

EXPÉRIENCES

Le Quotidien
du Forum
de Bamako
N° 3 jeudi
18 janvier 2007

PAYSANNES

A NI SOGOMA!

La fièvre est tombée. Les participants au forum sur la commercialisation des produits agricoles font leurs valises. Quelques jours passés ensemble ont permis à d'anciens amis de se retrouver et à beaucoup d'autres de nouer de nouvelles relations.

A présent, voici venue l'heure du bilan. Nous y consacrons une bonne partie de ce dernier numéro d'Expériences Paysannes, à travers les points de vue et les engagements pris pendant le Forum. Ces engagements traduisent la volonté des délégués d'OP et des organismes d'appui de donner une suite à la rencontre. Ils confirment la pertinence du thème traité et le désir de l'approfondir, notamment en poursuivant la réflexion sur les outils. Leur utilité ne fait pas de doute, mais il subsiste encore des questions à examiner. Existe-t-il un format de document audio ou vidéo adapté aux besoins des producteurs ruraux ? Comment concilier l'approche "spectacle" des réalisateurs professionnels avec une approche pédagogique au rythme lent qui ouvre sur des questionnements, un dialogue ? Quelles astuces techniques développer pour concilier le besoin d'un contenu attrayant, informatif et la nécessité d'aller au fond des choses ? La question des publics doit aussi faire l'objet d'une attention particulière : faut-il déterminer un public prioritaire à qui destiner le produit ? Cela pose aussi la question en amont des objectifs de communication, et en aval celle de la stratégie de diffusion. L'examen de tous ces points devrait faire l'objet de rencontres ultérieures, comme s'y sont engagés les organisateurs.

CÉRÉMONIE DE CLÔTURE DU FORUM

Sur fond de satisfaction et d'engagement



Après trois jours de travaux intenses, le forum régional de Bamako sur la valorisation d'expériences d'organisations paysannes sur l'accès au marché a clos ses travaux dans la soirée du vendredi 18 janvier 2007. La cérémonie, présidée par M. Mamadou Baba Koné, Président de la chambre régionale d'agriculture de Ségou, a été l'occasion pour les participants et organisateurs de prendre des engagements pour la pérennisation des acquis du forum.

Sans la fatigue qui marquait les visages des participants, organisateurs et facilitateurs de ce forum de trois jours, les invités à la cérémonie de clôture du forum se seraient crus à son ouverture. Salle comble, organisateurs et facilitateurs présents. Seul le discours de M. Mamadou Baba Koné annonçait la fin des travaux : « Après

trois jours d'intenses travaux, nous voilà au terme du forum régional de Bamako. Les résultats auxquels vos travaux ont abouti prouvent à suffisance de la qualité et de la richesse des débats et des échanges qui ont marqué cette rencontre », dit-il. Visiblement satisfait des résultats des travaux, le représentant du Président de l'Assemblée perma-

CLÔTURE SUR FOND D'ENGAGEMENT

nente des chambres d'agriculture du Mali a tout au long de son allocation loué les acquis du forum : 8 cas d'expériences valorisés et discutés en travaux de groupe et en plénière entre 76 participants.

Même sentiment de Sylvain Kouao, un producteur ivoirien. « Ce qui m'a marqué, c'est surtout le nombre assez important de participants et leur diversité. Cette diversité nous a apporté un peu plus de connaissances nouvelles sur d'autres régions qu'on ne connaissait pas et dont les expériences ne nous parvenaient pas. Tout le monde s'est engagé à diffuser ces expériences combien éducatives, dans son pays d'origine. »

Assurer une diffusion, un partage au-delà du forum et maintenir le contact entre participants

Au cours des travaux de groupes et des plénières en effet, des expériences de valorisation d'expériences paysannes ont été exposées, discutées et enrichies à travers des fiches d'initiatives, des documentaires vidéo et audio. Les participants ont tous pris l'engagement d'assurer la diffusion et le partage adéquats de ces expériences, afin que les OP et tout producteur puissent se donner les moyens d'améliorer sa production. En outre, ils se sont engagés à maintenir le contact entre eux pour que ce partage d'expériences entamé à Bamako se poursuive.

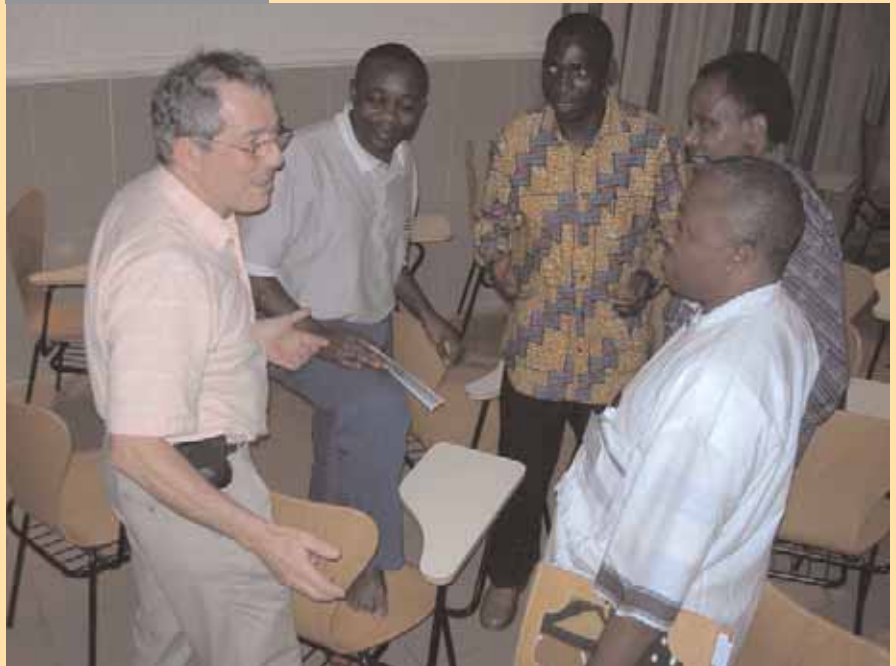


M. Koné, Président de la chambre d'agriculture de Ségou

Douada Diagne chargé info-com de la FONGS, membre fondateur

de Inter-réseaux, et pour l'occasion animateur principal du forum, se dit confiant quant à l'application des engagements. « Les participants ont montré beaucoup d'intérêt pour le forum, je pense que ce même engouement les accompagnera dans la concrétisation des engagements qu'ils ont pris ici. » Tous les orateurs ont renouvelé leurs remerciements et félicitations au CTA, à l'AFDI, AGRITERRA, FARM, Inter-réseaux Développement rural et Amassa-Afrique Verte Mali pour la réussite du forum. ●

Arrêt sur image



C'est connu, les échanges dans les couloirs sont tout aussi importants que ceux qui se déroulent en salle. Contacts personnalisés, négociations « bilatérales », rencontres de d'acteurs locaux ... bref, c'est le moment de parler d'autre chose et de nouer des partenariats. C'est à ces occasions que les échanges d'expériences entre agriculteurs du Nord et du Sud se justifient le plus.

LE LIBRE SERVICE

Faire ses emplettes d'expériences

Le libre service, une démarche innovante de l'atelier a permis aux uns de présenter leurs expériences et à tous de les connaître en faisant le lèche vitrine. Les participants insatiables passent d'une salle à l'autre pour regarder, écouter, échanger.

Dans la grande salle de réunion, chacun dresse son présentoir : documents vidéo, affiches géantes, photos ... les outils sont divers et variés, les expériences aussi : vente de graine de concombre par Afebid, une organisation de femmes du Cameroun, vente de miel par le Réseau Syndical des Organisations Agricoles de Madagascar, commer-

cialisation de l'oignon burkinabé au Ghana par la coopérative SOCAMAD ou de l'oignon de la vallée du fleuve Sénégal par l'Union des jeunes UJAK, ou commercialisation de la tomate camerounaise par l'OP NOWEFOR, commercialisation de café de qualité par la coopérative guinéenne Woko, achat-stockage de maïs par l'OP Binum. ... Les vendeurs, dont cer-

tains attirent le chaland en hélant les gens de passage, sont bien en place. Les « acheteurs » déambulent pour faire leurs emplettes intellectuelles de la journée. Après avoir tourné dans les différents rayons, les acheteurs changent de supermarchés, symbolisés par les trois salles où se déroulaient les travaux de groupe, pour découvrir autre chose. ●



Miel de Madagascar



Marché de la graine de pistaches du Cameroun



Découverte d'une association féminine, Cameroun



Système d'information sur les marchés, MISTOWA

GROUPE 1

Un débat passionné sur le rôle des OP dans le commerce

La vingtaine de membres du groupe 1 ont réfléchi sur le thème « Comparaison des rôles et fonctions des OP dans les expériences de commercialisation présentées ». Les débats très animés, parfois houleux, des participants venant de divers pays, ont permis de discuter de différents rôles que peuvent jouer les OP aux niveaux village, intermédiaire et national pour une bonne commercialisation des produits agricoles.

Une précaution a été prise dans la constitution des groupes de travail : veiller à la représentation de tous les pays. Cette mesure a permis d'enrichir le débat sur « rôle et fonctions des OP dans le commerce ». Un producteur congolais, membre du groupe apprécie la diversité des points de vue exprimés : « Nous étions une vingtaine dans le groupe et presque tous

les pays ont été représentés, en plus des personnes ressources. Ce qui a donné plusieurs sons de cloches au débat. Les personnes ressources ont tout simplement accompagné les membres du groupe, afin que l'orientation du thème soit respectée ». Assise Komlan Fiodendji ressortissant du Bénin et membre du groupe, se félicite, lui aussi, du niveau élevé

des débats : « Je pense que le débat était quand même sérieux, on n'avait plus l'impression que c'était des paysans, tellement le niveau de débat était très élevé, très intellectuel et très engagé. Les paysans ont dit ce qu'ils font, et on sent qu'ils maîtrisent vraiment le sujet. Ce sont des gens qui savent déjà ce qu'ils ont et font et cela a enrichi plus le débat ».

Ce débat très vivant entre OP, techniciens et conseillers a permis de discuter des rôles et fonctions des OP dans le commerce à différentes échelles géographiques (village, département ou province et pays) pour une maîtrise à tous ces niveaux des techniques commerciales d'écoulement des produits agricoles à un prix rémunérateur. ●

GROUPE 2

La gestion de l'offre : quelles activités mises en place par les OP ?

Le groupe en réflexion sur le rôle assigné aux organisations paysannes dans la gestion de l'offre a mis l'accent sur les stratégies de vente développées par les producteurs ruraux. Diverses expériences ont été passées en revue : maîtrise de la commercialisation du riz, à Mogtédou, au Burkina, exploitation de marchés à bétail auto-gérés au Bénin, commercialisation du gingembre par NOWEFOR au Cameroun.

Le groupe 2 relève 3 stratégies importantes pour les OP, pour une gestion de l'offre de leurs produits. La première concerne la gestion de la production. Dans ce cas, l'OP peut utiliser des films, des fiches techniques, des forums de discussion,

des échanges paysans! pour amener les producteurs à être motivés et à adopter des bonnes pratiques de production, correspondant aux besoins du marché: maîtriser la production pour maîtriser une régularité de qualité et de quantité produites, réparties

sur une période de production aussi large que possible.

La deuxième stratégie intervient en cas de récolte, voire de production excédentaire. Il s'agit pour l'OP d'arriver à diversifier les débouchés: à la fois



Etre constamment à l'écoute.

limiter l'offre sur le marché local (sinon les prix s'écroulent), et rechercher des débouchés extérieurs, plus loin, dans les grandes villes du pays, voire d'autres pays, ce qui nécessite d'autres types d'organisations (organisation ou contractualisation du transport, travailler sur des volumes importants homogènes...). C'est la stratégie développée par Nowefor pour son gingembre au Cameroun.

Vendre, transformer, acheter

Enfin, une stratégie est aussi de stocker et déstocker régulièrement le produit, de façon à lisser les prix et volumes de la récolte à la soudure: pour que les producteurs, transformateurs/trices et acheteurs soient assurés de pouvoir vendre, transformer, acheter du riz de façon régulière à un prix relativement stable: c'est la stratégie de la coopérative de Mogtédo au Burkina Faso, qui de plus travaille avec les différents acteurs pour la négociation d'un prix qui tienne compte des cours de riz importé mais aussi des coûts de production.

Tels sont les résultats de la réflexion du groupe de travail sur la gestion de l'offre par les OP. Au milieu du



groupe en réflexion, Alain Sy Traoré se distingue. Il sera désigné par ses pairs pour la présentation en plénière. Pour ce conseiller malien, l'OP doit faire preuve de beaucoup de créativité dans la commercialisation : « il y a les foires commerciales que l'OP peut organiser, ou les foires auxquelles il peut participer. L'OP peut participer à des bourses ou à des mini bourses ou les organiser. Elle peut aussi donner

et recevoir une formation sur le marketing et la fixation des prix », affirme-t-il.

Pour la recherche et la collecte de l'information, le groupe s'est penché sur plusieurs outils innovants. Il s'agit des systèmes d'information sur les marchés, les sites web. Il a préconisé également d'intensifier la création des sites, d'utiliser les radios rurales, les journaux et la télévision, des outils utiles pour la commercialisation des produits agricoles.

Sur la conduite du débat au sein du groupe, un producteur camerounais, membre du groupe se prononce : « Tout le monde a participé au débat avec conviction. Étant tous des producteurs, on savait de quoi on parlait parce-que c'est nous-mêmes qui produisons et qui mettons sur le marché. Avec les exemples concrets que donnent les producteurs, conseillers et techniciens qui participent, nous sommes sûrs d'être sur la bonne voie. » En effet, à la présentation en plénière de ce travail de groupe, les participants n'ont émis aucune réserve. ●

EXPÉRIENCES PAYSANNES

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Inter-réseaux Développement rural
RESPONSABLE DE LA REDACTION
Souleymane Ouattara
REDACTEURS
Valérie Koutou, S. Ouattara.
PHOTOS
S. Ouattara, V. Koutou
COLLABORATION : Sarah Bel, Patrick
Delmas, Anne Lothoré
FINANCEMENT
CTA



Le CTA est financé par
l'Union Européenne

LA PAROLE À ...

L'espace d'un forum est insuffisant pour épuiser le débat sur la valorisation d'expériences paysannes et l'accès au marché des produits agricoles. Mais, au terme de trois jours de travaux, participants et organisateurs dressent déjà un bilan positif.

Vincent Fautrel, CTA, Pays-Bas



Ces trois jours de débat ont été extrêmement intéressants, sur-

tout sur le contenu des expériences de capitalisation. Cela a permis aux participants d'apprendre beaucoup. De ce que j'ai entendu dans les couloirs, je sens que les participants étaient très sensibles au partage d'expériences; ils ont vraiment besoin de savoir ce que leurs homologues font dans d'autres pays. Là-dessus, je crois qu'on a vraiment atteint l'objectif. Je crois qu'il faut qu'on poursuive durant les mois qui viennent, surtout sur la deuxième partie du forum qui concerne les outils, par ce que je crois qu'à ce niveau, on n'a pas atteint les objectifs à 100%, de part le format de la réunion qui est assez large. Les participants sont nombreux et il est difficile d'arriver à quelque chose de finalisé sur les outils d'information et de communication. On a pu identifier un certain nombre de gens qui sont sensibles à ces questions et il va falloir qu'on reprenne l'exercice avec un groupe plus restreint et qu'on aille plus en profondeur sur cette ques-

tion d'outils. Par contre sur le premier objectif, je crois qu'on l'a atteint à 100%. On peut se féliciter.

Thierno Mamadou Bah, INADER, Guinée



Le forum a été très intéressant. C'était un lieu où on échange des idées

et cela est très enrichissant. La thématique était très captivante également. Mais ce qui m'a plus intéressé, c'est surtout l'étude sur les outils d'information et de communication. En gros, je pense que les débats étaient riches et nous repartons avec beaucoup d'idées nouvelles que nous allons partager avec ceux qui n'ont pas pu faire le déplacement.

Fabienne Ngbwa, AFEBID, Cameroun

On a assisté à des débats très riches. Des partages d'expériences qui nous édifient et qui nous permettent de



pouvoir jeter un regard sur notre propre expérience. Nous pouvons à partir de ce forum repartir adapter ce que nous avons vu et entendu ici dans notre région. En ce sens, le forum pour moi a été une réussite.

Jean Pierre Bahziré Demba, conseil des apiculteurs, RD Congo

Nous avons été très contents de toutes les expériences exposées ici. Nous sommes détermi-



nés à aller restituer fidèlement les acquis du forum de Bamako dans notre pays. Le débat était très houleux et je dois dire que je n'avais pas encore rencontré d'autres OP pour discuter dans un cadre pareil. Les organisateurs sont à féliciter, parce que les participants ont été bien traités depuis l'aéroport jusqu'à l'hôtel.

Patrick Delmas, AFDI, Burkina Faso

Par rapport à l'objectif de faire connaître les expériences, ce fut un succès. Je



suis content parce que les expériences qui ont été présentées et qui sont des expériences de commercialisation et de mise à marché riches à plus d'un titre ont intéressé l'ensemble des participants. Le deuxième point tout aussi important que je retiens, c'est qu'il faut qu'on mette en place de nouveaux outils, parce que les rapports, les présentations écrites ne suffisent pas. On voit bien que les bandes sonores, mais surtout les vidéos sont très utiles pour une bonne animation et présentation de ces expériences, parce qu'ils facilitent la réflexion et l'analyse. Les outils qui ont été présentés ne sont pas finalisés. L'atelier a permis de se rendre compte et aussi de voir comment les améliorer. Mais ce sont des outils qui restent importants et intéressants pour beaucoup de participants. Au terme de ce forum, je constate que la majorité des expériences présentées sont des expériences mises en place par des OP sur des produits secondaires, parce que ce sont des produits qui n'assurent pas l'alimentation de tous les jours. Par exemple, dans le cas du riz à Mogtédo, le riz est produit par un nombre restreint de producteurs qui sont sur le même périmètre et qui se connaissent ; il en est de même pour le gingembre au Cameroun et la pomme de terre dans les bas-fonds du Fouta Djallon en Guinée. Dans ces cas, c'est plus facile d'arriver à mettre en place un conseil et une discipline sur les itinéraires techniques, des opérations de commercialisation, d'arriver à négocier les prix et à gérer l'offre et donc à mieux valoriser les productions. Par contre, on a peu de cas

qui traitent des produits principaux, il va donc falloir que nous continuions à travailler là-dessus, parce

Geke Appeldoorn, Agriterra, Pays Bas

Nous allons renforcer nos relations avec les autres structures présentes.



Le partenariat avec CTA peut prendre forme à partir d'une vue d'ensemble de toutes les activités que CTA mène sur le terrain et aussi par un appui à la diffusion des différentes publications de CTA par Agriterra. Avec

que ce ne sont pas les mêmes mécanismes et donc la question reste entière à aborder.

Fidafrique, il faudra trouver un système d'échanges pour que les résultats d'Agriterra puissent également être présentés sur leur site web. Les contacts avec Inter-réseaux doivent être entretenus : nous pourrions éventuellement faire publier des articles par ce canal, mais surtout informer nos OP sur la riche source d'informations qu'Inter-réseaux présente.

Agriterra fera un effort pour suivre la mise en œuvre des engagements des OP de la RDC et du Rwanda

Anne Lothoré, Inter-réseaux Développement rural, France

Je suis d'accord avec ce que mes collègues viennent de dire : ce forum est un succès quant au partage des contenus des expériences.



J'insisterais plus sur les outils qui avaient été préparés avant le forum - c'est-à-dire les fiches d'expériences, combinées avec des bandes son et/ou vidéo. Ces supports ont été très efficaces pour accrocher l'attention des participants, faire émerger des questions, discussions et réflexions constructives. Il faut saluer la forte mobilisation des OP et organismes impliqués dans l'élaboration de ces supports avant le forum: multiples analyses, discussions, écriture et ré-écriture de fiches, scénari, suite

aux compléments d'information recherchés sur le terrain, pour finalement avoir un support qui soit un véritable outil de communication sur les expériences et un outil d'animation de discussion avec des partenaires, collègues. Tout ceci a représenté un lourd travail pour les équipes sur le terrain. Au vu du succès du forum, leurs efforts n'ont pas été vains! Bien sûr on ne va pas s'arrêter là. Inter-réseaux va poursuivre cette démarche et l'amélioration/finalisation de certains de supports avec ses partenaires.

Pour finir, un mot sur le séquençage "multi-forme " du forum, avec de séances en plénière certes mais aussi beaucoup de sous-groupes, des séances en libre service... Les participants sont très preneurs de formules où ils peuvent intervenir beaucoup. Cela nous pousse à être encore plus "inventifs". A suivre donc ! ●

Engagements : produire, diffuser des produits et outils d'information et de communication

Que faire de retour chez soi? Les participants au forum s'engagent non seulement à restituer les résultats de la rencontre au sein de leurs propres OP et d'autres organisations, mais ils veulent aussi s'inspirer des expériences présentées à l'atelier pour développer de nouvelles initiatives : monter un site web, capitaliser et diffuser leurs expériences ... Tour d'Afrique des engagements!

BÉNIN

- 1 - améliorer la cassette audio ;
- 2 - production d'un documentaire vidéo sur ce que l'Udoper fait sur les marchés autogérés ;
- 3 - Mono Kouffo : travail en cours sur la commercialisation du riz et il faut positionner l'OP sur ce créneau ;
- 4 - Grand Popo : mise en marché pour le maraîchage.

BURKINA

- 1 - restitution interne des résultats dans chaque OP, suivie de valorisation ;
- 2 - organisation d'un mini-forum sur les résultats de l'atelier ;
- 3 - produire une vidéo Mogtédo 2 sur les cultures maraîchères

CAMEROUN

- 1 - maintenir le contact entre nous et les autres participants ;
- 2 - restituer auprès des OP camerounaises, les nôtres et les autres ;
- 3 - production d'un guide pédagogique sur la commercialisation ;
- 4 - développement d'autres supports ;
- 5 - initier un travail pour s'organiser entre commerçants, producteurs.

CÔTE D'IVOIRE

- 1 - restitution de la vidéo de Nowefor, à travers 8 ateliers régionaux de février en mai ;
- 2 - radio : IPPM : à travers 15 radios sous contrat avec l'Anopaci ;
- 3 - souhait de voyage au Cameroun pour rencontrer les productrices.

GUINÉE

- 1 - adaptation de technique de pépinière collective de tomate dans un groupement en 2007 ;
- 2 - adaptation de la vidéo de Mogtédo dans une coopérative de café ;
- 3 - exploitation de la vidéo de Nowefor à N'zérékoré.

MADAGASCAR

- 1 - Réunion sur la mise en place d'un système d'information rurale et sur la base des expériences Anopaci et Mitsowa
- 2 - traductions pour transmission radio en malagasy

MALI

- 1 - restitution pour voir comment valoriser les outils ;
- 2 - valorisation des outils.

NIGER

- 1 - restitution au niveau national ;
- 2 - voyage d'étude à la fédération de production de riz avec Jéka feéré pour découvrir les réalités des décortiqueuses ;
- 3 - pour les producteurs de souchet, organiser des ateliers débats pour continuer la réflexion interne

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

- 1 - restitution auprès d'OP ;
- 2 - développer une stratégie de concertation entre producteurs agricoles et commerçants ;
- 3 - système information des marchés ;
- 4 - utilisation des outils radio et vidéo auprès des OP.

RWANDA

- 1 - restitution des expériences ;
- 3 - contacts permanents entre participants et suivi.

SÉNÉGAL

- 1 - restitution institutions ;
- 2 - restitution valorisation lors de la Fiara ;
- 3 - chantiers école base vidéo participative pour échanger avec d'autres OP sur la commercialisation de l'oignon et du bétail

FIDAFRIQUE

- 1 - diffusion des résultats ;
- 2 - valorisation de la valorisation par Inter-réseaux.

CTA

- 1 - production de nouvelles fiches ;
- 2 - accompagnement OP : Udoper pour outil vidéo et audio ;
- 3 - mise en place une plate forme électronique pour échanger.

AGRITERRA

- 1 - renforcement institutionnel ;
- 2 - assurer le suivi ;
- 3 - promouvoir dans les OP l'élaboration et l'utilisation d'outils d'information.

AFDI

- 1 - s'impliquer dans le suivi

INTER RÉSEAUX

- 1 - fiches, guides et travailler à améliorer les outils
- 2 - animation pour échanger

AFRIQUE VERTE

- 1 - désir de créer une plate forme pour la valorisation des expériences entre ONG locales au Mali. ●