFT 'S SUPPLY CHAIN



Contract Grower Groups



FARM AUDITING

- **SWIFT's zone-agronomists conduct regular internal auditing of members' farms.**
- **Independent internal auditing is carried out by other agronomists from head office.**
- **They are trained and certified on HACCP system, EUREP GAP and Organic farm auditing.**
- **Yearly certification on EUREP GAP and organic farming practices are carried out by licensed CB.**

COLLECTION AND GRADING

- Collection stations of the company are set right in the growing areas.
- Weighing and grading are transparently carried out at the stations.
- Labeling of plot-codes and growers' names is part of the company's traceability system.

PACK-HOUSE & PROCESSING

- They are purposely built pack-houses with **GMP** certification.
- Different types of facilities are designed to accommodate different processing.
- Processing of fresh produce is under the **HACCP** and **BRC (Level A)** systems.
- Processing of organic and conventional produce is separated.



Unité de Fruits & Légumes, Delhi



Composantes de l'Unité

- Relations en amont
- Centre logistique de distribution (CDF)
- Relations en aval



Relations en amont

Réseau d'approvisionnement

- 13 bureaux de zone d'approvisionnement
 - 115 associations de cultivateurs
- 144 sources directes d'approvisionnement
 - Producteurs en société
 - Producteurs individuels
 - Autres fournisseurs
- 14 Etats à travers le pays sont couverts
- Approximativement 8000 cultivateurs sont associés

CENTRE DE COLLECTE ET DE CLASSEMENT



TRI ET CLASSEMENT AU CGC



STANDARDISATION DU POIDS & CHARGEMENT



Relations en amont...

Services aux producteurs:

- Formation des Associations de producteurs
- Plan annuel de récolte
- Technologie avancée de production, semences, fertilisants, pesticides, équipements, système d'irrigation etc.
- Gestion de l'après récolte
- Transport et matériel d'emballage

UNE REUNION AVEC LES PRODUCTEURS



Centre logistique de distribution

Equipée pour gérer :

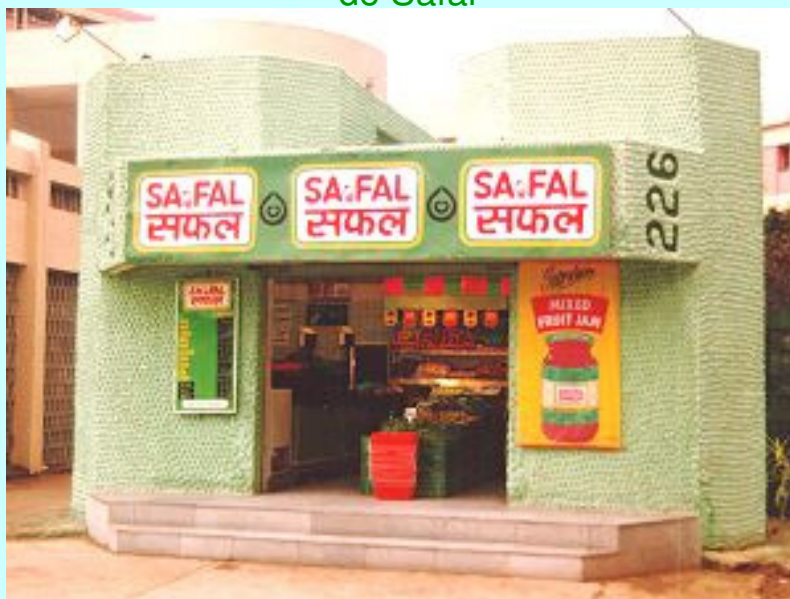
- 1.1 Mt. de Fruits Frais & Légumes / an
- 20,000 Mt. de Fruits Frais & Légumes /an
- 500 Mt. de Produits Transformés

Liens en aval

Réseau de Distribution 312 magasins

- Gérés par des concessionnaires
- Fourniture directe aux institutions
 - NCC, Hôpitaux, Hôtels, Cantines etc.
- Les uniques qualités de vente sont:
 - Convenance pour acheter
 - Poids correct
 - Prix fixé
 - Gamme complète sous un seul toit

Vue de l'extérieur du magasin de vente au détail de Safal

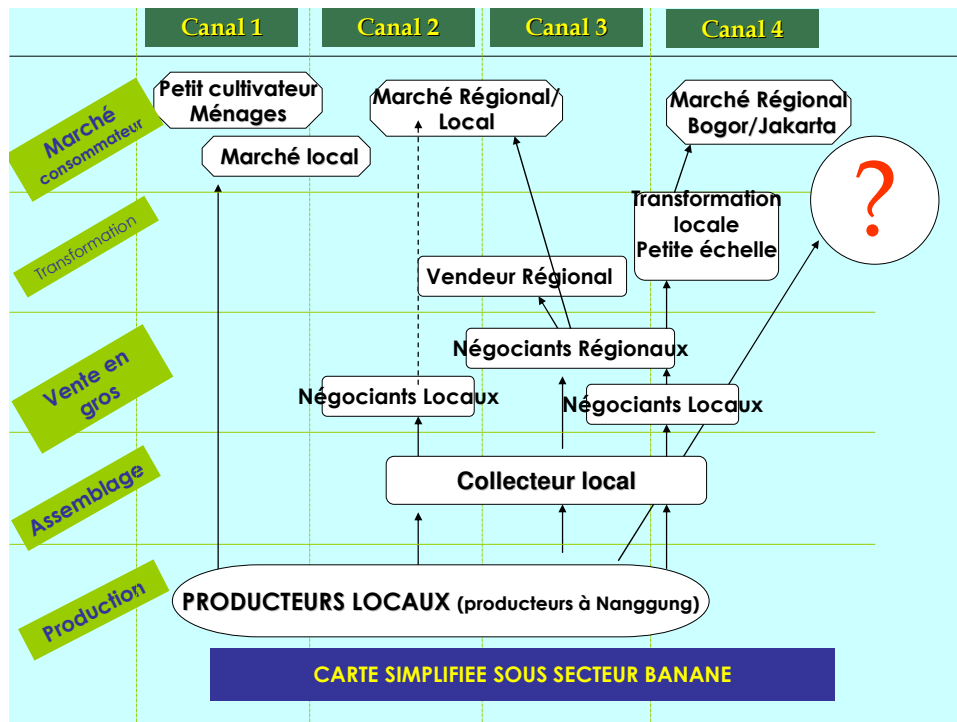


Rayonnages de vente de fruits et légumes frais



Amélioration de la chaîne de distribution

Relations des producteurs avec les marchés à Java Ouest, Indonésie



Relations des producteurs avec les marchés

Développer un 'nouveau' canal innovant de distribution

Classement	Description	Prix/ Bunch (Rp)	
Vente en vrac	Norme Pre-programme pour Grade A et B	Rp 6,500	Avant
Grade C[1]	Moins de 13 doigts/botte; uniformité non nécessaire et une grande surface de tache permise	Rp 5,600	
Grade B	13-18 doigts/botte; différence de taille limitée entre les rangées, déformations mineures et taches permises	Rp 19,600	nouveau innovant
Grade A	18-20 doigts entiers/botte; rangée de face et rangée arrière; doigts de taille égale; aucune tache	Rp 22,800	

Relations des producteurs avec les marchés

Impacts de nouveaux canaux de distribution

- Sans supporter de coûts directs additionnels, les producteurs doublent environ leur revenu brut pour leur récolte de bananes
- Les producteurs ont assumé les tâches de collecte, tri et classement; et commencé à comprendre et respecter les exigences de délais des courtiers
- Les négociants et leur personnel ont gagné du temps en traitant avec un 'groupe' de producteurs (au lieu d'individus)
- Qualité améliorée des bananes --- nouveau canal de distribution

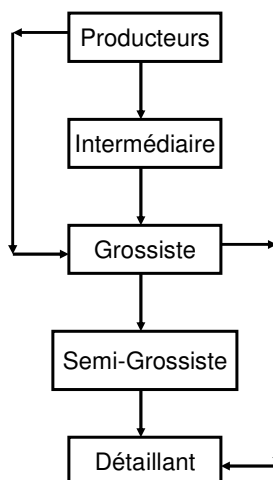
Exemple de produits frais

Extrait du

Système de distribution de produits agricoles indiens

Vers un flux intégré de produits agricoles

Nombreux intermédiaires



Pertes cumulées élevées le long de la chaîne d'approvisionnement variant de 24% (pour la pomme de terre) à 40% (pour la tomate)

Description	Pertes cumulées
Pomme de terre	24%
Choux-fleur	24%
Banane	30%
Choux	36%
Tomate	40%

Améliorations suggérées : moins d'intermédiation et plus de participation d'acteurs organisés

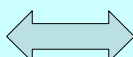
Benefits to end consumers

	Price (Rs per kg) paid by end consumer				
	Tomato	Potato	Cabbage	Cauliflower	Banana
Traditional distribution system	8,20	12,00	9,00	9,50	12,00
Modern distribution system	6,50	11,00	8,20	8,50	10,50
Improvement	21%	8%	9%	11%	13%

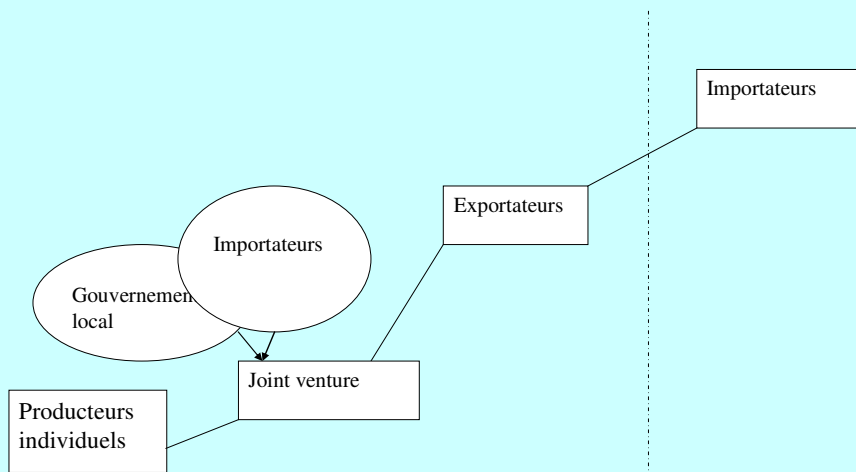
Benefits to farmers

	Realization (in Rs) by farmer for 100 kg of produce				
	Tomato	Potato	Cabbage	Cauliflower	Banana
Traditional distribution system	79.15	561.60	426.00	390.00	342.00
Modern distribution system	98.76	583.44	430.13	474.36	353.40
Improvement in realization	25%	4%	1%	22%	3%

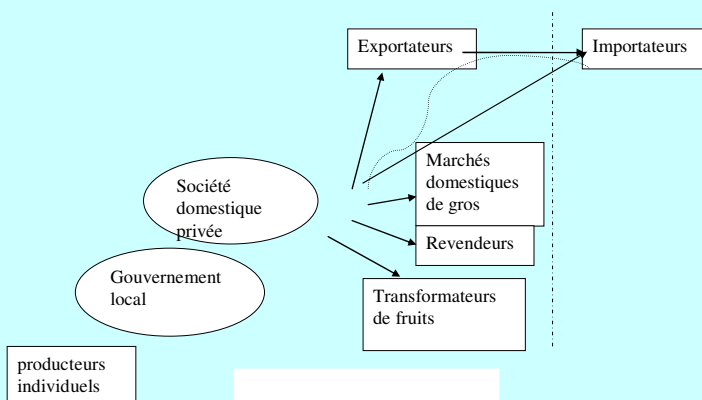
Coopératives chinoises de cultivateurs de fruits et leurs relations avec la chaîne d'approvisionnement



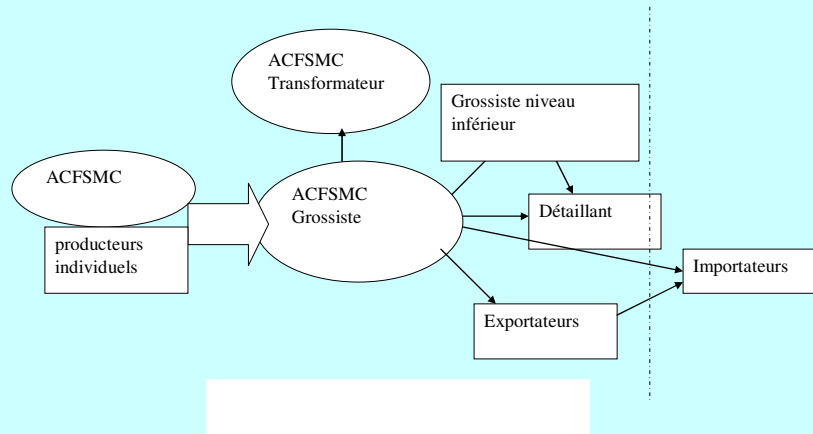
Modèle 1: joint venture plus producteurs



Modèle 2: société domestique privée plus producteurs



Modèle 3: Fédération de coopératives d'approvisionnement et de commercialisation de Chine (ACFSMC)



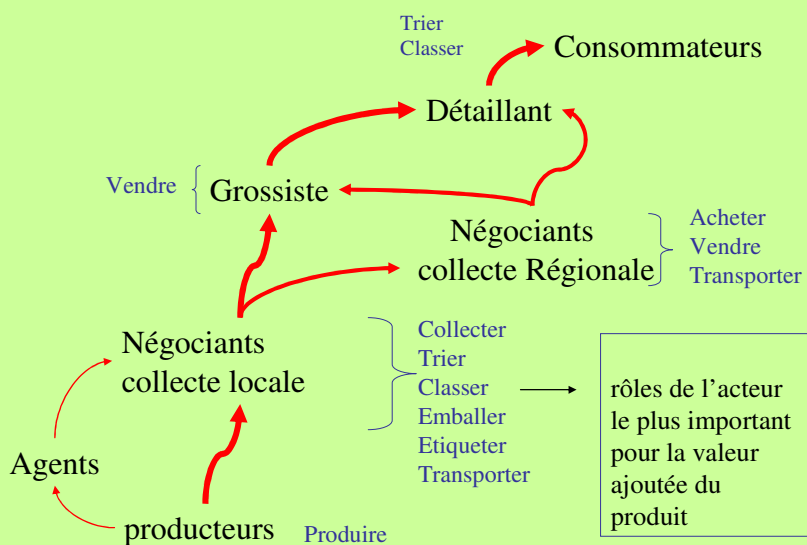
Comparaisons des trois modèles

Coopération	Risques du fermier	Variation de qualité	Poids du fermier	Stabilité des coopératives	Part de bénéfice du fermier
Modèle 1	B	B	B	H	B
Modèle 2	H	H	H	B	M
Modèle 3	M	M	M	M	H

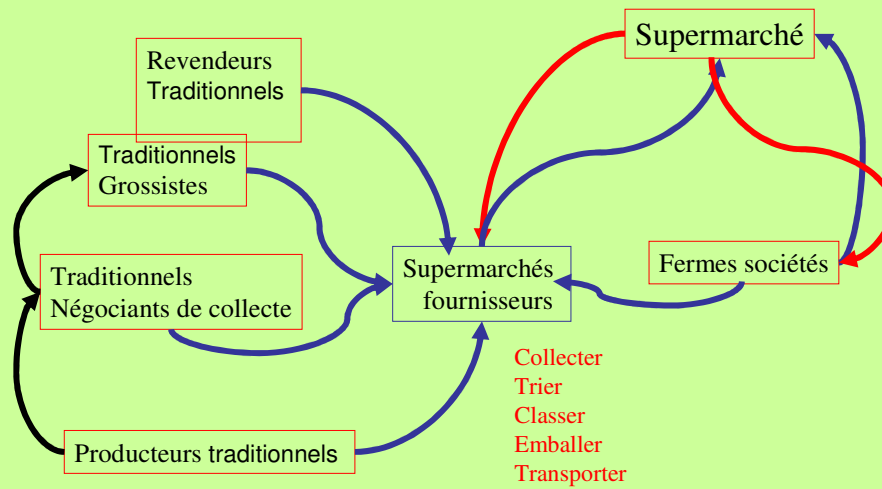
H=haut; M=medium and B=bas

**LE CIRCUIT DE COMMERCIALISATION ET
AMELIORATION DE LA GESTION DE LA CHAINE
D'APPROVISIONNEMENT DES LEGUMES DE JAVA
OUEST**

Chaîne traditionnelle d'approvisionnement



Chaîne d'approvisionnement Moderne



Remarques

1. Le développement des magasins de détail modernes: supermarchés etc ne sont pas en compétition ou ne supplantent pas les marchés de vente au détail traditionnels.
2. Au contraire, le développement des supermarchés augmente les ventes du marché de détail traditionnel. En effet, le fournisseur du supermarché achète le produit sur le marché de détail traditionnel pour le vendre au supermarché.

Où est réellement la différence?

- Expansion des marchés et des prix qui récompense le développement de nouvelles compétences
- Diriger des entreprises prêtes à tendre la main aux petits et moyens fournisseurs
- Les acheteurs (entreprises) identifient et cherchent à développer les capacités requises pour la compétition
- Fourniture de services par les acheteurs ou par les fournisseurs de services commerciaux

- L'expérience du producteur et les connaissances de l'agriculture commerciale
- Amélioration de la capacité de production afin de fournir des produits de qualité en temps opportuns
- Planification de la production basée sur les besoins du marché
- Coordination et action commune pour surmonter les non économies d'échelle et améliorer la gestion de la logistique

- Alignement de la vision et hauts niveaux de coopération, confiance et engagement
- Relations contractuelles mutuellement bénéfiques plutôt que conflictuelles
- Evaluation réaliste et transparente et répartition des coûts, avantages et risques
- Partage de l'information entre les partenaires
- Relations de facilitation et résolution de conflits

- Capacité du producteur pour la négociation et la compréhension de contrats
- Le producteur garantit les systèmes de respect des exigences de la chaîne

Par conséquent –

- Bon fonctionnement des organisations paysannes et des coopératives en tant que partenaires, constructeurs de capacité d'intermédiation et fournisseurs de services

Merci

ANNEXE 5



Atelier de renforcement des capacités des organisations d'agriculteurs à répondre à l'évolution des marchés agricoles

«Exigence pour les agriculteurs de devenir des fournisseurs durables des chaînes de valeur modernes : une perspective du secteur privé et de l'agro-industrie»

Rasmané OUEDRAOGO, Expert en Commerce Régional des Produits Agricoles et Agroalimentaires

MARCHE REGIONAL DES 10 DERNIERES ANNEES

III. CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES

IV. RECOMMANDATIONS



INTRODUCTION

Le marché et les consommateurs deviennent de plus en plus exigeant: grands volumes, des prix compétitifs et des produits de meilleure qualité.

Ce qui implique que les intervenants dans l'approvisionnement de ces marchés doivent constamment réduire leurs frais de commercialisation ou coûts de prestation, améliorer l'efficacité de leurs opérations pour survivre et faire des profits.

Dans cette perspective, les organisations de producteurs doivent jouer un rôle stratégique en veillant à ce que leurs membres répondent aux nouvelles exigences du marché et de l'agro-industrie.



CONTEXTE GENERAL DE L'AGRICULTURE AFRICAINE

L'Afrique est un continent rural où l'agriculture revêt une importance majeure et joue un rôle stratégique dans les économies nationales.

Elle représente 33% du produit intérieur brut (PIB) continental, 40% de l'ensemble des recettes d'exportation et 70% des emplois.

Au Sahel et en Afrique de l'Ouest, le secteur agricole contribue pour environ 60 % de la main d'œuvre totale, 20 % des exportations totales, 17 % du PIB et 80% des besoins alimentaires des populations.



CONTEXTE GENERAL DE L'AGRICULTURE AFRICAINE (suite)

Quels enjeux de développement?

Des enjeux importants, des intérêts et des objectifs parfois contradictoires à gérer :

- Diminuer les coûts et volumes des importations qui génèrent des ressources pour l'Etat et qui « nourrit à bas prix » (jusqu'à une époque récente) les citadins ;
- Accroître les revenus des producteurs pour espérer inverser les tendances à long terme ;
- Créer de la Valeur Ajoutée et des emplois non agricoles en milieu rural tout en améliorant la sécurité alimentaire des urbains (aliments accessibles, adaptés aux attentes, besoins et au pouvoir d'achat).

Ce qui donne souvent des choix parfois difficiles en matière de politiques publiques.



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES

Résumé des principaux changements des marchés agricoles au cours des 10 dernières années

- Elaboration et mise en œuvre plus ou moins de politiques et stratégies de développement agricoles et du marché régional : PAU, ECOWAP, C SSA, PDDAA/NEPAD, TEC, etc ;
- Emergence, aux plans national et régional, d'interprofessions, d'organisations et réseaux de producteurs, d'opérateurs économiques, dynamiques, représentatifs, viables et crédibles (ex : ROPPA, INTERFACE, RECAO, COFENABVI, ROESAO, etc.), amélioration de la structuration de certaines filières (bétail, oignon, riz, etc) et rôle de plus en plus actif et prépondérant des acteurs de la société civile dans la définition et choix des politiques, stratégies et programmes de développement ;
- Besoins croissants et diversifiés d'informations sur les marchés (fiables et en temps utile) ;
- Connexion de plus en plus visible et dynamique des marchés intra et inter régionaux et entre les pays sahéliens et côtiers pour certains produits (céréales, tubercules, bétail, fruits et légumes, etc.) et importance accrue du commerce et du marché dans les stratégies de sécurité alimentaire des pays d'Afrique de l'Ouest.



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

- Développement des systèmes et dispositifs d'information (publics et privés) sur les marchés et des sites à vocation commerciale (SIM, RESIMAO, Observatoires (tomate, riz, oignon, bétail, fruits et légumes, SMIAR, SISA, AGRIS, ECOBIZ, TRADENET, etc.)
- Développement des marchés urbains et changements des modes et habitudes de consommation ;
- Evolution de l'environnement agro-industriel (développement croissant des unités de brasseries, de production de l'aliment bétail et petites unités de transformations des produits locaux) et augmentation de la demande alimentaire pour l'aviculture, l'élevage et les industries de brasserie;
- Amélioration des moyens de communication et infrastructures même si beaucoup à faire ;
- Un marché régional asphyxié par les importations massives de certains produits (riz, blé, pâtes alimentaires, cuisse de poulet, viande extra africaine, ...)



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

- Promotion des achats institutionnels locaux pour la reconstitution des stocks et l'aide alimentaires ;
- Mise en place depuis 2000 du TEC de l'Union économique et monétaire Ouest africain (UEMOA)
- Fin de l'Accord de Cotonou et la négociation des APE (processus de détermination des produits sensibles, nouveau TEC CEDEAO, etc.) ;
- Désinvestissement dans l'agriculture et libéralisation des économies (marché) ;
- Politiques/mesures conjoncturelles de restriction et/ou d'incitation aux exportations/importations de certains produits ;



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHE REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

- Développement d'oligopoles dans la plus part des pays notamment pour certains produits alimentaires importés (riz, blé, pâte, etc.) ;
- Tendance haussière des prix des produits agricoles et flambée des prix des produits de première nécessité courant 2007/2008 (Vie chère) ;
- Le retour de l'agriculture et de l'alimentation dans l'agenda national, régional et international.



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHE REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

Défis de compétitivité rencontrée par les entreprises agro-industrielles

- En Afrique Subsaharienne, la majorité des produits issus du secteur primaire sont exportés vers les marchés européen, asiatique et américain où se trouvent les grandes industries agro-alimentaires.
- Il est notoire que compte tenu du bas niveau des cours mondiaux des matières premières, les termes de l'échange s'affirment défavorables par rapport aux importations de produits transformés issus de ces produits agricoles.
- La Sous région continue ainsi de perdre des parts importantes de marché pour ses principaux produits. Les exportations de produits agricoles ont perdu 45 % de parts, notamment sur les marchés européens.

CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIÈRES ANNEES (suite)



Défis de compétitivité rencontrée par les entreprises agro-industrielles

- Les enjeux et défis de compétitivité rencontrée par les entreprises agro-industrielles demeurent les problématiques: **du changement des habitudes de consommation, de l'accès aux crédits, du coût des facteurs de production, de la gestion de la qualité, de l'approvisionnement en matières premières, de l'organisation et de la professionnalisation des acteurs, de l'équipement, de la mise en marché, de la concurrence déloyale et de la disponibilité de ressources humaines qualifiées et en quantité**
- Le secteur a un fort potentiel de développement qui peut être renforcé grâce à la levée des contraintes évoquées ci-dessus et trouver des solutions à la méconnaissance (faible connaissance) des besoins de la clientèle et l'insuffisance de promotion et de marketing,

CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIÈRES ANNEES (suite)



Conséquences sur le développement des chaînes de valeur

La notion de la chaîne de valeur fait référence aux différents acteurs intervenant dans la chaîne d'une filière, analyse leurs fonctions respectives et évalue la valeur créée et sa répartition entre les différents acteurs ou intervenants. Elle vise l'intensification et l'amélioration de la rentabilité, de la compétitivité et les performances de la chaîne de valeur des filières retenues.

Selon les spécialistes, le secteur agroalimentaire en Afrique dégage une très faible plus-value estimée aux environs de 10% alors qu'en Europe et au Japon, elle est de 50% et de 40% dans le reste de l'Asie et en Amérique latine.

En Afrique de l'ouest, la valeur créée le long de la filière est répartie entre les catégories d'acteurs de façon plus ou moins inéquitable selon les filières. Ainsi, au niveau de la filière bétail viande, la distribution de la marge totale sera en faveur de l'éleveur traditionnel tant que dans la filière céréale elle sera en faveur du commerçant.



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHE REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

Conséquences sur le développement des chaînes de valeur

Les défis et contraintes ci-dessus citées, l'absence de stratégies d'organisation du circuit de commercialisation, de son inefficacité et la profusion des intermédiaires ont pour conséquences, entre autres :

- la faible performance de l'agriculture de la sous région en général et des marges bénéficiaires en particulier ;
- la faible structuration des filières (faible professionnalisme des acteurs);
- le faible développement de l'agro industrie ou l'accent mis sur la transformation primaire (Utilisation faible de technologies améliorées) ;
- les frais d'approche et de commercialisation élevés.



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHE REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

Conséquences pour les agriculteurs de la Région

Le **système post-récolte** comprend un certain nombre d'activités et de fonctions séquentielles que l'on peut classer en deux catégories :

- **activités techniques** : récolte, séchage, ramassage, battage, nettoyage ou vannage, séchage, ensachage stockage, transformation ;
- **activités économiques** : transport, commercialisation, contrôle de qualité, nutrition, vulgarisation, information et communication, administration et gestion.

L'émiettement et la saisonnalité de l'offre, la faible qualité des produits et l'absence de normes, les difficultés de trésorerie des producteurs, l'absence de crédit de campagne, l'absence de contrat de production et la pléthore d'intermédiaires ont pour conséquences :

- le bradage de la production surtout en cas de bonne campagne agricole (pas de prix rémunérateur)



CHANGEMENTS INTERVENUS DANS LE MARCHÉ REGIONAL CES 10 DERNIERES ANNEES (suite)

Conséquences pour les agriculteurs de la Région

- l'endettement cyclique ou continu
- la faible professionnalisation
- le maintien de l'agriculture de subsistance (pas d'investissement, non ou faible utilisation des intrants, pas d'amélioration de la qualité, etc.) et la sous exploitation des potentialités
- l'offre insuffisante pour satisfaire la demande
- l'accroissement de l'importation des produits alimentaires, concurrence déloyale et destruction progressive de la base productive agricole
- le maintien dans la pauvreté.



CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES

Productivité et exploitation efficace des intrants de qualité

Améliorer les techniques agricoles et mettre au point des variétés performantes des cultures à haut rendement

Les petits producteurs agricoles qui sont pour la plupart orientés uniquement vers la satisfaction de l'autoconsommation doivent subir une mutation en devenant de véritables entreprises agricoles capables de :

- Procéder à choix des judicieux de variétés de cultures adaptées et à haut rendement;
- Adopter des itinéraires techniques permettant d'obtenir une productivité élevée des différentes cultures;
- Adopter des techniques de transformation et de conditionnement assurant la livraison de produits de qualité;
- Garantir les marchés par des contrats de livraison avec des commerçants et les agro- industries.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Productivité et exploitation efficace des intrants de qualité

Avoir un rapport qualité/prix au niveau du marché favorable aux producteurs

Les exploitations agricoles doivent « maîtriser » l'ensemble de la filière « de la production jusqu'au niveau du marché ».

Adaptation des volumes aux exigences des marchés et des entreprises agro-industrielles

Une des exigences du marché en général, des achats institutionnels et des entreprises agro industrielles en particulier demeure l'importance des volumes ou quantités offertes. Malheureusement, la plus part des producteurs éprouvent des difficultés à satisfaire cette exigence au regard de l'atomicité de l'offre, de la non contractualisation des transactions et de l'inefficacité du système de commercialisation.

Les pistes de solution sont, entre autres, l'accroissement de la production et de la productivité, la création de centrale d'achat (groupage des offres), le développement des infrastructures et équipements de stockage et de conservation, la minimisation ou couverture du risque et le renforcement des fonds de roulement.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Valeur ajoutée grâce à la manutention après récolte et à la transformation primaire

La transformation, la conservation et la valorisation des produits agricoles locaux Permettent de :

- minimiser les pertes post- récoltes;
- créer des richesses (valeur ajoutée) ;
- assurer l'approvisionnement régulier en produits alimentaires ;
- stabiliser l'offre et les prix des produits alimentaires ;
- créer des emplois donc des revenus

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Valeur ajoutée grâce à la manutention après récolte et à la transformation primaire

- mettre à la disposition des consommateurs des produits sains, nutritifs, adaptés et facilement utilisables;
- réduire la dépendance d'un pays vis-à-vis de l'extérieur pour la satisfaction de ses besoins alimentaires et partant le déséquilibre de sa balance commerciale;
- développer le secteur agricole (au sens large) et de produire des effets d'entraînement dans certains secteurs de l'économie.

Mais tout cela suppose l'existence, dans le temps et l'espace, de produits agricoles transformés de qualité, compétitifs, adaptés aux besoins des consommateurs, attrayants et en quantité suffisante.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Qualité du produit, homogénéité et hygiène

Outre les difficultés, pour les agro industries, d'avoir dans des délais raisonnables les volumes ou les quantités importantes, la qualité, l'homogénéité et l'hygiène des produits constituent une préoccupation majeure pour les acteurs de la transformation et limitent la rentabilité et l'efficacité de leurs opérations.

En effet, parce qu'ils achètent du « tout venant » les acteurs de la transformation ou de l'agro- industrie se retrouvent à assurer des fonctions technique comme le tri, le nettoyage ou le vannage, le séchage, l'ensachage et le stockage et des fonctions économiques telles le contrôle de qualité.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Amélioration de la logistique et des délais de livraison

Les difficultés d'accès aux moyens de transport (disponibilité, coût, inadaptation) et le non respect des délais de livraison sont une des causes d'inégalité de la chaîne de commercialisation en Afrique de l'Ouest. Le coût de transport représente environ 60% des frais de commercialisation. Cette situation est aggravée par les tracasseries administratives et routières. Entraves à la fluidité des échanges qui ont amené la CEDEAO et l'UEMOA à mettre en place l'Observatoire des pratiques anormales.

Au nombre de ces obstacles on peut citer, entre autres :

- La multiplication des contrôles,
- La complexité des procédures et des documents,
- Les longues attentes aux frontières,
- Les pertes de temps au cours des contrôles,
- Les frais occultes élevés.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLES (suite)



Amélioration de l'accès aux installations des marchés et services

L'Agriculture Ouest Africaine souffre de l'insuffisance et de l'inadaptation des infrastructures et équipements de marché et de la faiblesse des offres de services. En plus, l'utilisation, la gestion et le fonctionnement des infrastructures et équipements existants laissent à désirer : inorganisation, sous utilisation, mauvaise gestion, absence d'hygiène, non paiement des taxes, absence de transparence, etc.

Etant donné le lien entre la production et le marché surtout le rôle moteur du marché, l'avenir de l'Agriculture dépend aussi du renforcement des capacités techniques et opérationnelles du marché donc du développement de ses infrastructures et équipements, leur exploitation judicieuse et optimale, de l'amélioration et de la diversification des services offerts.

Mise en œuvre de la certification et des normes

Hormis, le sous secteur « semences », le Secteur Agricole se caractérise aussi par l'absence de normes et de certification malgré l'existence d'un Programme qualité au niveau de l'UEMOA. La modernisation de l'Agriculture de la Sous région doit s'accompagner de la définition de normes et de la promotion de la certification.

CONSIDERATIONS CRITIQUES PERMETTANT AUX AGRICULTEURS DE DEVENIR DES FOURNISSEURS DURABLES ET FIABLIS (suite)



Amélioration de l'accès aux installations des marchés et services

L'Agriculture Oueſt Africaine ſouffre de l'insuffiſance et de l'inadaptation des infraſtructures et équipements de marché et de la faiblesſe des offres de ſervices. En plus, l'utilisation, la geſtion et le fonctionnement des infraſtructures et équipements exiſtants laiſſent à deſirer : inorganisation, ſous utilisation, mauvaſe geſtion, abſence d'hygiène, non paiement des taxes, abſence de transparence, etc.

E tant donné le lien entre la production et le marché ſurtout le rôle moteur du marché, l'avenir de l'Agriculture dépend auſſi du renforcement des capacités techniques et opérationnelles du marché donc du développement de ſes infraſtructures et équipements, leur exploitation judicieuſe et optimale, de l'amélioration et de la diſverſification des ſervices offerts.

Miſe en œuvre de la certification et des normes

Hormiſ, le ſouſ ſecteur « ſemences », le Secteur Agricole ſe caractérise auſſi par l'abſence de normes et de certification malgré l'exiſtence d'un Programme qualité au niveau de l'UEMOA. La modernisation de l'Agriculture de la ſouſ région doit ſ'accompagner de la définition de normes et de la promotion de la certification.

RECOMMANDATIONS (AU SECTEUR PRIVE)



- Investir dans l'agriculture et développer des instruments et outils pour ſtabiliser et réguler le marché;
- Trouver des ſolutions aux problèmes de trésorerie que connaissent les producteurs au point de brader leurs productions agricoles (garantir des prix aux producteurs ſuffiſamment rémunérateurs, mettre à la diſpoſition des producteurs des crédits de campagne, etc.);
- Promouvoir la contractualiſation entre producteurs et responsables de l'agro-induſtrie;
- Promouvoir l'organisation en coopérative des producteurs et la miſe ſur pied des interprofessions;
- Aſſurer l'appui conſeil et faciliter l'acquiſition des intrants;
- Promouvoir la concertation Etat- Interprofessions pour une priſe en charge concertée des fonctions de régulation :
 - Geſtion de l'offre
 - Geſtion des marchés
 - Pilotage de la filière

RECOMMANDATIONS (AU SECTEUR PRIVE) (suite)



- Développer des infrastructures de stockage, conservation ;
- S'organiser autour de cadre institutionnel (centrale d'achat, entrepôt, etc.) et faciliter la mise en marché (bourses, warrantage, etc.) ;
- Améliorer la qualité des produits et respecter les normes ;
- Renforcer les capacités techniques, organisationnelles, de gestion et de négociation des acteurs ;
- Procéder à un choix judicieux et approprié des techniques de transformation en fonction des produits ;
- Tenir compte des exigences des commerçants et des goûts des consommateurs et cibler la satisfaction du marché en terme de quantité et de qualité.

ANNEX 6 - THÈMES CLEFS DES CHAÎNES DE VALEUR

DIVISION INFRASTRUCTURES RURALES ET AGRO INDUSTRIES, FAO, ROME

- Relations producteurs-marché
- Normes de qualité, sécurité sanitaire et certification
- Diversification et valeur ajoutée
- Gestion et services financiers
- Organisations et partenariats

RELATIONS PRODUCTEURS-MARCHÉ

Pourquoi des relations entre les producteurs et les marchés?

Leçons apprises:

- Se concentrer seulement sur la production est une vision à court terme
- Des ventes ad hoc de petits surplus ne sont pas viables
- L'importance croissante des supermarchés oblige tous les acteurs à être plus compétitifs
- Les partenariats offrent l'opportunité d'augmenter l'efficacité et d'améliorer la compétitivité de tous
- Le secteur privé formel interviendra auprès des petits producteurs seulement lorsque l'accès aux approvisionnements sera critique
- Rapprocher les producteurs des marchés appropriés

Types de relations

TYPE DE TRANSACTION	ECHELLE	SYSTÈME
Producteur-négociant domestique, marché local	Petite	Subsistance
Producteur-petit agro-transformateur	Petite	Subsistance
Producteur- détaillant moderne	Medium-Grande	Commercial
Producteur-exportateur	Medium-Grande	Commercial
Producteur leader, détaillant moderne, exportateur	Collectif	Commercial
Coopérative- détaillant moderne, exportateur	Collectif	Commercial

Quelques remarques

Pour les vendeurs

- Sous payés pour leur travail
- Besoins financiers au jour le jour
- Confiance qu'il existe un marché pour le produit
- Manque d'accès aux intrants et au savoir faire technique
- Connaissance des demandes des acheteurs

Pour les acheteurs

- Accès aux volumes demandés à la qualité souhaitée, prix et périodes
- Immobilisation de leurs capitaux dans les intrants, l'assistance technique et les paiements anticipés
- Pertes de leurs investissements dues à la vente parallèle
- Trouver des financements pour identifier de nouveaux marchés et étendre leurs opérations

QUALITÉ, SÉCURITÉ SANITAIRE ET CERTIFICATION

Que signifie Diversification et Valeur Ajoutée?

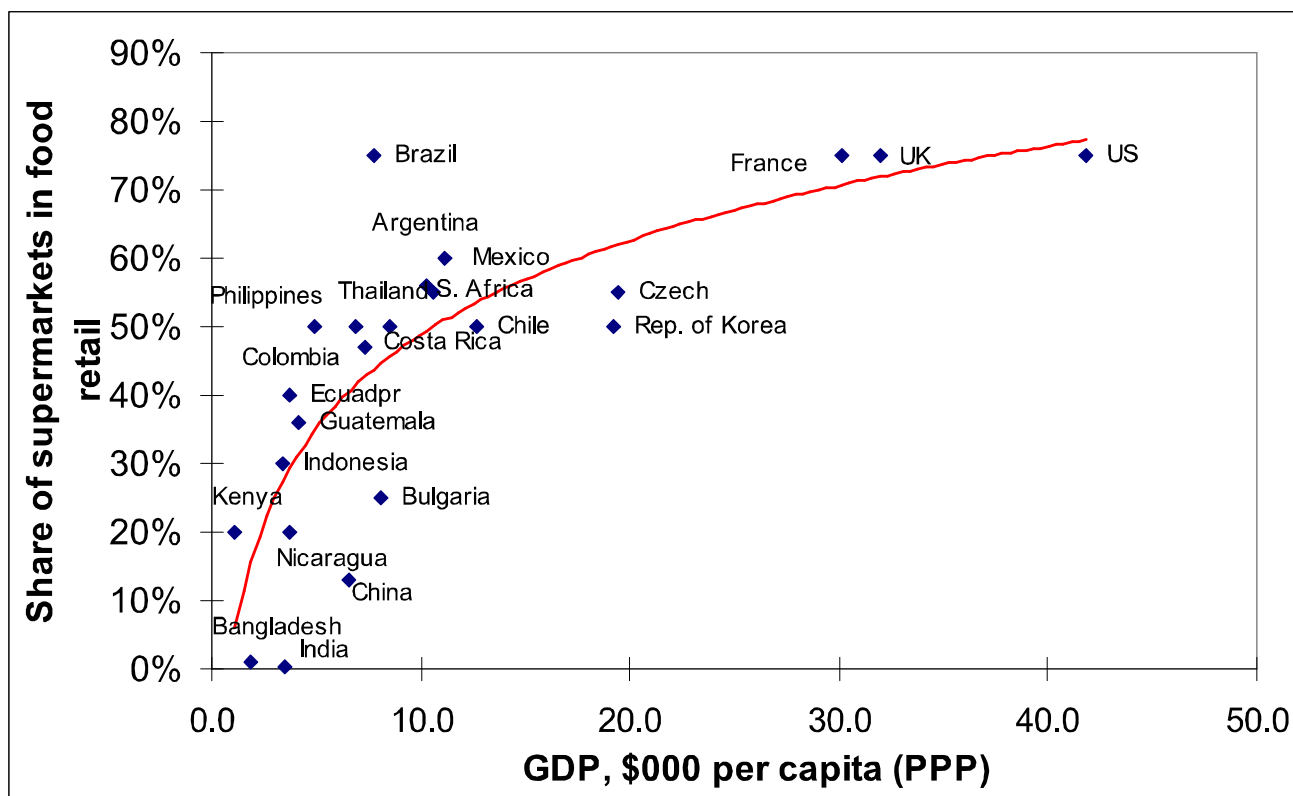
- **Diversification** au niveau de la ferme vers de nouveaux marchés -générateurs d'activités- orientés vers la création de revenus
- **Différentiation** par l'innovation, la valeur ajoutée et la technologie
- L'apport de **valeur** est multi-dimensionnel et peut être pratiqué au stade de la production, récolte, transformation, stockage et commercialisation
- De la valeur peut être **ajoutée** par la technologie, l'innovation organisationnelle, l'efficacité et l'élimination d'activités sans valeur ajoutée

Leçons sur la Diversification et la Valeur Ajoutée

- La diversification répartit les risques et réduit la dépendance à un contrat ou une culture de rente
- La diversification réduit la pression sur les ressources naturelles
- Si un producteur se diversifie, il n'est donc pas spécialisé et ainsi les économies d'échelle sont réduites
- L'apport à petite échelle de capital intensif réduit la concentration sur la spécialisation et ne produit pas toujours un bon retour sur investissement
- Une valeur ajoutée non high-tech peut améliorer les prix: par ex. le classement; la gestion correcte de l'après récolte; la livraison dans les délais; la fiabilité et cohérence

Augmentation des revenus signifie capacité à acheter des produits de valeur plus élevée

Figure 5.4 Rising per capita incomes are important drivers of supermarket growth



Source: Reardon and Berdegue (2006) and World Bank World Development Indicators.

GESTION ET SERVICES FINANCIERS

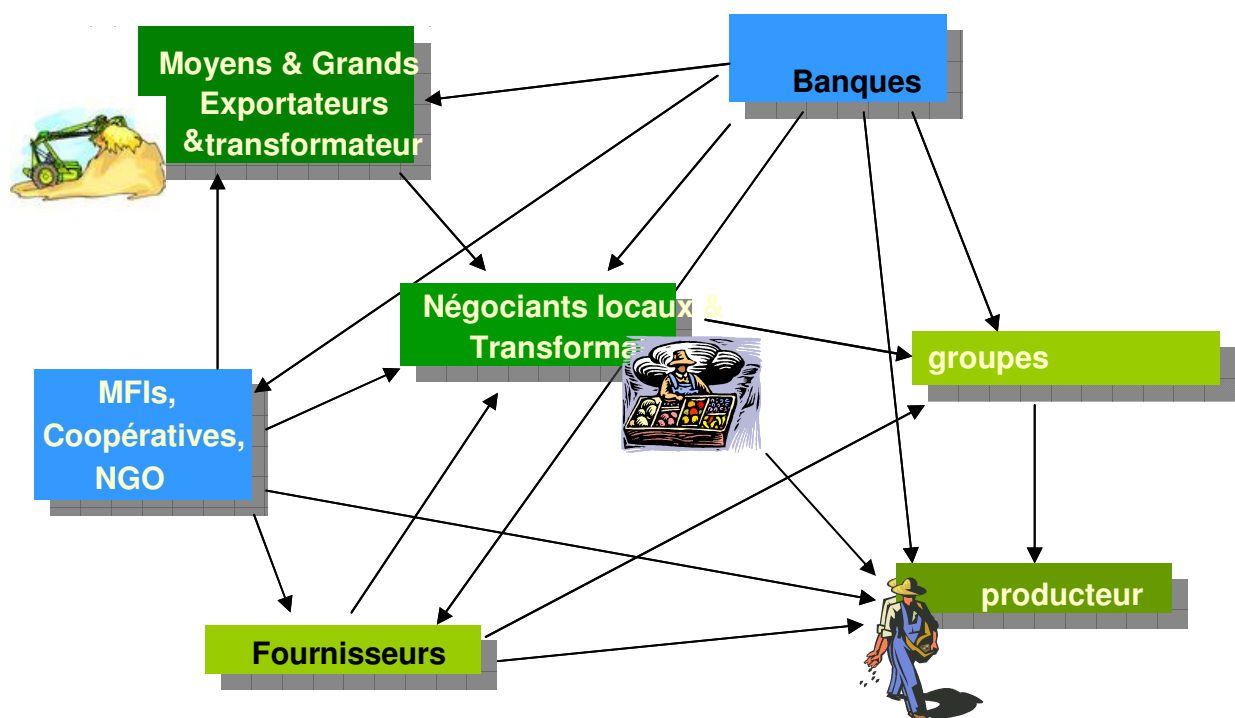
Leçons sur les Services Financiers

- Eviter les intérêts spéciaux, le micro-crédit subventionné et les fonds de roulement qui tendent à être intenables sur une longue durée et qui peuvent créer une distorsion du marché
- Donner du capital, intrants et équipements aux producteurs seulement sur la base de plans d'affaires clairs et de budgets de flux de trésorerie qui se démontrent être durables et rentables
- Fournir un soutien compétent et adapté si des activités de gestion de crédit sont réalisées dans la communauté

Leçons sur les Services de Support & Gestion

- Diversifier – Fournir un support technique et des conseils sur toute la gamme d'activités agricoles et non agricoles, plutôt que seulement sur des cultures spécifiques, bétail ou technologies
- Externaliser – Capitaliser les compétences et les connaissances des organisations locales capables de fournir des services
- Bâtir des alliances – Se concentrer sur la construction de liens pour aider les producteurs à acquérir des services, marchés, financements, expertise et économies d'échelle nécessaires pour être compétitifs et obtenir ainsi la sécurité alimentaire et des moyens d'existence

Etudier le financement de la chaîne d'approvisionnement



ORGANISATIONS ET PARTENARIATS

Relier les producteurs aux marchés

- Identifier les nouveaux marchés pour les membres
- Tenir à jour les membres des dernières informations sur le marché et des demandes des consommateurs
- Négocier les contrats (formels/informels) avec les acheteurs et les fournisseurs
- Acheter des intrants en gros pour les membres
- Organiser la logistique et la collecte afin de faciliter une commercialisation collective

- Suivre la performance des membres et identifier des produits spécifiques pour les différents membres

Renforcer la capacité des producteurs à devenir de meilleurs fournisseurs

- Identifier les besoins en compétences prioritaires des producteurs
- Formation sur la planification agricole et connaissance des flux de trésorerie
- Organiser des journées de formation sur le terrain sur les dernières technologies de production
- Formation sur les bonnes pratiques agricoles et la gestion des récoltes
- Organiser des formations de producteur à producteur pour introduire les nouvelles approches et innovations.

Gérer et mobiliser les ressources

- Gérer les finances de l'organisation
- Négocier les crédits avec les institutions financières
- Effectuer des évaluations du paysage financier pour identifier les prestataires financiers possibles
- Faire du lobbying et du travail de réseau pour trouver des collaborations avec des partenariats privées-publiques afin de s'assurer de la délivrance des services demandés de support
- Développer des plans d'activité pour faciliter la mobilisation de ressources et la collecte de fonds

Résoudre les conflits

- Gérer les disputes internes et les conflits avec les clients
- Organiser des plateformes "rencontre-action" de producteurs qui rencontrent des acheteurs, transformateurs agricoles, transporteurs et négociants
- Effectuer des cartes de contraintes ou des exercices d'arbres de décisions pour identifier des solutions avec les parties en conflit

Leçons pour les Organisations de producteurs

- **S'organiser:** pour bénéficier de services d'activités, formation technique, efficacité accrue et économies d'échelle
- **Liens avec une chaîne d'approvisionnement:** promouvoir la spécialisation, l'efficacité et la circulation de l'information
- **Se diversifier** dans différentes entreprises/cultures pour réduire la dépendance et minimiser les risques

ANNEXE 7 – EXPÉRIENCES DES OP EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DE CHAÎNE DE VALEUR

EXPOSÉ DE LA CNOP DU MALI

1. PRÉSENTATION

La mise en œuvre de l'appui institutionnel à travers le Cab « Dème So » a abouti à l'émergence d'associations au niveau des villages (une association peut souvent regrouper des villages, comme c'est le cas de l'association des producteurs de banane de Niamey), d'unions des associations des producteurs de banane au niveau des zones, et d'une fédération des organisations des producteurs de banane au niveau national.

La fédération des organisations des producteurs de banane a été créée le 13 mars 1999 et a eu son récépissé le 20 juillet 2001 (n° : récépissé 0528)

Elle regroupe en son sein 44 associations, et 1 ton villageois repartis entre les régions de Koulikoro, Sikasso, Kayes et le District de Bamako.

La culture du bananier est pratiquée par toutes les catégories socioprofessionnelles comme activité principale ou non et occupe plus de 2500 producteurs pour une superficie d'environ 4 000 ha. On estime la production annuelle commercialisable à plus de 60 000 tonnes. A coté de cette production, on trouve également sur les marchés, des bananes importées de la Côte d'Ivoire (essentiellement des écarts de triage estimées à 12 000 tonnes).

2. ACQUIS/SUCCÈS :

La fédération des organisations des producteurs de banane a réalisé les actions suivantes :

- suivi-conseil des producteurs par rapport à l'application des acquis des différentes formations,
- groupage des achats d'engrais et de la vente des productions,
- création et construction d'un marché en gros à Djicoroni Para
- augmentation du prix au producteur de 40 à 50 FCFA,
- uniformisation du prix au producteur, souvent par zone,
- assistance aux producteurs en difficulté
- réalisation de cartes de membre
- appui à l'officialisation des organisations membres
- mise en place de petits crédits pour les engrais sur fonds propre
- réparation de la route afin d'améliorer la circulation des personnes et des biens.
- organisation de réunion de concertation et de contractualisation avec des fournisseurs d'engrais

- auto évaluation afin d'identifier les forces et les faiblesses et doter la fédération d'un programme triennal
- introduction des vitro plants de banane (variété grande naine, lot GN 902-27)
- organisation de journée de plaidoyer autour de la banane

Elle a aussi à son actif, l'organisation de deux (2) ateliers programmes et des journées de la banane dans le cadre de la promotion de la filière banane.

3. DIFFICULTÉS/CONSTRAINTES :

La fédération des organisations des Producteurs de bananes rencontre des difficultés qui sont de diverses catégories et parmi lesquelles, on peut citer entre autres :

3.1. Sur le plan institutionnel :

- insuffisance d'organisation des producteurs
- insuffisance d'encadrement technique des producteurs

3.2. Sur le plan politique :

De façon générale, aucune politique de développement du secteur agricole ne prend en compte les besoins de la filière banane au Mali. Dans cette mouvance, seules quelques ONG s'intéressent à l'appui au secteur à travers des actions qui restent très timides et limitées.

Chaque année l'analyse des contraintes a abouti à l'élaboration d'un plan d'action, que la fédération partage avec l'ensemble des partenaires pour avoir leurs opinions par rapport à l'applicabilité, mais aussi, aux possibilités de la mise en œuvre du plan d'action, d'où la nécessité d'organiser l'atelier de concertation autour du plan d'action.

3.3. Sur le plan technique :

D'une manière générale, la filière banane au Mali est caractérisée par :

- la prédominance des exploitations de petite taille:

La superficie cultivée en banane par exploitation varie de 0,31 à 1,39 ha avec une moyenne de 0,56 ha (selon une étude menée sur la caractérisation des grands bassins de production, 2002). Ces chiffres sont suffisamment éloquentes quant à la modestie des emblavures individuelles. Cette situation est surtout causée par l'insuffisance de terres propices pour la culture de banane, le faible niveau d'équipement des producteurs, surtout en matériel de préparation de terre et d'exhaure.

- un matériel végétal peu diversifié

Dans la zone, les producteurs n'exploitent qu'une seule variété (probablement une seule souche). Il s'agit de celle connue sous le nom de la Grande naine. Cette pratique monovariétale présente un risque et serait à l'origine de la dégénérescence de la culture. Cette dernière se traduit par la baisse de la productivité du matériel végétal (rendements, pouvoir rejetonnant) et

l'hétérogénéité dans les parcelles. C'est un phénomène dont l'importance ne cesse de croître.

Les producteurs s'approvisionnent mutuellement en rejets à partir des champs déjà en production. Cette pratique, qui ne garantit pas la qualité agronomique du matériel végétal, pourrait expliquer en partie les baisses de rendement de l'ordre de 20 à 40 % ces cinq dernières années, ce qui constitue un sérieux handicap au développement de la culture banane.

Face à ces problèmes, des essais ont été menés sur la production de rejets à partir des vitro plants à Yanfolila (dans la région de Sikasso) en 2001 et à Baguinéda (Koulikoro) en 2003, les résultats obtenus ont été concluants du point de vue de l'augmentation de la productivité des plantes (poids de régimes 40 kg contre 10 à 20 kg pour les rejets), mais aussi sur le plan de renouvellement du matériel végétal.

Ainsi, plus de 12 350 rejets issus des plants in vitro ont été distribués (2002-2006) aux différentes organisations membres de la fédération à raison de 75 FCFA/rejet. Et plus de 4 000 rejets ont été vendus aux producteurs non membres de la fédération à 200 FCFA/rejet. Le nombre de rejets produits sur les parcelles expérimentales reste tout de même insignifiant par rapport aux besoins réels en plants sains exprimés par les producteurs de banane et qui se chiffrent à plus de 7 500 000 plants par an (ce qui permettrait de planter plus de 4500 ha).

- un faible niveau d'utilisation des fertilisants

Les quantités d'engrais utilisées par les producteurs de banane sont généralement insuffisantes pour couvrir les besoins essentiels de la plante. En effet, du fait de leur cherté, les quantités d'engrais chimiques réellement utilisées ne représentent que 30% des doses recommandées dans le contexte malien. En plus, il faut noter qu'ont connu une flambée des prix des engrais déclenchée au lendemain de la dévaluation se perpétue de nos jours (en janvier 1994 le sac de 50 kg de sulfate de potasse se vendait à 12 500 FCFA, en août 2005 le même sac est vendu à 17 500 FCFA).

De plus en plus les producteurs de banane s'orientent vers l'utilisation des engrais organiques, certains sont à plus 80% de fertilisation organique.

- un faible niveau d'équipement

Dans la zone, la plupart des producteurs manquent d'équipement de base notamment le matériel d'irrigation (tuyauterie et accessoires) et d'exhaure (pompes aspirantes, équipements des forages, ...).

- un faible niveau de technicité

La plupart des producteurs se sont formés sur le tas, sans l'appui d'aucune structure technique en charge du développement rural. Ce qui explique la non maîtrise des itinéraires techniques recommandés par la recherche. Le faible niveau d'équipement se manifeste dans les techniques culturales qui apparaissent obsolètes.

- un marché porteur

La production annuelle, (plus de 60 000 tonnes), ne représente que 30% de la demande nationale estimée à plus de 200000 tonnes. L'essentiel de la production est drainée vers les marchés de Bamako dont le plus important est le Namasa Dakan. Sur ce marché, comme sur les autres marchés de gros, le prix au producteur est fixé par les grossistes vendeurs (entre 50 à 120 FCFA/Kg de banane verte), qui s'arrogent d'importantes marges commerciales. Cette banane séjourne au niveau grossiste pendant (3-4) jours, seulement le temps du mûrissement.

Les détaillants s'approvisionnent auprès des grossistes et des demi-grossistes à un prix de l'ordre de 200 à 300 FCFA le kilogramme pour le revendre 300-400 FCFA aux consommateurs. En marge de cette production, par moment la banane locale est concurrencée à Bamako par les écarts de triage provenant de la Côte-d'Ivoire et souvent de la Guinée.

En ce qui concerne le plantain, les consommateurs maliens sont essentiellement tributaires des importations provenant de la Côte-d'Ivoire et de la Guinée. Ces importations s'évaluent à des milliers de tonnes par an. La production locale en banane plantain est négligeable (on rencontre quelques pieds expérimentaux par-ci par-là).

4. ENSEIGNEMENTS ET LEÇONS APPRISES :

L'analyse de la filière banane permet de tirer les enseignements suivants :

- Le manque d'organisation du circuit commercial de la banane. Ce facteur constitue aujourd'hui un handicap majeur aux développements de la filière banane au Mali
- L'absence de structure de production de rejet pour les producteurs
- Le faible niveau de technicité des producteurs
- L'absence de structures de conservation de la banane
- Le manque de débouché pour l'exportation de la banane
- L'inadaptation des techniques d'irrigation des bananiers

Merci de votre attention!

EXPOSÉ DE L'UGCPA-BM DU BURKINA

Plan de présentation

- Brève présentation de l'union
- Les objectifs poursuivis
- Organigramme
- Les changements intervenus sur le marché et leurs conséquences
- Les conditions nécessaires pour que les producteurs deviennent des fournisseurs fiables et durables
- Les actions entreprises pour ce faire
- Les résultats obtenus
- Conclusion
- Aperçu sur quelques partenaires
- Contact

Brève présentation de l'union

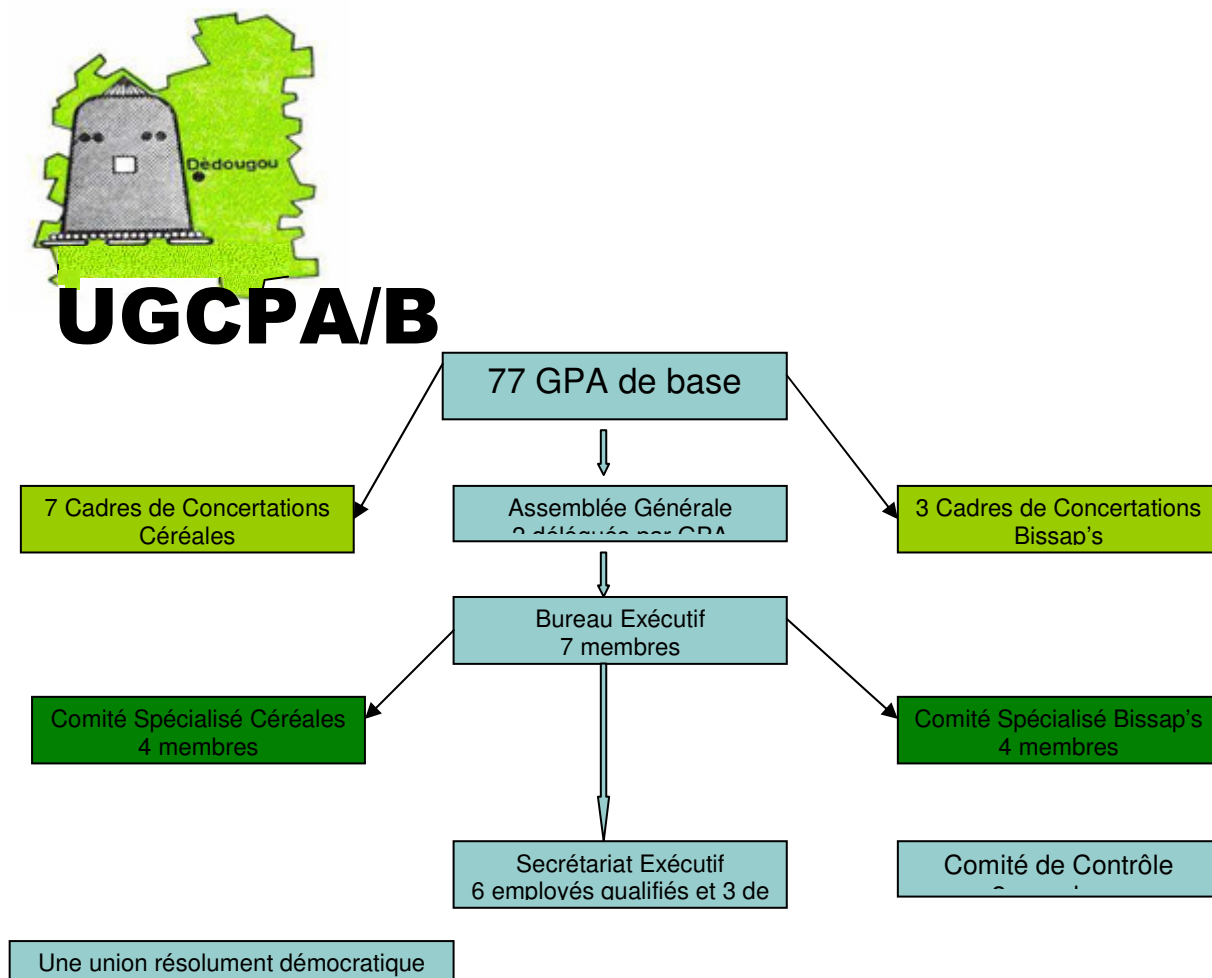
L'Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun est une organisation démocratique de producteurs et de productrices qui rassemble des Groupements(GPA) pour une action de mise en marché collectif des excédents de leurs productions. L'UGCPA/BM est présente dans toute la Boucle du Mouhoun pour les activités de collecte. Actuellement elle couvre six (06) provinces : Banwa, Kossi Balé, Mouhoun, Nayala, Sourou. Elle commercialise sur tout le territoire nationale, dans la sous région (Niger, Mali) et au niveau international pour le bissap's biologique.

Les objectifs poursuivis

Elle a été créée en 1993 et compte à nos jours 1500 producteurs et productrices regroupés dans 77 groupements de base. Elle poursuit les objectifs suivants :

- Améliorer les revenus des producteurs;
- Promouvoir les normes de poids et de qualité;
- Assurer aux consommateurs des produits de qualité;
- Établir un rapport de force dans les négociations avec les autres intervenants de la filière;
- Augmenter l'efficacité et diminuer les frais de mise en marché.

Organigramme



Les changements intervenus sur le marché et leurs conséquences

Les quelques changements notables qui sont intervenus sur le marché de collecte et commercialisation des produits agricoles concernent notamment les prix, les quantités, les qualités et les coûts de production :

- Les prix des produits augmentent d'année en année.
- Les quantités produites et collectées sont par contre stables ; soit en moyenne 1700 tonnes/an.
- La qualité des produits s'est par contre beaucoup améliorée suite aux formations et sensibilisations des membres sur les normes de qualité.
- Les coûts de semences, engrais sont particulièrement élevés.

Ces changements ont eu pour conséquences essentielles :

- Une augmentation des marges bénéficiaires
- La dis proportionnalité entre la demande et l'offre
- Une meilleure appréciation des produits par les consommateurs
- La cherté des intrants et matériel aratoire.

- Le non respect des engagements vis-à-vis de l'Union constitue à l'heure actuelle le principal défi de compétitivité en raison du fait qu'il a un impact négatif direct sur le taux de couverture des demandes du marché.

Conditions nécessaires pour permettre aux producteurs de devenir des fournisseurs fiables et durables

L'UGCPA/BM rencontre certaines contraintes qui, si elles sont levées, pourraient aider les producteurs à devenir des fournisseurs fiables et durables. Ce sont surtout :

- Le caractère assez informel du marché céréalier : beaucoup d'intervenants, flux céréalier non maîtrisés ;
- La perturbation du marché céréalier par les décisions politiques : restriction au niveau des frontières ;
- L'analphabétisme et le faible niveau organisationnel du monde paysan ;
- La mauvaise compréhension du système par les producteurs ;
- Le non respect des engagements
- Le non remboursement du crédit.

Principales actions entreprises par l'UGCPA/BM pour permettre à ses membres de devenir des fournisseurs durables et fiables

En attendant la levée des contraintes ci-dessus mentionnées, l'UGCPA/BM a entrepris depuis 2002 certaines actions visant à permettre à ses membres d'être des fournisseurs fiables et durables. Dans ce cadre, certains outils ont été mis en place pour pérenniser la mise en marché collective. Il s'agit notamment des outils suivants :

- Une réglementation interne sur la commercialisation collective des produits agricoles.
- Un manuel de procédures pour la mise en œuvre de la réglementation.
- Un outil financier : le fonds de garantie.
- Un contrat d'engagement du producteur légalisé auprès des autorités juridiques compétentes.
- Des outils de communication : site web ; abonnement flotte CICB; journaux de la place.

Conditions nécessaires pour permettre aux producteurs de devenir des fournisseurs fiables et durables

La levée de ces contraintes s'avère nécessaire ; il faut surtout, à court ou moyen termes, envisager une politique agricole qui puisse permettre de :

- Réorganiser la filière avec des appuis techniques et financiers;
- Faire des appuis en semences améliorées et engrais de qualité ;
- Faciliter l'acquisition du matériel aratoire ;
- Mettre une stratégie qui facilite l'accès aux marchés de la sous région.

Les résultats obtenus

L'UGCPA/BM a aussi obtenus quelques résultats qui sont :

- Les paiements anticipés aux producteurs et productrices qui respectent à au moins 70% le contrat d'engagement en début de campagne et à la récolte ;

- La forte implication des producteurs dans la gestion de leur organisation ;
- La capacité de collecte et commercialisation de 3 000 tonnes de céréales et 55 tonnes de bissap's biologique exporté en Europe ;
- L'existence de centres de paiements de proximité facilitant le règlement rapide des producteurs ;
- La crédibilité auprès des partenaires institutionnels par exemple la fourniture de 1 155 tonnes de céréales au PAM et 810 tonnes à la SO.NA.GE.S lors de la campagne de collecte 2006/2007 ;
- La mise en place de stocks de soudures dans les centres de collecte au profit des producteurs ;
- Un protocole de ligne de crédit avec l'URCPC à un taux de 9% sur les emprunts et 30% de couverture du fond.

Conclusion

L' UGCPA/BM rencontre cependant certaines contraintes qui si elles sont levées pourraient aider les producteurs à devenir des fournisseurs fiables et durables. Ce sont surtout :

- Le caractère assez informel du marché céréalier : beaucoup d'intervenants, flux céréalier non maîtrisés ;
- La perturbation du marché céréalier par les décisions politiques : restriction au niveau des frontières ;
- L'analphabétisme et le faible niveau organisationnel du monde paysan ;
- La mauvaise compréhension du système par les producteurs ;
- Le non respect des engagements
- Le non remboursement du crédit.

EXPOSÉ DE L'URCAT DU SÉNÉGAL

PRESENTATION DE L'URCAT

L'Union Régionale des coopératives agricoles de Tambacounda existe depuis 1983. Elle est un démembrement de l'UNCAS qui est membre du **CNCR**.

La Loi 83-07 du 28 janvier 1983 crée les sections villageoises coopératives qui sont des démembrements des coopératives regroupant des villages liés par la géographie et une solidarité agissante.

L'URCAT compte 46 420 membres regroupés au sein de 460 sections Villageoises coopératives.

L'organisation de l'URCAT est la suivante :

- 460 sections villageoises de coopératives au niveau village
- 35 coopératives Rurales au niveau des communautés rurales
- 13 Unions locales au niveau des arrondissements
- 03 Unions départementales au niveau des départements
- 01 Union régionale au niveau de la région (à cet échelon, un Directeur régional et deux assistants, nommés par le conseil d'administration exercent des fonctions techniques).

Les principales activités de l'URCAT sont :

- La pratique de l'agriculture au sens large par ses membres;
- La distribution des intrants et du matériel agricole ;
- La négociation du crédit ;
- La commercialisation des produits agricoles

Les sections coopératives consacrent l'essentiel de leurs activités à la culture arachidière qui joue un rôle majeur dans l'économie sénégalaise, de par :

- son apport à l'amélioration de la sécurité alimentaire et à l'alimentation animale,
- la fourniture de nombreuses matières premières à l'agro-industrie,
- par l'absorption d'intrants et matériel agricole ;
- par les revenus distribués en milieu rural.

Elle demeure au Sénégal la principale source de revenus monétaires pour le monde rural, de par les activités économiques et commerciales qu'elle entraîne dans le secteur formel et informel notamment les tritrateurs artisanaux, vendeurs d'arachides grillées, de pâtes et de fanes qui contribuent à la lutte contre la pauvreté.

1. DESCRIPTION DE L'EXPERIENCE :

1.1. Produit :

Il s'agit de la commercialisation de l'arachide qui constitue la première production de la région. Cette spéculation couvre une superficie moyenne de 132 900 hectares par an.

1.2 Marché :

Le marché est essentiellement constitué du système formel et du marché parallèle qui achète peu mais à un prix plus énumérateur. Le marché formel est essentiellement constitué d'industries (SUNEOR et NOVASEN) et sociétés (SEDAB).

1.3. Organisation :

De 1996 à nos jours la gestion et l'organisation de la filière arachide sont confiées au Comité National Interprofessionnel de l'arachide (CNIA).

Le CNIA regroupe à son sein tous les différents acteurs de la filière dont les producteurs, les producteurs de semences, les transporteurs, les OPS et les huiliers.

Il assure les fonctions:

- de suivi et coordination de la filière (suivi des indicateurs de la filière, des cours mondiaux et des mécanismes financiers) ;
- d'animation des négociations internes à la profession ;
- de collecte, traitement et diffusion de l'information
- et d'appui à l'émergence, la structuration ou la consolidation des différents opérateurs membres de l'interprofession.

1.4. Les Partenaires impliqués :

Les différents partenaires impliqués dans la commercialisation de l'arachide sont :

- Les balanciers
- Le service du commerce
- Les sections villageoises coopératives
- Les opérateurs privés stockeur (OPS)
- Les institutions financières (CNCAS, CMS)
- La direction de l'agriculture
- Les élus locaux
- Les transporteurs
- Les huiliers (Novasen, Suneor)
- Les organisations semencières
- Le CNIA

1.5 Les relations de partenariats

Les relations de partenariats qui existent entre les différents acteurs de la filière sont matérialisées par les documents suivantes:

- L'agrément
- Le protocole d'accord
- Le contrat
- Le cahier de charge

En début de campagne (au mois d'octobre) l'URCAT dépose des demandes d'agrément au près de ses partenaires : SUNEOR, NOVASEN et la SEDAB.

Les demandes sont étudiées au niveau des établissements où elles sont déposées, surtout pour les nouvelles demandes ; les demandes de renouvellement étant appréciées en fonction de l'évaluation faite en fin d'opération.

L'URCAT propose ses points de collecte et les tonnages qu'ils envisagent de vendre et leur mode de financement.

Concernant le matériel de collecte (cribles, bascules et séries de poids) il est réparé par l'industriel qui signe des contrats de réparation ou d'entretien avec les balanciers agréés par la région. L'opération est supervisée par les techniciens du service du commerce qui sont chargés de certifier les travaux en apposant leur poinçon.

La vérité des prix recommande que les frais liés à ces opérations soient imputés à l'URCAT qui en est l'utilisateur. Les documents de collecte (lettres de voiture et reçus d'achat) sont également confectionnés par les partenaires pour les besoins d'harmonisation. Les frais sont effectivement répercutés à l'URCAT en fonction du nombre de documents reçus.

- Le financement

Dans sa demande d'agrément l'URCAT précise qu'il ne dispose pas assez de moyens propres pour mener sa campagne et demande à l'industriel de lui donner des avances sur factures pour la collecte. L'industriel effectue des retenues sur factures et procède à de renouvellements en fonction du niveau satisfaisant des remboursements.

- Transport

Il est règlementé par le décret n°85-044 du 15 janvier 1985 fixant les tarifs de transport de l'arachide. Il fixe du transport en fonction des types de route parcourus. Il retient trois types de route : goudron, piste, route améliorée

Les tarifs de transport sont fixés à la tonne par kilomètre. Ce prix à la tonne est calculé pour chaque point de collecte.

Pour le transport l'URCAT signe des contrats avec des transporteurs. La manutention est incluse dans le transport.

Le transport est matérialisé par un document (lettre de voiture) établie en plusieurs exemplaires. Elle est signée par l'expéditeur, le chauffeur et le chef de village du point de collecte. La lettre de voiture sert de base de calcul du prix du transport et elle enregistre les données de réceptions.

2. ACQUIS

Les acquis de l'URCAT sont celles que l'on peut attribuer en général au mouvement coopératif ; ils peuvent être identifiés au mois à trois niveaux qui ont trait à :

- L'information technique fournie aux paysans : c'est grâce à l'URCAT que les paysans accèdent à l'information relative aux modalités d'acquisition d'intrants et matériels. Les sections villageoise constituent un relais utile pour la négociation de crédits auprès des banques agricoles ;
- Les capacités de commercialisation, stockage, et de gestion: les sections villageoises disposent souvent de l'essentiel des infrastructures de stockage existant dans les villages.
- Une bonne couverture spatiale : presque toutes les localités sont desservies par le réseau des coopératives

3. LES DIFFICULTES

Les maux liés à la commercialisation relèvent de différents facteurs tels que :

- Absence de mesure d'accompagnement au lancement du système carreau
- Usine ;
- De façon évidente, les règles du jeu ne sont acceptées par tous les acteurs de la filière ;
- Les retards dans la mise en place des fonds qui encouragent les paysans aux ventes parallèles ;
- Le retard des livraisons des graines ;
- Le matériel de collecte non performant ;
- L'insuffisance des financements ;
- Non respect du prix au producteur ;
- Transactions douteuses dans les centres de réception ;
- Le développement du marché parallèle

4. LES ENSEIGNEMENTS

Le système de collecte a besoin de règles de jeu clairement définies et acceptées par tous les acteurs : producteurs, industriels, collecteurs, transporteurs, banquiers et Etat.

Les résultats obtenus ces dernières années prouvent qu'il est possible de construire entre partenaires un système performant de collecte qui sauvegarderait les intérêts de tous.

Ce système devait se structurer autour de certains points déterminants à savoir :

- Un prix carreau usine rémunérateur

- L'harmonisation des méthodes d'utilisation des cribles des points de collecte et centre de réception ;
- Revoir le processus d'agrément établi par les industriels, assainir la fonction de collecteur ; l'opérateur privé stockeur doit être un professionnel
- Assurer un meilleur suivi des contreparties physiques en sécurisant davantage les stocks du point de collecte à l'usine
- Revoir le système de financement de la collecte ; mise en place d'un système de garantie

Cela passera inévitablement par une large concertation de l'ensemble des acteurs impliqués si nous voulons renverser les tendances négatives et réhabiliter une filière aussi importante et stratégique pour le pays que la filière arachidière.