

TRANSCRIPT DE LA VIDÉO SUR LA COMMERCIALISATION LOCALE DE RIZ À MOGTÉDO au Burkina Faso

Titre "Maîtrise de la commercialisation locale de riz"

INTRODUCTION

Commerçante extérieure

Nous venons acheter du riz ici, ça fait 10 ans que nous faisons ce travail, nous venons ici tous les trois jours. Les machines et la coopérative nous aident beaucoup.

Producteur de la coopérative

Pour nous producteurs, ce marché rapporte gros.

Égreneur

Comme le riz ne sort plus, nos machines aussi ne chôment pas.

DÉVELOPPÉ

Voix off

Les burkinabé sont de gros mangeurs de riz, mais ils en produisent très peu seulement 100 000 tonnes par an pour des besoins qui se montent quant à eux à 300 000 tonnes. Il faut donc importer, massivement, de quoi réjouir le marché asiatique à l'appétit insatiable et à l'agressivité commerciale sans limite. Pour le Burkina Faso cela se traduit par une hémorragie financière de 70 milliards de FCFA par an.

Premiers à faire les frais de cette rude concurrence, les producteurs locaux de riz. Leur riz se vend mal et à perte et cela ne date pas d'aujourd'hui. A Mogtédou, une plaine rizicole de 110 ha située dans le centre du Burkina, les coopérateurs se rappellent.

Producteur

Par le passé, on livrait tout notre riz au Gouvernement qui se chargeait de le vendre. Mais très souvent, on venait nous parler de méventes, les producteurs étaient totalement découragés et cela faisait vraiment pitié.

Voix off

Les tentatives de vendre localement ne sont pas davantage couronnées de succès. Salimata Sinaré, 30 ans dans le riz et des souvenirs amers.

Femme du village étuveuse-vendeuse

Quand on arrivait au marché, il n'y avait aucune organisation, on transportait le riz sur la tête pour aller l'étuver, on pilait et ensuite on venait le vendre ; ça ne dépassait souvent 8 assiettées.

Voix off

Production régentée par l'État, faible quantité produite et mise en vente, concurrence du riz importé, paysans endettés, commerçantes ruinées, le tableau n'avait rien d'idyllique dans cette région aride où le riz constitué un vrai miracle et la principale sinon l'unique source de

revenus des agriculteurs. Il fallait donc agir et vite, les producteurs décident donc de ne plus vendre leur riz à la SONACOR, la société étatique de commercialisation de riz.

David Zangré ex-président de la coopérative, 40 ans dans le bas-fonds, et l'adversité intacte.

Ex-Président de la coopérative

La création de ce marché est venue du fait que depuis qu'on est devenu autonome, il nous fallait prendre certaines décisions pour nous gérer nous-mêmes. Ainsi on a fixé nos règles de commercialisation.

Voix off

Les coopérateurs veulent aussi et surtout briser la mainmise des commerçantes venues d'ailleurs imposer leur prix. Ils vont convaincre les femmes de Mogtédó, leurs propres épouses, de commercialiser directement le riz.

Moumouni Ouédraogo préside actuellement aux destinées de la coopérative, il raconte :

Président de la coopérative

On a dit à nos femmes: "Regardez celles qui viennent acheter le riz avec vous: quand elles viennent avec un seul pague, en un mois, elles reviennent avec 3 pagnes ; en deux-trois mois, elles reviennent en Bazin, et vous vous êtes là vous n'évoluez pas. Suivez nos conseils et vous allez voir ce que vous allez gagner !».

Voix off

L'idée des marchés sécurisés où les paysans font la loi se concrétise dès 1999. En véritable stratégie, le secrétaire de la coopérative en explique le dispositif offensif et défensif.

Secrétaire de la coopérative

Là ce sont les cultivateurs de Mogtédó: quand ils finissent de cultiver, ils amènent leur production à la coopérative.

Après la coopérative, il y a des gens pour mesurer le riz.

Puis le riz est confié aux femmes pour triage.

Ensuite on amène le riz pour égrenage.

Après cette étape d'égrenage, les femmes amènent le riz sur la place du marché pour commercialisation.

Voix off

Chaque producteur est responsable de la vente de son riz.

Les mesureurs mesurent.

Les femmes du village achètent le riz entier.

Les égreneurs égrènent.

Les femmes vendent aux revendeuses.

Le comité de surveillance surveille.

La régulation du marché incombe à la coopérative : elle achète le paddy des paysans tentés de le brader dès les premières récoltes pour payer leurs dettes ou faire face à leurs multiples obligations. Revendu plus tard quand les prix montent, le riz génère des bénéfices qui sont alors réinvestis dans l'aménagement des bas-fonds.

Aujourd'hui, cinq ans après son lancement, le système a fait la preuve de son efficacité, non seulement la coopérative de Mogtédó arrive à écouler son riz, mais elle le vend plus cher que partout ailleurs dans le pays, soit entre 125 et 175 FCFA le kg de riz paddy. Chose plutôt rare en matière commerciale, tout le monde se dit gagnant dans l'opération.

Femme du village étuveuse-vendeuse

Maintenant, nous avons des charrettes pour travailler. On ne pouvait pas traiter plus de 6 assiettées de riz mais aujourd'hui nous pouvons acheter 5 à 6 sacs, tout ça grâce aux machines et à la coopérative qui nous a beaucoup aidées. Souvent, on était obligé d'aller ailleurs pour acheter le riz, mais grâce au marché, on n'a plus besoin d'aller ailleurs.

Voix off

Pour les égreneurs, comme Bouraïma Ilboudo, un opérateur économique local, c'est tout bénéfique. Certains égreneurs ont déjà doublé, voire quadruplé leur parc d'égreneuses.

Égreneur

Nous avons commencé avec une seule machine, mais aujourd'hui, nous en avons quatre, grâce à la coopérative. Comme le riz ne sort plus, donc nos machines aussi ne chôment pas.

Voix off

Le marché autogéré et sécurisé semble aussi faire l'affaire de Bonkougou Asseta, la commerçante venue de Puitinga, une ville toute proche: elle ne tarit d'éloge sur le système et surtout la qualité du riz qui gonfle dans la marmite - un critère qui a son importance pour tout chef de famille nombreuse.

Commerçante extérieure

On connaît parfaitement le prix du riz avant de venir. On ne se fatigue pas pour en trouver comme dans les autres marchés. Il y en a beaucoup, et puis, c'est un riz qui est bon. La coopérative nous aide beaucoup. Si le riz manque, elle ouvre les magasins pour que les femmes décortiquent le riz ; comme ça, nous pouvons acheter.

Voix off

Le président Moumouni Ouédraogo est l'exemple vivant de la réussite. Il y a vingt ans, il ne possédait qu'une maisonnette en banco de 12 tôles et un vélo. Aujourd'hui toute sa concession est en ciment; ses enfants sont inscrits à l'école ; il a ouvert aussi un atelier de soudure.

Président de la coopérative

Avant, on peinait à vendre, maintenant on vend quand on veut et on empoche immédiatement son argent. On cultive pour s'enrichir, tu récupères toi-même ton argent et tu résous tes problèmes.

Voix off

Mais toute organisation paysanne qui veut créer un marché sécurisé doit savoir qu'il ne s'agit pas d'une mince affaire. Il faut s'armer de courage, faire face aux insultes, à l'impatience de vendre à n'importe quel prix, à la nouveauté du système.

Ex-Président de la coopérative

C'était difficile, il y a eu même des bagarres, mais nous n'avons forcé personne ; après ils se sont rendus compte que la coopérative avait une bonne vision.

Voix off

Moumouni Ouédraogo raconte l'histoire d'un producteur impatient qui voulait brader son riz. Contraint, il a dû appliquer le prix fixé par la coopérative, il a gagné 5 000 Francs de plus.

Président de la coopérative

Nous l'avons suivi au cabaret, nous lui avons même offert à boire. Ensuite, nous lui avons dit que nous sommes venus récupérer le surplus sur son bénéfice. Il a demandé quel argent, les 5 000 supplémentaires de la vente à 350. Il a demandé pardon en disant qu' il ne savait pas que ce système avait été mis en place pour l'arranger. C'est petit à petit qu'on a pu convaincre les gens pour qu'ils comprennent.

Voix off

Si la sensibilisation échoue, les récalcitrants encourent des sanctions : le riz est saisi pour tentative de boycott du marché, et le fautif doit payer une amende avant de récupérer sa marchandise. Même les plaintes portées à la police sont jugées irrecevables par cette dernière qui reconnaît ainsi la validité du système.

Secrétaire de la coopérative

Quant tu vois ce marché, tu sais qu'il est très bien organisé. Ceux qui amènent le riz d'ailleurs ne peuvent le vendre que lorsque le notre est fini.

Voix off

Mais si le système fonctionne si bien c'est aussi parce que les responsables font preuve d'une grande patience, de transparence et de rigueur.

Président de la coopérative

Pour que le travail marche, il faut de l'honnêteté et de la transparence. Quand vous promettez aux gens de les aider, il faut vraiment le faire. Quand ils voient que ça marche, ils ne vous contredisent pas. Si les gens croient en vous aussi le travail avance.

Voix off

Les coopérateurs de Mogtédou nous enseignent que la détermination, l'entente, le respect des règles communes la démocratie interne et la transparence peuvent opérer des miracles. Désormais confiants en eux-mêmes ils rêvent d'aller plus loin.

Président de la coopérative

Il nous faut des terrasses pour sécher notre riz pour qu'après décorticage il ait la qualité du riz qui vient de Chine ou d'ailleurs. Quand tu achètes et que tu arrives chez toi, tu le verses directement dans ta marmite et tu le fais cuire. C'est parce qu'on n'a pas encore pu résoudre ce problème qu'il y a la concurrence. Avec l'aide de Dieu on va le faire.

Voix off

Une prière qui a toutes les chances d'être exaucée, quand on connaît l'audace et la détermination des coopérateurs de Mogtédou.