

Afrique de l'Ouest

Plein feux sur le rôle des organisations interprofessionnelles

Porteur du projet

Inter-réseaux Développement rural, France

www.inter-reseaux.org

Partenaire principal

Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale (LARES), Bénin

www.lares-benin.org

Autres partenaires

Réseau des organisations paysannes et des producteurs de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA)
Réseau Bilital Maroobé (RBM)
Association pour la promotion de l'élevage au sahel et en savane (APESS)
Réseaux d'organisations interprofessionnelles

Localisation du projet

Afrique de l'Ouest
(zone CEDEAO)

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles
Indirects : 20 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

L'approche filière suscite l'intérêt

Les interprofessions sont des organisations qui regroupent les différents maillons d'une même filière. Elles se sont multipliées ces dernières années, notamment en Afrique de l'Ouest. Elles constituent un cadre privilégié de dialogue et, quand les conditions sont réunies, de contractualisation.

On appelle agriculture contractuelle le fait qu'une entreprise avance à un agriculteur des d'intrants – engrais, semences, crédit - en contrepartie d'un droit exclusif d'achat de sa récolte. Cette forme d'agriculture est de plus en plus considérée comme un moyen de diffuser les innovations, de transférer des technologies, mais aussi comme une stratégie pour financer et sécuriser les agriculteurs.

Faire le bilan des expériences ouest-africaines

Inter-réseaux et le LARES vont capitaliser les expériences des interprofessions d'Afrique de l'Ouest pour nourrir les plaidoyers des organisations socioprofessionnelles régionales (ROPPA, RBM, APESS) en faveur de l'agriculture familiale.

Ces organisations animent un observatoire des exploitations familiales. Elles pourront ainsi mieux prendre en compte la dimension commerciale dans la dynamique des exploitations familiales.

Résultats attendus

- *Innovation* : Inter-réseaux capitalise 4 expériences innovantes d'interprofessions en Afrique de l'Ouest ;
- *Diffusion* : Inter-réseaux et le LARES diffusent aux organisations paysannes des supports pédagogiques sur les interprofessions ;
- *Plaidoyer* : Inter-réseaux et le LARES valorisent les résultats du projet lors de rencontres régionales sur la thématique.

Principales activités

- Recensement des principales expériences et typologie des interprofessions dans le monde ;
- Capitalisation approfondie de 4 expériences innovantes d'interprofessions pour nourrir les villes ;
- Production d'une note d'analyse politique pour les décideurs publics sur la problématique des interprofessions (cadre juridique, recommandations, etc.) ;
- Valorisation par la mise en ligne et la large diffusion auprès des partenaires des publications ;
- Mise en débat des résultats et enseignements du projet avec les décideurs publics et les acteurs des filières d'Afrique de l'Ouest.

Bénin

Répondre à la demande de manioc

Porteur du projet

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

www.cidev-ong.org/

Partenaire principal

Planète Urgence, France

www.planete-urgence.org/

Localisation du projet

Dogbo, Cotonou, Porto-Novo
Bénin

Bénéficiaires

Directs : 140 familles

Indirects : 700 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Le manioc : une denrée très demandée

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

Dans un précédent projet, le CIDEV a accompagné une association de 140 femmes dans ses activités de production et de transformation du manioc à Dogbo. Résultat : la production de gari est passée de 100 à 175 tonnes. Mais 60 % du gari et du tapioca (autre dérivé du manioc) est toujours vendu localement à 300/400 FCFA le kilo (environ 0,5 €) alors que les prix sur les marchés urbains (Cotonou et Porto-Novo) sont deux fois plus élevés.

S'adapter au marché urbain

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

Résultats attendus

- *Qualité et commercialisation* : au moins 10 boutiques et supermarchés des villes de Cotonou et Porto-Novo vendent les produits des groupements de femmes, avec des emballages et une qualité correspondant à la demande ;
- *Pérennité* : les autorités communales de Dogbo s'impliquent dans la promotion des produits des femmes membres des groupements.

Principales activités

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

Bénin

L'association maïs-soja contribue à la sécurité alimentaire des villes du Sud

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Agriterra, Pays-Bas
www.agriterra.org

Localisation du projet

Sud-Bénin

Bénéficiaires

Directs : 854 familles
Indirects : 1 360 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
32 065 €

Production vivrière dans le Sud-Bénin

Au Bénin, seule la filière coton bénéficie d'un appui de l'Etat mais sa culture n'est pas adaptée dans le Sud du pays. Les paysans choisissent des cultures vivrières à cycle court comme le maïs, base de l'alimentation. Elles fournissent rapidement des aliments pour l'autoconsommation et un peu de revenus. Polyculteurs, ils adoptent le système de cultures soja-maïs-soja pour bénéficier des avantages de la fixation de l'azote dans le sol par le soja. Le soja a une grande valeur nutritive et peut être transformé en huile et en goussi (graines qui servent à préparer la sauce) ainsi qu'en aliment pour bétail.

Consolider les acquis de la concertation

L'URP-AL a déjà créé les conditions favorables à la montée en puissance des transformateurs et au dialogue au sein des filières maïs et soja. En deux ans, la quantité de soja transformée et vendue sur les marchés urbains a été multipliée par 9. Face aux défis posés par les changements climatiques, l'URP-AL doit poursuivre son action auprès des producteurs pour augmenter les rendements. Les acteurs de la filière soja pourront ainsi monter en puissance et renforcer leurs liens au sein d'un véritable « pôle d'entreprises agricoles » (PEA).

Résultats attendus

- *Production* : les paysans cultivent plus de soja et de maïs (50 % de surfaces en plus) et les rendements atteignent 1,5 tonne à l'hectare (soja) et 1 tonne à l'hectare (maïs) ;
- *Filières* : les transformateurs renforcent leurs liens d'affaires avec les producteurs (achats de 450 tonnes de soja et de 1 000 tonnes de maïs) et avec les commerçants (vente de 20 tonnes de goussi de soja) ;
- *Revenus* : l'ensemble des acteurs de la filière augmentent leurs revenus d'environ 15 % ;
- *Consommation* : les consommateurs connaissent mieux et apprécient les produits à base de soja.

Principales activités

- Mise en place de 15 parcelles-écoles, facilitation de l'accès aux intrants, formation aux techniques de gestion intégrée de la fertilité des sols, fabrication d'engrais et de pesticides organiques ;
- Mise en place d'un système de veille commerciale sur soja et le maïs et création d'un système d'assurance qualité au sein de la filière soja ;
- Promotion de la consommation de goussi et de fromage de soja auprès des consommateurs ;
- Signature d'accords commerciaux pour la vente aux commerçants ;
- Capitalisation sous forme de fiches « success story » et plaidoyer.

Bénin

Commerce Sud-Sud : une banane plantain équitable

Porteur du projet

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

Partenaire principal

CIRAD, France
www.cirad.fr

Localisation du projet

Allada, Toffo, Tori et Zé, Bénin

Bénéficiaires

Directs : 1 200 familles
Indirects : 2 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
34 769 €

Marché porteur mais désorganisé

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

Produire davantage et centraliser la mise en marché des régimes

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

Résultats attendus

- *Production* : 1 200 exploitations familiales utilisent les 3 variétés de banane plantain améliorées et appliquent de bonnes pratiques de production durable ;
- *Concertation* : création de plateformes multi-acteurs de la filière dans les nouvelles communes concernées par le projet (Allada et Toffo) ;
- *Commercialisation* : création de 4 points de vente des régimes de bananes au poids.

Principales activités

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

Burkina Faso, Mali, Sénégal

Les éleveurs donnent de la voix pour nourrir les villes

Porteur du projet

APESS (Association pour la Promotion de l'Élevage au Sahel et en Savane), Burkina Faso
www.apess.org

Partenaire principal

Gret, France
www.gret.org

Autres partenaires

Réseau Bilital Marobé (RBM)

Organisations paysannes membres des plateformes nationales du ROPPA

Localisation du projet

Burkina Faso, Mali, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 8 600 familles
Indirects : 30 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

L'élevage sahélien reste menacé, malgré la demande

L'élevage sahélien est un secteur économique important mais les espaces pastoraux sont sous pression. Or, la consommation de viande devrait augmenter de 30 % d'ici 10 à 15 ans en Afrique de l'Ouest. Les éleveurs doivent améliorer la qualité sanitaire de la viande et du lait pour répondre à la demande urbaine et se faire entendre pour être soutenus. Car certains pays choisissent toujours de privilégier les importations à bas coûts (abats et volailles en découpe, poudre de lait, etc.)

Les éleveurs s'affirment sur la scène politique

L'APESS est une organisation sous-régionale qui représente les éleveurs. Les leaders de l'APESS s'appuient sur les réalités vécues par les exploitations familiales pour construire un plaidoyer national. Au Burkina Faso, au Mali et au Sénégal, ces leaders se forment aux enjeux globaux des filières et construisent des positions communes. En dialoguant avec les décideurs politiques, ils favorisent la consommation de produits sahéliens dans les villes d'Afrique de l'Ouest.

Résultats attendus

- *Formation* : les leaders de l'APESS sont mieux formés sur les enjeux globaux des filières de l'élevage de leur territoire et au niveau national ;
- *Concertation* : les trois priorités de l'APESS dans chaque pays sont identifiées de manière concertée et l'APESS formule trois axes de plaidoyer communs avec les autres organisations paysannes pour que l'agriculture familiale nourrisse les villes ;
- *Plaidoyer* : les acteurs de la filière se concertent et renforcent leurs circuits de vente et de distribution.

Principales activités

- Les leaders éleveurs se forment aux enjeux des filières lait et viande et au plaidoyer sur 5 territoires et au niveau national pour chacun des 3 pays ;
- Ils construisent des positions communes, identifient des opportunités politiques et définissent une stratégie globale de plaidoyer ;
- Ils organisent des campagnes de plaidoyer auprès des autorités locales pour améliorer durablement l'environnement des filières élevages et renforcer leur place dans l'alimentation des villes.

Burkina Faso

Circuits courts de céréales et de niébé à destination des villes

Porteur du projet

Union nationale des maisons familiales rurales du Burkina Faso

Partenaire principal

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

www.mfr.asso.fr

Localisation du projet

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

Bénéficiaires

Directs : 50 familles

Indirects : 300 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
19 692 €

Un manque de connexion entre paysans et marchés

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

Structuration de réseaux de distribution directe

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

Résultats attendus

- *Production* : les femmes de Pella et de 9 villages alentours produisent 200 tonnes de céréales et 100 tonnes de niébé (multiplication par 10 par rapport à l'année 2013) ;

- *Revenus* : elles écoulent une partie de leur production (100 tonnes de céréales et niébé) au travers du groupement et améliorent leurs revenus ;

- *Circuits courts* : les groupements des femmes organisent un circuit de commercialisation à destination des villes avoisinantes.

Principales activités

- Organisation et structuration du groupement ;

- Formation aux techniques agroécologiques, conseil à l'exploitation familiale agricole ;

- Suivi et accompagnement de la production et du stockage ;

- Appui et accompagnement à la transformation et au conditionnement des aliments ;

- Mise en réseau du groupement avec les coopératives d'achats et les marchés des villes, en particulier à Ouagadougou et Koudougou.

Burkina Faso

Les maraîchers s'insèrent dans une filière porteuse à destination des villes

Porteur du projet

Fédération Nationale des Groupements Naam, Burkina Faso
www.fngnbf.org

Partenaire principal

Afdi (Agriculteurs français et développement international), France
www.afdi-opa.org

Autres partenaires

Directions régionales de l'Agriculture, des Ressources animales et de l'Environnement.

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

Localisation du projet

Communes de Yako, Gourcy, Ouahigouya et Titao, région du Nord, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles
Indirects : 20 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
50 000 €

Un potentiel productif en partie perdu

Dans le Nord du Burkina Faso, l'Etat a aménagé des barrages et les habitants pratiquent le maraîchage sur des périmètres irrigués. La pomme de terre, l'oignon et la tomate sont trois productions agricoles majeures de la région. Mais les sols se dégradent et les maraîchers maîtrisent mal les techniques de production. De plus, ils manquent de capacité de stockage et écoulent difficilement leur récolte avant qu'elle ne pourrisse.

Rapprocher les producteurs des distributeurs

Les producteurs qui pratiquent l'agroécologie sont outillés pour produire mieux et plus. Ils apprennent à suivre et planifier leur production avec une démarche d'apprentissage en gestion appelée CEF (Conseil à l'exploitation familiale). Ils rencontrent chaque trimestre les autres acteurs de la filière (acteurs privés et étatiques) pour établir des relations de confiance qui pourront déboucher sur des contrats de livraison.

Résultats attendus

- *Production agroécologique* : les maraîchers produisent davantage des légumes de meilleure qualité ;
- *Concertation* : les acteurs des trois filières (pomme de terre, oignon et tomate) se rassemblent au sein de plateformes d'innovation fonctionnelles ;
- *Ventes et revenus* : les maraîchers approvisionnent 4 centres urbains et améliorent leurs revenus de 40 % ;
- *Capitalisation* : les acteurs des trois filières diffusent un recueil de bonnes pratiques.

Principales activités

- Les maraîchers se forment aux techniques agroécologiques de production grâce des champs écoles, à un suivi-appui-conseil et à des voyages d'études ;
- Les maraîchers s'approprient les techniques de négociation et de marketing et rencontrent les autres acteurs des filières (fournisseurs d'intrants, transformateurs, commerçants) au sein de plateformes d'innovations ;
- Au sein de ces plateformes, les acteurs de la filière maraîchère échangent sur les difficultés et les bonnes pratiques à mettre en œuvre ;
- Les acteurs de la filière maraîchère élaborent un document de plaidoyer sur les capacités de l'agriculture familiale à nourrir les villes.

Burkina Faso

Bobo-Dioulasso : coup de projecteur sur les fruits locaux

Porteur du projet

Union des producteurs de mangues biologiques de la Région des Hauts Bassins (UPROMABIO/HBS), Burkina Faso

Partenaire principal

Association régionale pour le développement de l'emploi agricole et rural (ARDEAR)

Autres partenaires

Cercle des sécheurs (CDS)

Localisation du projet

Hauts Bassins et villes de Bobo-Dioulasso, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 63 familles

Indirects : 315 familles

Durée

12 mois

Financement

CFSI/AFD : 14 807 €

Les fruits locaux en perte de vitesse

Dans la ville de Bobo-Dioulasso, des fruits provenant du Maghreb inondent les marchés. En effet, les producteurs de fruits burkinabés (bananes, mangues, oranges, citrons, etc.) ne sont absolument pas soutenus pour la distribution vers les marchés urbains. Et leurs fruits sont souvent de qualité hétérogène, faute de technique de conservation appropriée. De plus, les distributeurs de fruits locaux ne se sont pas adaptés à l'évolution des exigences des urbains (conditionnement attractif, points de vente, etc.)

Créer des points de vente directe en ville

Grâce à de nouvelles techniques, les producteurs de fruits des environs de Bobo-Dioulasso améliorent la qualité de leurs livraisons et réduisent leurs pertes. Ils sont encouragés à mettre en avant leur identité et leur terroir pour présenter leurs produits (étiquetages, paniers de variétés). L'ARDEAR soutient leur organisation, l'UPROMABIO, pour aménager et l'équiper deux espaces de vente directe attractifs dans des endroits stratégiques de la ville (sur les routes de Ouagadougou et de Bamako). Des animateurs commerciaux mettront en avant les produits. Les producteurs membres de l'UPROMABIO participeront aux manifestations agricoles commerciales locales et nationales.

Résultats attendus

- *Renforcement de capacités* : une équipe compétente de producteurs techniciens assure la gestion du projet ;
- *Conservation* : les producteurs de mangues s'approprient de nouvelles techniques post-récoltes pour assurer des livraisons de mangues de bonne qualité ;
- *Circuits courts* : l'UPROMABIO gère deux points de ventes de fruits et légumes dans la ville de Bobo-Dioulasso : l'organisation de producteurs écoule ainsi 100 tonnes de fruits et 50 tonnes de céréales traditionnelles chaque année.

Principales activités

- Formation des producteurs aux techniques de récolte et transport permettant une conservation optimale des produits ;
- Création de deux espaces commerciaux dotés en équipement de conditionnement de froid, de tables d'exposition et de panneaux publicitaires ;
- Organisation d'une journée promotionnelle des fruits locaux et participation à diverses manifestations commerciales.

Burkina Faso

Approvisionner Ouagadougou en miel de qualité

Porteur du projet

GESTM (Groupe Etival Solidarité Tiers Monde)

France

gestm-solidarite-burkina.org

Partenaire principal

Association Wend Puiré (Association de développement de la filière apicole)

Burkina Faso

www.wendpuire.org

Autres partenaires

Maire et Conseil municipal de la commune de Béré

URC Nazinon (coopérative locale)

Localisation du projet

Communé de Béré, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 150 apiculteurs

Indirects : pépiniéristes

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
45 000 €

Une demande urbaine non satisfaite

Au Burkina Faso, la demande de miel de qualité augmente beaucoup en ville mais le marché est déficitaire.

Dans la commune rurale de Béré, à 80 kilomètres au sud de Ouagadougou, les agriculteurs qui pratiquent l'apiculture, essentiellement pour leurs propres besoins ou la vente occasionnelle, se sont aujourd'hui constitués en groupement. Ils souhaitent pour répondre à la demande des grossistes qui viennent s'approvisionner en miel.

Un miel écologique

Grâce aux formations de l'association Wend Puiré, les producteurs abandonnent la technique traditionnelle d'enfumage des ruches en paille pour des techniques plus sûres et respectueuses de l'environnement. En concertation avec les autorités communales, les paysans-apiculteurs vont réserver des espaces aux végétaux mellifères et ainsi garantir la qualité du miel.

En maîtrisant la filière, depuis la production jusqu'à la commercialisation du miel, les paysans-apiculteurs s'assurent de nouveaux revenus, à partager entre l'autofinancement pour l'achat de nouvelles ruches et les dépenses familiales.

Résultats attendus

- *Productivité* : les apiculteurs produisent 3 tonnes de miel de qualité grâce aux premiers équipements (ruches et tenues de protection) ;
- *Commercialisation* : la miellerie contractualise avec des grossistes ;
- *Environnement*: les autorités locales définissent avec les apiculteurs les zones mellifères et plantent 10 000 végétaux.

Principales activités

- Formation à l'apiculture moderne (ruches en bois dites ruches Kenyanes) et à l'agroécologie, équipement des apiculteurs avec chacun deux ruches et une tenue de protection ;
- Organisation des producteurs en groupements et création de l'Union des apiculteurs ;
- Création d'une miellerie villageoise, de dépôt, d'extraction et de stockage du miel ;
- Contractualisation du rachat équitable de la production mellifère des apiculteurs afin de commercialiser la production sur un marché national et dans la sous-région africaine, sous la marque APISAVANA ;
- Plantation de végétaux mellifères en gestion maîtrisée.

Burkina Faso

Les paysans accèdent aux marchés

Porteur du projet

Agence pour la promotion de la petite et moyenne entreprise agriculture et artisanat (APME.2A), Burkina Faso
www.apme-2a.org

Partenaire principal

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

Autres partenaires

Société SIATOL, Burkina Faso

Localisation du projet

Région de la boucle du Mouhoun, région des Hauts-Bassins et Ouagadougou, Burkina Faso

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles

Indirects : 500 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
45 735 €

Des petits producteurs lésés

Dans l'ouest du Burkina Faso, le système traditionnel des collecteurs commerçants n'est pas favorable aux paysans et ne les encourage pas à développer la production : prix faibles, tromperies sur les quantités, absence de contrat, etc. Pour augmenter leur productivité et nourrir les urbains, il faut qu'ils aient accès à un marché équitable. Les expériences de l'AMPME.2A qui appuie les paysans depuis plus de 10 ans ont démontré que des entreprises agroalimentaires bien structurées pouvaient jouer efficacement ce rôle de maillon entre la production et la consommation.

Organiser une filière équitable autour du soja

La culture du soja s'étend du fait de ses atouts : enrichissement du sol en azote, forte demande en tourteaux de soja pour l'aviiculture, possibilité de combler le déficit en huile végétale, intérêt nutritif, etc. L'ONG APME.2A a appuyé la création d'une huilerie (SIATOL) située à Ouagadougou qui aura besoin dans les prochaines années d'importantes quantités de soja. En accompagnant de nouveaux paysans à produire du soja, SIATOL pourra atteindre une taille critique lui donnant accès au crédit bancaire. Sa production doit dépasser les 1 000 tonnes d'huile en 2018.

Avec le soja, les paysans disposent d'un aliment riche et facile à conserver. Les surplus ainsi transformés par SIATOL réduisent la dépendance du Burkina Faso aux huiles végétales importées et aux tourteaux pour l'alimentation animale. La filière avicole, en fort développement, en bénéficie.

Résultats attendus

- *Production* : à partir de 2016, les paysans parviennent à mettre en marché 1 000 tonnes de surplus de soja ;
- *Filière* : l'huilerie SIATOL contractualise avec les producteurs *via* les deux unités de commercialise et d'appui aux producteurs (ESOP), son chiffre d'affaires annuel atteint 4,5 millions d'euros ;
- *Transformation* : SIATOL développe sa production d'huile de soja et distribue au niveau national de l'huile raffinée et de tourteau de soja ;
- *Revenus* : 2 000 producteurs améliorent leurs revenus grâce à la production contractuelle de soja.

Principales activités

- Constitution de 170 groupes de producteurs et formation à la conduite culturale du soja ;
- Recrutement et formation de deux techniciens chez SIATOL pour suivre les producteurs et négocier des contrats de livraison ;
- Appui à la négociation de crédits de campagne auprès d'institutions de microfinance ;
- Etude des impacts de l'entreprise sur les producteurs.

Cap-Vert

Distribuer les produits locaux de qualité dans tout l'archipel

Porteur du projet

ESSOR, France
www.essor-ong.org

Partenaire principal

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

Autres partenaires

PARES, coopérative de commercialisation, Santo Antão

Delicias n'Sodade, entreprise, São Nicolau

Localisation du projet

Îles de São Nicolau et Santo Antão,

Bénéficiaires

Directs : 140 familles
Indirects : 420 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Importations alimentaires et pauvreté rurale

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

Investir les marchés urbains

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

Résultats attendus

- *Transformation* : 55 unités artisanales, soit 140 personnes, fournissent de façon régulière des produits alimentaires de qualité contrôlée ;
- *Commercialisation* : les 2 structures de commercialisation sont économiquement viables. PARES a un chiffre d'affaires moyen de 5 000 € par an ;
- *Plaidoyer et mise à l'échelle* : les institutions incluent la promotion de la transformation agroalimentaire artisanale (TAA) dans leurs documents de référence, les partenaires diffusent des fiches technico-économiques pour essaimer les activités.

Principales activités

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

Côte d'Ivoire

Organiser les filières manioc et plantain

Porteur du projet

RONGEAD, France
www.rongead.org

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Sud de la Côte d'Ivoire

Bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 300 000 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
34 984 €

Des filières stratégiques méconnues

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

Diffuser largement l'information commerciale

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

Résultats attendus

- *Filières* : le RONGEAD et Chigata réalisent des diagnostics participatifs des filières manioc et plantain en Côte d'Ivoire ;
- *Information de marché* : un système d'information de marché (SIM) diffuse des informations et conseils commerciaux hebdomadaires aux producteurs et aux consommateurs ;
- *Mise en marché* : Au moins cinq OP assurent des livraisons de manioc et plantain dans les grandes villes et augmentent le volume commercialisé de plus de 500 tonnes. Le chiffre d'affaires progresse d'au moins 10 %.

Principales activités

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

Guinée

La Fédération paysanne Bowé-Badiar approvisionne les villes en légumes

Porteur du projet

Association Normandie Guinée (ANG), France

Partenaire principal

Fédération des maraîchers de Bowé-Badiar

Localisation du projet

Préfectures de Télimélé, Goual et Koundara, Guinée

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles

Indirects (consommateurs) :
14 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
31 000 €

Un mouvement paysan en construction

Télimélé, Gaoual et Koundara sont trois petites villes du Nord-Ouest de la Guinée, territoire confiné derrière le massif du Fouta Djallon, à l'écart des grands axes de communication. Bien que l'agriculture et l'élevage soient les principales activités de la zone, les paysans isolés dégageaient très peu de surplus commercialisables. L'Association Normandie-Guinée a accompagné la professionnalisation et l'organisation des maraîchers en groupements villageois et unions de groupements. Onze unions se sont regroupées pour former la « Fédération des maraîchers Bowé-Badiar ». Elle regroupe 2 000 maraîchers dont 1 300 femmes.

La Fédération organise l'approvisionnement des marchés urbains

Les maraîchers ont mis en place un système de vente groupée grâce auquel ils écoulent 30 % de leur production. Ils obtiennent de prix en moyenne supérieurs de 35 % grâce à ce fonctionnement. Pour aller plus loin, la Fédération Bowé-Badiar entend organiser la commercialisation vers les aires urbaines de Télimélé, Goual et Koundara. Elle prospecte également pour ouvrir des marchés dans les capitales régionales que sont Boké, Labé et Kindia. Parallèlement, elle accompagne la croissance de la production.

Résultats attendus

- *Production agroécologique* : toutes les unions commandent leurs semences via la Fédération, les maraîchers se forment à l'utilisation d'engrais organiques et augmentent leurs productions de 10 % chaque année ;
- *Leadership paysan* : la Fédération favorise l'émergence de leaders qualifiés, notamment des femmes (elles occupent la moitié des sièges dans les instances) ;
- *Commercialisation* : la Fédération organise la commercialisation pour ses unions adhérentes. Les maraîchers écoulent 50 % de leurs légumes grâce aux circuits mis en place.

Principales activités

- Poursuite de l'aménagement de périmètres maraîchers et accueil de producteurs supplémentaires ;
- Mise en place de pépinières et de parcelles de démonstration ;
- Formation en agroécologie, suivi technique des cultures ;
- Formation des dirigeants de la Fédération en gestion des ressources humaines et en gestion administrative et financière ;
- Identification des points de collecte (bords champs ou lieux de conservation), évaluation des stocks disponibles et prospection de clients, grossistes et détaillants, pour établir des contrats avec la Fédération.

Guinée

Insertion professionnelle des femmes et des jeunes par le maraîchage

Porteur du projet

Gret, France

www.gret.org

Partenaire principal

Fédération des producteurs du Fouta Djallon (FPFD), Guinée

Autres partenaires

Direction régionale de l'agriculture des Hauts Bassins

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

Localisation du projet

Timbi-Madina, Guinée

Bénéficiaires

Directs : 80 familles

Indirects : 160 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI/ AFD :
35 000 €

Un marché mal approvisionné

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

Formation des jeunes et des femmes

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

Résultats attendus

- *Insertion professionnelle* : 80 personnes vulnérables (femmes et/ou jeunes) ont une activité de maraîchage rentable ;
- *Diversification alimentaire* : les maraîchers proposent 8 variétés différentes de légumes qui correspondent à des besoins identifiés sur le marché de Timbi-Madina ;
- *Plaidoyer* : la FPFD dispose d'un argumentaire de plaidoyer en faveur de l'introduction d'activités maraîchères péri-urbaines pour les villes secondaires du Fouta Djallon.

Principales activités

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

Guinée-Bissau

Quand l'énergie solaire produit du sel

Porteur du projet

Association UNIVERS SEL,
France
universsel.org

Partenaire principal

Association des femmes productrices de sel de Kapatres (APRO-SAL), Guinée-Bissau

Autres partenaires

Services techniques déconcentrés et organismes de recherche

Localisation du projet

Région Oio, Guinée Bissau

Bénéficiaires

Directs : 300 familles
Indirects : 500 familles

Durée

24 mois

Financement

Fondation de France :
30 000 €

Dommmages pour la santé et l'environnement

La région d'Oio est la principale zone de production de sel en Guinée Bissau. L'association des productrices de Kapatres est à proximité de l'unique marché du pays dédié au sel. Les acheteuses sont essentiellement des commerçantes de la capitale Bissau. Le sel est une source de revenus importantes. Grâce au dynamisme des productrices, la Guinée-Bissau est le seul pays de la sous-région qui n'importe pas de sel industriel. Mais la technique traditionnelle d'obtention du sel par cuisson des saumures est dangereuse pour la santé. Elle entraîne un déboisement massif car il faut plus de trois tonnes de bois pour obtenir une tonne de sel.

Sauvegarder l'autonomie du pays en sel

Le projet vise à remplacer cette technique par la saliculture solaire de cristallisation sur bâches. Cette technique réduit considérablement la pression sur la ressource en bois, les risques sanitaires et la pénibilité des tâches des productrices. UNIVERS SEL a adaptée une technique utilisée dans les marais de Guérande et l'a déjà diffusée depuis plusieurs années dans la mangrove de la Guinée Conakry voisine.

Les productrices de Guinée-Bissau pourront ainsi alimenter les villes en sel de façon pérenne. Et le pays n'aura pas besoin d'importer du sel industriel du Sénégal.

Résultats attendus

- *Diffusion de l'innovation* : 70 % des productrices de Kapatres et 30 % des productrices des autres villages des rives du Fleuve Farim se forment à la saliculture solaire ;
- *Structuration* : les acteurs de la filière sel s'organisent en réseau et font réaliser deux études : une sur la production salicole en Guinée Bissau et une sur l'origine de la salinité des sols.

Principales activités

- Formation des productrices relais à la technique solaire ;
- Mise en place de 17 salines écoles ;
- Formation-action pour la diffusion de la technique solaire ;
- Réalisation d'une étude sur la production salicole de la région ;
- Mise en réseau des acteurs de la filière des deux côtés du fleuve Farim afin de faire émerger une filière « sel solaire ».

Mali

Les téléphones mobiles dynamisent le marché des fruits et légumes

Porteur du projet

Réseau régional des horticulteurs de Kayes (RHK), Mali

Partenaire principal

Groupe de recherche et de réalisations pour le développement rural (Grdr), France

www.grdr.org

Localisation du projet

Région de Kayes, Mali

Bénéficiaires

Directs : 2 000 familles

Indirects : 4 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
34 911 €

Changement climatique et enclavement

La région de Kayes est sahélienne avec une saison des pluies courte et de plus en plus perturbée par les changements climatiques. Beaucoup de producteurs agricoles se détournent des cultures pluviales pour des cultures moins dépendantes du climat, maraîchage et arboriculture. Les producteurs en tirent peu de bénéfices faute d'information sur les opportunités du marché et de pouvoir de négociation. La saisonnalité de produits comme l'oignon fait aussi chuter les prix en période de récolte.

Appuyer l'essor des cultures de contre-saison

Un système d'information par téléphone mobile existe déjà en partenariat avec Orange Mali pour informer les agriculteurs sur les prix de l'anarcade, du maïs et du karité. Le RHK souhaite monter un réseau de veille et d'information par sms de ce type pour les cultures de la région de Kayes : oignons, échalotes, bananes, mangues, pommes de terre. Pour réguler le marché de l'oignon, il étend également son dispositif de production précoce à partir des bulbilles.

Résultats attendus

- *Production* : 200 horticulteurs supplémentaires adoptent la technique de production précoce de l'oignon et l'oignon local gagne 3 mois de présence sur les marchés ;
- *Commercialisation* : les horticulteurs élargissent leurs débouchés grâce au téléphone ;
- *Plaidoyer* : plusieurs collectivités territoriales de la région de Kayes tiennent compte de l'importance de l'information commerciale dans leurs plans de développement agricole.

Principales activités

- Dans chaque commune où des membres du RHK sont présents un horticulteur devient correspondant de veille ;
- Le RHK équipe sa cellule de veille en matériel et recrute trois personnes : deux pour animer le dispositif de veille et une pour administrer la base de données ;
- Le RHK négocie et signe un partenariat avec un opérateur téléphonique ;
- Plus de 2 000 producteurs se forment à l'utilisation du système d'information ;
- Le centre de formation du RHK produit, conserve et met à disposition des producteurs des bulbilles d'oignons pour qu'ils les replantent ;
- Le RHK élabore des plans d'action et rencontre des décideurs pour que l'information commerciale soit prise en compte par les collectivités locales dans les stratégies de développement.

Mali

Satisfaire la demande de poulet de Bamako

Porteur du projet

Initiatives – Conseils – Développement (ICD), Mali

Partenaire principal

Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), France
www.cidr.org

Autres partenaires

Institut d'économie rurale
Services techniques de l'élevage
Agence nationale pour la sécurité sanitaire des aliments

Localisation du projet

Kati et Bamako, Mali

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 800 à 1 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 50 000 €

Demande toujours plus forte de produits carnés

Au Mali, le marché de la volaille est déficitaire. Les habitants des villes, et tout particulièrement les bamakois, en sont de plus en plus demandeurs. L'aviculture moderne s'oriente plutôt vers la production d'œufs. L'aviculture traditionnelle est pratiquée dans presque toutes les familles rurales mais la productivité est très faible.

Lors d'un précédent projet, ICD a accompagné 25 groupements d'avicultrices de la région de Kati dans le développement de leurs productions. Kati est une ville moyenne qui présente le double avantage d'être à seulement 15 kilomètres de Bamako et d'être une cité-garnison avec un important potentiel de demande en produits carnés.

L'ESOP, le maillon manquant entre l'aviculture villageoise et le marché urbain

ICD souhaite créer une ESOP (Entreprise de service et organisation de producteurs) à Bamako pour faire l'interface entre les avicultrices de la région de Kati et la demande des citadins. Les agricultrices et l'ESOP seront liés par un contrat de vente groupée. L'ESOP crée de la valeur ajoutée en fournissant des poulets prêts à cuire. Le rôle de l'ESOP est aussi d'apporter un appui techniques aux femmes, de leur vendre à crédit des outils de production et de leur fournir des aliments et produits vétérinaires. Les femmes s'impliquent dans la gestion de l'ESOP et, à terme, prennent part à son capital.

Résultats attendus

- *Production* : chaque avicultrice passe d'une production de 30 à 300 volailles par an ;
- *Commercialisation* : l'ESOP qui transforme et commercialise les volailles a un chiffre d'affaires qui croît de 20 % par an, les revenus de avicultrices augmentent de 50 % sur 3 ans ;
- *Gouvernance* : les coopératives d'avicultrices assurent un développement solidaire des exploitations membres, et elles s'impliquent dans la gestion et la définition des actions de l'ESOP.

Principales activités

- Création de coopératives d'avicultrices, formation à la vie associative, crédit rotatif entre les membres ;
- Formation des groupements d'avicultrices aux techniques améliorées de production et de gestion ;
- Equipement des coopératives en noyaux reproducteurs et couveuses ;
- Mise en place d'un programme prophylaxie volaille ;
- Création d'une ESOP à Bamako et adoption d'un *process* de transformation adapté aux exigences du marché ;
- Contractualisation des achats de volailles entre les coopératives d'avicultrices et l'ESOP.

Mali

Fournir le marché toute l'année en échalote locale

Porteur du projet

ARCADE "Une Terre pour Vivre", France
www.arcade-vivre.asso.fr

Partenaire principal

RAFCRB (Réseau des associations des femmes de la commune rurale de Blendio),
Mali

Autres partenaires

Association des ménagères de la ville de Niena
CIAGE (structure intercommunale)
Commune de Blendio
Région de Sikasso

Localisation du projet

Commune de Blendio, Région de Sikasso, Mali

Bénéficiaires

Directs : 1 055 familles
Indirects : 6 429 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
48 000 €

Une production abondante qui se perd

Dans le Sud du Mali, les femmes de la commune rurale de Blendio produisent une grande quantité d'échalotes. Elles n'arrivent à conserver que la moitié de la production, l'autre moitié étant perdue, faute d'un stockage correct. Elles doivent écouler leurs échalotes rapidement ce qui rend difficile la négociation avec les commerçants. De plus, en dehors de la période de récolte, les ménages modestes ne peuvent se fournir en échalotes, les marchés ne proposant que des échalotes importées à un prix élevé.

Répondre à la demande en échalote séchée

L'enjeu est double pour les productrices : créer et pérenniser une filière locale de l'échalote qui leur procure des revenus tout en offrant aux consommateurs des produits accessibles à toutes les bourses. Le séchage de l'échalote correspond à ces exigences tout en répondant à la forte demande urbaine du produit.

Résultats attendus

- *Production* : les productrices vendent 500 kg d'échalotes séchées par mois à l'association des ménagères de NIENA à un prix de vente ne dépassant pas les 2 200 FCA le kilo ;
- *Revenus* : les productrices vendent leurs échalotes fraîches à 250 FCFA minimum le kilo, avec des pertes de production inférieure à 20 %. Leur chiffre d'affaires atteint 300 000 FCFA dès la troisième année.
- *Economie locale* : au moins deux entreprises locales passent des contrats sur plusieurs années avec le réseau des productrices, le RAFCRB (entretien et maintenance des machines, approvisionnement en matériel de conditionnement, etc.)

Principales activités

- Construction et équipement de l'unité de transformation des échalotes (hachoir, séchoirs solaires, unité de stockage, unité de transformation et de conditionnement)
- Formation en gestion, marketing et maîtrise du processus et des nouveaux outils.
- Mise en place de la filière par une concertation participative entre le RAFCRB et l'Association des ménagères de Niena.

Mali

La riziculture familiale au service de l'alimentation des villes

Porteur du projet

SOS Faim Belgique
www.sosfaim.org

Partenaire principal

SEXAGON (Syndicat des exploitants agricoles de l'office du Niger), Mali

Autres partenaires

COPON (Coopérative des Organisations de Producteurs de la Zone Office du Niger)

PNPR (Plateforme Nationale des Producteurs de Riz du Mali)

Faso Jigi/PACCEM

Kafo Jiginew

Localisation du projet

Commune de Niono, Zone de l'Office du Niger, Mali

Bénéficiaires

Directs : 3 900 familles

Indirects : 35 exploitations familiales dans la zone de l'Office du Niger.

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 546 €

Une filière stratégique en difficulté

Au Mali, le riz est l'aliment de base. Les agriculteurs de la zone de l'Office du Niger produisent à eux seuls 40 % du riz du pays mais ils rencontrent de nombreux problèmes : diminution de la taille des exploitations, incertitudes sur leurs droits à utiliser la terre et l'eau, accès limité aux marchés. De plus, la transformation du riz n'est pas adaptée aux exigences des consommateurs. Le Syndicat paysan de la zone (Sexagon) propose des solutions innovantes pour garantir aux producteurs la rentabilité de leur travail.

Développer la production et la transformation

Les producteurs financent l'irrigation de nouvelles surfaces contre la garantie de sécurisation foncière en concertation avec les autorités. Ils mettent en place de nouveaux itinéraires techniques en contre-saison pour une production plus efficace et plus respectueuse de l'environnement. Enfin, les organisations paysannes (OP) assurent la transformation et la commercialisation du riz afin que les revenus de la vente du riz profitent davantage aux producteurs.

Résultats attendus

- *Foncier* : les exploitations concernées par la démarche s'agrandissent de 65 % en concertation avec les autorités ;
- *Production* : les producteurs augmentent de 30 % la rentabilité des parcelles cultivées avec les nouvelles techniques ;
- *Transformation* : les OP mettent en place des mini-rizeries avec du personnel qualifié et des équipements adéquats ;
- *Plaidoyer* : Les OP se font entendre pour que les autorités agissent en faveur de la préférence aux achats de riz local.

Principales activités

- Concertation avec les autorités autour de l'initiative « paysans investisseurs » : les exploitants participent financièrement à de nouveaux aménagements hydro-agricoles et sont impliqués dans la gestion des terres et de l'eau ;
- Mise en place de la technique durable de production « Système de riziculture intensive » (SRI) et d'un circuit de distribution de semences améliorées ;
- Création du réseau de coopératives COPON pour valoriser les productions (stockage, transformation) ;
- Equipement des OP en matériel de calibrage, de contrôle de la qualité du riz et d'ensachage/packaging et formation à leur utilisation ;
- Elaboration participative d'un cadre stratégique et des actions de plaidoyer par la Plateforme nationale des producteurs de riz.

Mali

Promotion de l'agroécologie

Porteur du projet

Autre Terre, Belgique
www.autreterre.org

Partenaire principal

Union des groupements maraîchers de Gao, Mali

Localisation du projet

Région de Gao, Mali

Bénéficiaires

734 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
25 000 €

Un contexte fragile

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

Appuyer l'indépendance alimentaire de la région

L'Union des groupements maraîchers (UGM) de Gao regroupe 22 associations, soit 734 maraîchers dont 613 femmes. Appuyés par l'ONG Autre Terre, ils développent l'ensemble des facteurs favorisant la production agroécologique : compost, culture en zai (micro-cuvettes pour concentrer l'eau et la fumure), semences paysannes, ruches pour la pollinisation, pesticides biologiques (neem), préservation de l'humidité et création d'un microclimat via la plantation d'arbres et de haies. L'UGM étudie aussi la possibilité de créer une « Maison des semences » pour l'Afrique de l'Ouest qui s'appuierait sur un grand nombre d'associations relais conservant chacune les semences propres à leur terroir. Pour valoriser sa production, l'UGM crée deux points de vente dédiés dans la ville de Gao.

Résultats attendus

- *Production*: l'UGM produit plus de 550 tonnes de légumes frais en 2015. Grâce à des plans prévisionnels et une rotation de cultures adéquate, les récoltes se font tout au long de l'année ;
- *Ventes et revenus* : chaque jour les maraîchers vendent 900 kilos de légumes et s'assurent des revenus nets mensuels de 35 000 FCFA chacun ;
- *Environnement* : les maraîchers améliorent l'écosystème grâce aux techniques employées, à la diversification des cultures et à l'apiculture.

Principales activités

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

Mauritanie

Promotion de l'agriculture familiale dans le Gorgol

Porteur du projet

Grdr, France
www.grdr.org

Partenaire principal

AMAD (Association mauritanienne pour l'auto-développement), Mauritanie

Autres partenaires

Communes de Toufoundé Civé, de Djéol, de Lexeiba et de Fouggleïta

Localisation du projet

Région du Gorgol, Mauritanie

Bénéficiaires

Directs : 300 familles d'agro-pasteurs

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France : 49 708 €

Des potentialités à exploiter

Le Gorgol est une région agropastorale par excellence, aux potentialités économiques élevées mais peu exploitées. Faute d'infrastructures et d'accompagnement, les producteurs peinent à vivre décemment de leur travail.

Le projet vise à promouvoir des initiatives d'agropasteurs à travers la valorisation des produits locaux (lait, patate douce, fruits et légumes, produits avicoles).

Accompagner les acteurs locaux

Les producteurs locaux peuvent améliorer leur savoir-faire en s'appuyant sur l'expertise de la recherche. En adaptant leurs pratiques aux nouvelles conditions environnementales, ils augmentent leur production. Grâce à du matériel simple de stockage et de transformation, ils fournissent les marchés urbains en plus grandes quantités et qualités, et sur de plus longues périodes. Ils communiquent les résultats de leurs pratiques innovantes pour les vulgariser et diffuser à l'échelle du pays.

Résultats attendus

- *Transformation* : les agro-pasteurs proposent davantage de produits, en particulier des produits transformés (minimum + 10 %) sur les marchés des villes de Kaédi, Kexeiba, Mbout et Nouakchott.
- *Commercialisation et revenus* : les urbains consomment davantage de produits locaux et les producteurs augmentent leurs revenus de 15 % ;
- *Concertation* : les acteurs se rencontrent au sein de 3 cadres de concertation thématiques : lait, patate douce, aviculture. Ils vulgarisent leurs pratiques innovantes de production et de protection de l'environnement.

Principales activités

- Formation des acteurs locaux aux itinéraires techniques de culture, techniques de conservation et transformation des produits ;
- Mise en place de fermes de vaches laitières, de points de collecte et d'équipement d'unités laitières ;
- Valorisation des résidus organiques (fanés, etc.) en aliments de poulets et d'ovins ;
- Mise en place et équipement de points de vente de produits locaux en milieu urbain ;
- Mise en place de cadres de concertation thématique avec les acteurs des filières (producteurs, OP, élus, commerçants, services techniques de l'Etat, etc.) et organisation d'une foire aux produits locaux.

Niger

De nouveaux produits laitiers de qualité « 100 % lait cru local »

Porteur du projet

Iram, France
www.iram-fr.org

Partenaire principal

ONG Karkara, Niger
www.karkara.org

Autres partenaires

AREN (Association pour la redynamisation de l'élevage au Niger)
Entreprise SOLANI

Localisation du projet

Périphérie de Niamey, Niger

Bénéficiaires

Directs : 1 000 familles
Indirects : 15 collecteurs privés et les consommateurs urbains

Durée

18 mois

Financement

CFSI/AFD : 29 548 €

Une offre de lait peu satisfaisante

Les nigériens consomment beaucoup de produits laitiers. A Niamey, le secteur de transformation du lait est dynamique. Mais cette industrie laitière dépend en grande partie d'importations de poudre de lait d'Amérique du Sud et d'Europe. Les nigériens jugent le lait commercialisé de basse qualité nutritive et gustative. Le lait local acheté à bas prix car il est mélangé avec la poudre de lait. Les laiteries artisanales qui vendent le lait nigérien en circuits courts ne fournissent que de faibles volumes.

Miser sur des produits « 100 % nigériens »

Avec l'appui des ONG Iram et Karkara, les éleveurs des bassins de production de la périphérie de Niamey ont organisé des centres de collecte qui réceptionnent, stockent et contrôlent le lait. Ce sont aussi des plateformes de services aux éleveurs. Ces centres, qui ont fait leurs preuves, intéressent aujourd'hui les industriels du secteur. L'entreprise SOLANI a signé un partenariat avec un centre de collecte. Elle offre des prix avantageux aux éleveurs et souhaite aller plus loin en proposant une ligne de produits laitiers uniquement à base de lait local. Cela suppose de stabiliser l'approvisionnement en lait, en particulier en saison sèche, période durant laquelle le bétail se nourrit mal et où la production baisse.

Résultats attendus

- *Production* : Les éleveurs produisent davantage de lait cru en saison sèche grâce aux aliments pour bétail mis à disposition contre des engagements de livraisons ;
- *Collecte* : Grâce à une avance de trésorerie, les centres de collectes recrutent de nouveaux collecteurs ;
- *Commercialisation* : SOLANI lance une nouvelle gamme de produits laitiers « 100 % nigériens ».

Principales activités

- SOLANI réalise une étude du marché de Niamey en collaboration avec la faculté de sciences économiques, définit une stratégie marketing et lance une campagne de promotion des produits 100 % lait local ;
- SOLANI s'engage avec les centres de collecte dans un partenariat commercial équilibré (avances de trésorerie et de stocks d'aliments contre des objectifs de quantité, de qualité et de prix) ;
- Les centres de collecte se forment à la gestion de l'avance qu'ils mettent à la disposition des collecteurs ;
- Les centres de collecte identifient les éleveurs prioritaires pour la mise à disposition des stocks d'aliments ;
- Les éleveurs, en particulier les femmes, sont accompagnés dans leur demande de microcrédit pour l'achat d'aliments.

Niger

Nourrir les familles de mineurs par l'agriculture familiale locale

Porteur du projet

Eau Vive, France
www.eau-vive.org

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Makalondi, Niger

Bénéficiaires

Directs : 2 500 familles
Indirects : 7 500 familles

Durée

24 mois

Financement

CFSI/AFD : 25 000 €

Afflux de population en zone aurifère

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

Soutenir l'agriculture familiale de la zone

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

Résultats attendus

- *Filière* : les maraîchères se structurent en 10 groupements autonomes appuyés par les autorités locales ;
- *Environnement* : les villageois créent une pépinière et 150 personnes se forment au reboisement ;
- *Production* : les maraîchères produisent davantage et augmentent leurs revenus ;
- *Marché* : les maraîchères trouvent de nouveaux débouchés en approvisionnant 3 000 personnes sur les sites miniers.

Principales activités

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

Sénégal

Petis paniers de fruits et légumes distribués chaque semaine à Dakar

Porteur du projet

Union des groupements paysans des Niayes (UGPN), Sénégal

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Niayes et Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 100 familles
Indirects : 10 000 familles

Durée

15 mois

Financement

CFSI / AFD :
29 728 €

Concurrence sur les marchés urbains

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

Mieux conditionner, mieux distribuer

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

Résultats attendus

- *Logistique et marketing* : l'UGPN gère le service de collecte des produits auprès d'une centaine d'exploitations familiales, conditionne les fruits et légumes en petites quantités et les distribue vers Dakar ;
- *Circuits courts* : des ménages urbains se mobilisent pour créer des collectifs d'achat hebdomadaire ;
- *Diffusion* : les enseignements de l'expérience sont diffusés auprès des autres organisations de maraîchers des Niayes.

Principales activités

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

Sénégal

À Dakar, les écoliers consomment local

Porteur du projet

Grdr, France
www.grdr.org

Partenaire principal

Cadre régional de concertation des ruraux (CRCR) de Dakar, Sénégal

Autres partenaires

Fondation Nicolas Hulot pour la Nature et l'Homme, France

Localisation du projet

Région de Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 1 000 familles
Indirects : 2 000 familles

Durée

36 mois

Financement

Fondation de France :
49 973 €

Le développement des cantines scolaires...

La politique de développement des cantines scolaires au Sénégal s'est focalisée jusqu'à présent sur les régions rurales enclavées. Pourtant, il existe de nombreux îlots de pauvreté dans la région de Dakar où les enfants ne prennent qu'un à deux repas par jour.

Par ailleurs, ces cantines sont approvisionnées essentiellement en produits importés qui sont inadaptés aux habitudes alimentaires, déstabilisent l'économie locale et créent une dépendance vis-à-vis de l'extérieur.

... à réorienter pour soutenir l'économie locale

Pourtant, l'agriculture familiale de la région de Dakar est dynamique et évolue pour s'adapter à la demande urbaine. Les produits frais (fruits et légumes, lait, poissons, etc.) sont valorisés sur les marchés dakarois. La structure paysanne régionale (CRCR) propose de créer des circuits courts au profit des écoliers issus de familles modestes.

Les résultats de cette initiative serviront à plaider la cause des produits locaux auprès des collectivités et organisations d'aide. La commande publique pourrait alors avoir un effet levier sur le développement de l'agriculture dans la région.

Résultats attendus

- *Economie locale* : création de 3 cantines scolaires, approvisionnement des 3 cantines créées et d'une cantine existante par les circuits courts de productions locales;
- *Sensibilisation* : les écoliers connaissent mieux les agricultures familiales et les enjeux de la préservation des ressources naturelles ;
- *Changement d'échelle* : les élus locaux et les acteurs de l'aide alimentaire s'approprient et étendent l'innovation.

Principales activités

- Identification des cantines, des groupements de producteurs et transformateurs fournisseurs des denrées, contractualisation et établissement des menus ;
- Sensibilisation des élèves par l'organisation de visites scolaires en milieu rural et mise en place de micro-jardins ;
- Promotion de l'initiative et des produits locaux par une caravane itinérante dans la région de Dakar ;
- Contractualisation entre les grands dispositifs d'aide alimentaire (PAM, CSA, etc.), les gestionnaires de cantines et des groupements de producteurs membres du CRCR pour formaliser le dispositif d'approvisionnement et garantir la viabilité du projet.

Sénégal

Rapprocher les dakarois des maraîchers

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Autres partenaires

Fédération Woobin de Keur Moussa

Fédération des agropasteurs de Diender

Localisation du projet

Région de Dakar, Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 50 familles

Indirects : 3 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI/AFD : 34 792 €

Une AMAP en plein essor

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

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

Elargir le marché dakarois et faire connaître l'expérience

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

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

Résultats attendus

- *Distribution* : l'AMAP améliore et fait connaître son système de distribution, les dakarois achètent 6 fois plus de produits (le chiffre d'affaires passe de 125 000 à 800 000 FCFA par semaine) ;
- *Accessibilité* : les maraîchers touchent aussi les consommateurs à revenu modéré en négociant avec des grossistes l'écoulement de 5 tonnes de produits par semaine ;
- *Sensibilisation des jeunes* : 900 enfants dakarois découvrent les bienfaits de l'agriculture familiale biologique ;
- *Changement d'échelle* : l'AMAP met en ligne un documentaire sur son expérience.

Principales activités

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

Sénégal

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

Porteur du projet

Grdr, France
www.grdr.org

Partenaire principal

Association Goundeny (AGB),
Sénégal

Localisation du projet

Haute Vallée du fleuve Sénégal,
Sénégal

Bénéficiaires

Directs : 250 familles
Indirects : 15 000 familles

Durée

17 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Environnement dégradé, agriculture délaissée

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

Redorer l'image des produits locaux

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

Résultats attendus

- *Transformation* : les femmes se forment pour améliorer la compétitivité de leurs produits face aux produits importés, la qualité augmente et les coûts de production diminuent ;
- *Agroforesterie* : les femmes du GIE de Gandé vendent 70 % des galettes de jujubes sur les marchés urbains ;
- *Prospection* : les micro-entreprises rurales identifient deux pôles de vente stratégiques de leurs produits dans les villes environnantes.

Principales activités

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

Togo

Les habitants des quartiers populaires de Lomé consomment local

Porteur du projet

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

Partenaire principal

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

Localisation du projet

Région de Lomé, Togo

Bénéficiaires

Directs : 3 000 familles
Indirects : 500 familles

Durée

16 mois

Financement

CFSI / AFD :
32 223 €

Un lieu unique mais peu fréquenté

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

Améliorer les produits et aller à la rencontre des communautés

L'OADEL a testé de nouveaux emballages de qualité avec les transformateurs et l'Institut togolais de recherche agronomique (ITRA). La BoBaR va maintenant acheter un stock d'emballages en gros et les revendre aux transformateurs en petites quantités. Les transformateurs améliorent aussi les étiquettes avec des informations nutritionnelles et un code barre pour la traçabilité. Parallèlement l'OADEL lutte contre les préjugés sur les produits proposés à la BoBaR en allant à la rencontre des leaders communautaires lors de dégustations. Le but est qu'ils soient des relais permanents au sein des quartiers pour encourager des changements d'habitude alimentaire.

Résultats attendus

- *Démocratisation* : la fréquentation des habitants des quartiers voisins populaires augmente de 50 % à la BoBaR, le chiffre d'affaires total de la BoBaR augmente de 25 % ;
- *Qualité* : les transformateurs adoptent les nouveaux emballages longue conservation pour au moins 30 produits locaux ;
- *Diffusion* : les clients de la BoBaR et d'autres restaurants adoptent les recettes de produits locaux élaborés lors des ateliers cuisine.

Principales activités

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

Togo

Approvisionner Lomé en légumes pour sécuriser les familles rurales

Porteur du projet

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

Partenaire principal

Terre des hommes, Suisse
www.tdh.ch/

Localisation du projet

Région de Vo, Togo

Bénéficiaires

Directs : 200 familles
Indirects : 3 000 familles

Durée

18 mois

Financement

CFSI / AFD :
35 000 €

Familles démunies, enfance en danger

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

Se positionner comme région horticole

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

Résultats attendus

- *Production* : 200 familles cultivent au moins 0,06 hectare chacune de légumes, soit 12 hectare au total, et la productivité à l'hectare augmente de 30 % ;
- *Commercialisation* : pendant chaque période de récolte, les maraîchers vendent 1 tonne de légumes par semaine aux grossistes qui approvisionnent Lomé ;
- *Revenus* : les familles tirent au moins 25 % de revenus de plus des activités de maraîchage.

Principales activités

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