



## Étude de cas #2

### ÉVOLUTION D'UN GROUPE D'ADHÉRENTS AU CEF AYANT COMME PORTE D'ENTRÉE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS MARAÎCHERS: CAS DE DOGONA À BOBO-DIOULASSO

Avant que le dispositif Conseil à l'Exploitation Familiale (CEF) ne s'installe sur le site maraîcher de Dogona, les producteurs étaient confrontés à deux principales difficultés : la maîtrise des itinéraires techniques de production et l'organisation de la commercialisation de la laitue en Côte d'Ivoire. Grâce aux informations apportées sur le CEF lors d'une séance de sensibilisation, huit adhérents sur la trentaine de producteurs que compte le groupement ont donc démarré en 1998. La porte d'entrée du CEF sur ce site fut essentiellement les défis reliés à la commercialisation de leurs produits en Côte d'Ivoire ainsi que leur volonté d'obtenir différents appuis pour la production de l'ensemble des cultures pratiquées sur le site.

Pour assurer l'évolution des producteurs, le conseiller en gestion Boureima Ouédraogo et un producteur, Oumar Konaté, ont travaillé de façon soutenue au début pour d'abord donner l'exemple. Oumar a changé plusieurs de ses pratiques (suivi rigoureux de l'itinéraire technique : application de fumure organique, utilisation raisonnée des engrais minéraux) sur l'ensemble de ses cultures de manière à obtenir une production différente, de meilleure qualité. Il a aussi ouvert personnellement un compte à la Caisse Populaire. Finalement, il a effectué un compte d'exploitation maraîchère complet. Tout cela, ajouté au dévouement du conseiller, a permis de bâtir une forte confiance incitant l'adhésion d'autres producteurs du groupement en plus des huit de départ.

Aujourd'hui, les producteurs du site vendent leurs produits à des clients importants en Côte d'Ivoire, soient à un supermarché libanais et aux militaires des forces Licorne en Côte d'Ivoire. Ils vendent également leurs produits dans la ville de Bobo même. Ayant dû développer une expertise en plusieurs points afin d'arriver à ce résultat, ils sont connus tant à Bobo qu'à l'extérieur pour la qualité de leurs produits. Après maintenant 10 ans de Conseil à l'Exploitation Familiale, les 12 adhérents et leur conseiller nous expliquent un problème de commercialisation qui a été un point tournant pour l'expansion du CEF.

*Une fois nous avons récolté la salade et amené à la gare pour exporter en Côte d'Ivoire. Mais il y avait déraillement de train, donc nous avons dû attendre un long moment sans avoir de place pour mettre nos produits. La chaleur avait provoqué 40% de pertes avant même le début du chargement. Le conseiller, le représentant des adhérents et le président de l'Union était sur place. Ils ont tous constaté la faible qualité de la production. Pendant qu'on ouvrait les boîtes pour faire un premier trie, le groupe remarque à part un ensemble de boîtes intactes. Ceux qui étaient présents se sont questionnés mais on a trouvé qu'en fait, les boîtes appartenaient à un adhérent ayant produit seulement en utilisant la fumure organique, et ce, par manque de moyen. Il n'avait pas l'argent nécessaire pour acheter les engrais. Les gens ont comparé ensemble ces 20 cartons avec les autres. Tous intacts, les cartons ont donc été identifiés avant le chargement.*



*Le conseiller a finalement expliqué l'effet des engrais sur la résistance de la plante. L'engrais minéral, appliqué à forte dose, diminue la résistance de la laitue à la chaleur et les pourritures arrivent facilement, leur a-t-il dit.*

*Quand le train est venu, le chargement a été fait très serré. Certains avaient 40 cartons et ont pu seulement vendre 10 à destination. Combiné aux pertes enregistrées avant embarquement, ce fut une perte énorme pour les producteurs. Par contre, tous les cartons identifiés du producteur ayant utilisé la fumure organique ont été vendus en Côte d'Ivoire. Grâce au Conseil à l'Exploitation Familiale, les producteurs ont constaté la valeur monétaire de cette perte donc le changement de pratique a été plus facile. Depuis, on favorise la fumure organique eu lieu des engrais minéraux.*

Ils nous expliquent également ce qui a par la suite fait le succès du site.

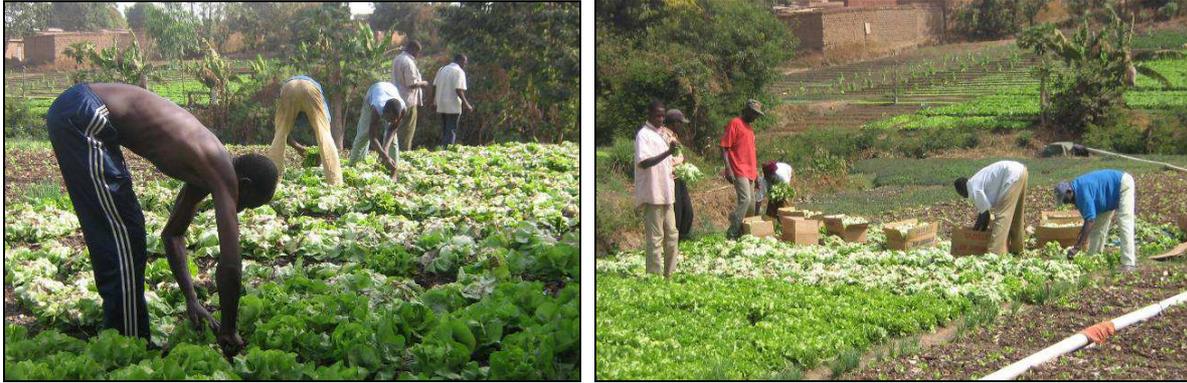
*« Favoriser la commercialisation de tes produits commence d'abord au champ! Sous les conseils du conseiller nos productions sont de meilleures qualités. »*

*« Nous nous sommes organisés. Nous planifions nos cultures sur le site même (voir photos), entre les adhérents, pour ainsi éviter de saturer les marchés locaux et étrangers. En effet, il peut arriver que le train puisse être plein. Maintenant, les produits arrivent en bon état. »*



**Laitue et tomate à différents stades de maturité (un chiffre correspond à un stade)**

*« Nous avons la confiance des commerçants. On a diminué l'utilisation des engrais ce qui permet d'avoir des produits de qualité qui se conservent mieux, ce qui rassure le commerçant. Nous pouvons aussi montré aux commerçants, et nous l'avons déjà fait, combien d'engrais ont été appliqués sur les cultures. »*



**Récolte en groupe et mise en boîte de la laitue pour l'exportation**

*« Avec le Conseil à l'Exploitation Familiale, nous nous sommes rendus compte que le transport par avion, malgré le prix d'achat élevé, n'était pas avantageux. On peut ainsi discuter des chiffres réels avec les producteurs. »*

Le Conseil à l'Exploitation Familiale favorise la concertation. L'attitude du conseiller joue pour beaucoup dans cela. En effet, cela fait déjà plusieurs années qu'il les accompagne et cela plaie aux producteurs. « Notre conseiller vraiment il travaille fort pour nous! ». Selon le conseiller, l'engagement du conseiller dans son travail est souvent peu valorisé et reconnu dans les dispositifs de conseil.

*« Si tu travailles sans la passion et que les producteurs ne voient pas que tu portes un intérêt pour ton travail et leur situation, tu ne pourras rien faire avec eux! Nous avons bâti la confiance par l'action. Il faut prouver ce qu'on dit, faire ce qu'on dit, respecter la confidentialité et aimer son travail. Quand il y a un problème avec un adhérent, je me déplace souvent de façon personnelle. »*

Le conseiller en gestion

La réflexion actuelle chez les adhérents porte sur la rentabilité de l'exportation en Côte d'Ivoire. Si tout se passe bien, les producteurs gagnent. Mais l'exportation reste une stratégie risquée. Certains adhérents connaissent des problèmes de paiement auprès des commerçants Ivoiriens et l'instabilité politique peut encore jouer des tours. Serait-il mieux pour ces producteurs de développer plus de relations avec le marché urbain local?

Finalement, Dogona est un exemple démontrant le lien entre la technique et l'économique. La commercialisation commence au champ en raisonnant ses assolement, ses dates de plantation, de récolte et ses techniques culturales. De plus, le Conseil à l'Exploitation Familiale peut contribuer à développer les capacités de commercialisation d'un site. À Dogona, c'est à la fois les conseils techniques sur la base des observations effectuées, les discussions et réflexions menées grâce à la relation de confiance développée avec le conseiller qui en sont les causes.

25 mars 2009

*Rédigé par : L'équipe technique de l'Unité d'Appui Agro Économique de la Fédération Nationale des Groupement Naam, avec la participation des adhérents et du conseiller en gestion du site de Dogona à Bobo-Dioulasso.*