

Produire des semences locales améliorées : l'exemple de Nafaso

L'entreprise burkinabè Nafaso, qui produit et commercialise des semences, est en pleine expansion régionale. Son fondateur et Directeur Général, M. Abdoulaye Sawadogo revient sur l'histoire de son entreprise, son organisation et les modalités de partenariat et d'accompagnement des petits producteurs de son réseau.

Grain de sel (GDS): Pourriez-vous présenter la trajectoire de votre entreprise ?

Abdoulaye Sawadogo (AS): Dans les années quatre-vingt, je travaillais pour une société africaine de pneumatiques, la période économique était très difficile et j'ai dû me reconverter. Sans bagage d'études secondaires, je cherchais une activité qui ait du sens et qui me permette d'être mon propre patron. Je me suis d'abord lancé dans la production de bananes, de pastèques, cela est devenu vite rentable mais j'ai rencontré beaucoup de difficultés. C'est en 2008 que j'ai créé la société Neema Agricole du Faso (Nafaso), spécialisée dans la production, la commercialisation et la diffusion de semences améliorées dans la sous-région. Aujourd'hui, nous diversifions nos activités avec la production et la commercialisation de riz.

Je suis très fier du chemin parcouru: notre production tourne autour de 6500 tonnes/an pour 80 emplois permanents, 300 emplois temporaires et un chiffre d'affaires allant de 2 à plus de 3 milliards de FCFA selon les années. Nous travaillons avec un réseau de fournisseurs individuels et de coopératives assez vaste, que nous appuyons sur divers volets pour leur permettre d'exercer leur métier dans de meilleures conditions. Avoir été soi-même producteur permet d'avoir une bonne compréhension de la réalité que vivent les producteurs, et de leurs difficultés. Nafaso est aussi partenaire de plusieurs organisations: l'Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles du Burkina Faso (INERA), le Conseil Ouest et Centre Africain pour la Recherche et le Développement Agricoles (CORAF/WECARD), l'Alliance pour la Révolution Verte en Afrique (AGRA) et West Africa Food Markets avec qui nous travaillons

à des programmes d'amélioration variétale et d'augmentation de la production et de la commercialisation des semences améliorées. Nous sommes donc reconnus dans le secteur.

GDS: Votre système de production de semences repose sur un réseau de producteurs semenciers: comment cela fonctionne-t-il et quelles sont les modalités d'appui ?

AS: Nous produisons et commercialisons majoritairement des variétés améliorées de riz et de maïs, mais aussi de niébé, d'arachide, de sésame, de soja, de sorgho et de mil. Ce sont des cultures qui font partie du régime alimentaire burkinabè et plus largement d'Afrique de l'Ouest et du Centre, où nous sommes aussi implantés aujourd'hui. Notre schéma est le suivant: nous nous appuyons sur un réseau de producteurs, individuels ou organisés en coopératives (75 aujourd'hui), répartis majoritairement au Burkina Faso (dans 11 des 13 régions), mais aussi en Côte d'Ivoire, au Ghana ou au Togo. Les contrats de production précisent la variété et le prix des semences de base fournies. Pour les engrais et les pesticides, nos conseillers les orientent directement vers des fournisseurs avec qui les prix ont été négociés. En 2021, avec le lancement de notre première campagne de production de riz paddy, le nombre de producteurs a augmenté. Actuellement ils sont environ 3600.

Nous appuyons les producteurs de notre réseau pour renforcer leurs capacités et leur offrir des services comme par exemple des formations techniques de production avec le détachement sur le terrain d'agents d'encadrement en partenariat avec la Direction régionale de l'agriculture. Les producteurs sont orientés vers des spéculations pour lesquelles il y a un marché et une demande. Nous contractualisons pour leur racheter directement la production. Enfin, nous faisons aussi de l'intermédiation avec des



Nafaso s'appuie sur un large réseau de producteurs semenciers au Burkina Faso et dans la région. Ici, un producteur niébé dans son champ.

VISER L'AUTOSUFFISANCE ET LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE COMMENCE PEUT-ÊTRE PAR-LÀ : LES SEMENCES.

institutions financières en proposant aux producteurs de les accompagner dans leurs démarches. Aujourd'hui, les institutions financières ont besoin de garanties, d'entreprises solvables et crédibles, respectant leurs engagements. Nous nous portons donc caution lorsque les producteurs sollicitent des prêts, comme chez Coris Bank International ou le Réseau des Caisses populaires du Burkina, avec qui nous avons un partenariat. C'est en créant ce genre de synergies que ça fonctionne. Si les crédits sont ouverts à l'ensemble de nos producteurs membres, on observe cependant que ce sont les plus fragiles qui les sollicitent effectivement. Cette année par exemple, le montant total de la caution apportée par Nafaso était de 100 000 FCFA.

GDS: Comment s'articule votre système de distribution et de commercialisation? Quelles sont vos cibles?

AS: Être issu de la classe des petits producteurs nous a permis de bien cerner les problématiques: pour se fournir, les producteurs doivent quitter la brousse et parcourir parfois des centaines de kilomètres pour aller en ville et trouver leurs intrants ce qui représente des coûts en temps, en transport et en carburant importants. Notre volonté est donc de rapprocher les semences de leurs utilisateurs, avec des prix alignés, mais qui deviennent attractifs s'il n'y a plus besoin de se déplacer. Nous avons donc mis en place plus d'une cinquantaine de points de vente dans des boutiques généralistes villageoises à travers le Burkina Faso. Il faut développer le maillage territorial pour répondre à ces enjeux d'accès.

GDS: Comment voyez-vous l'évolution des organisations de producteurs (OP) semencières, est-il possible et souhaitable que ces OP évoluent en véritables coopératives semencières?

AS: Dans le cadre de la loi OHADA (p. 28-29), les OP sont obligées d'évoluer vers la forme coopérative. Mais la plupart se focalisent seulement sur les marchés étatiques ou les ONG. Or, il n'y a pas d'avenir là-dedans: le

jour où les ONG ou l'État n'auront plus les moyens de payer pour leurs semences, elles vont traverser des difficultés énormes donc c'est à chacun de voir comment il peut se positionner pour l'avenir. Ce qui serait porteur c'est que ces coopératives se regroupent, se constituent comme de vraies entreprises pour avoir plus de poids et s'épanouir.

GDS: Quelles sont vos relations avec les grandes multinationales semencières et d'intrants, les voyez-vous comme des partenaires ou des concurrents qui menacent votre développement?

AS: Nous n'avons pas de relations à proprement parler avec eux. Mais nous sommes attentifs à l'évolution du monde semencier: ces multinationales ont réussi à développer des variétés quasiment dix fois plus productives que ce que l'on peut faire aujourd'hui. Il faut rester modeste, nous sommes une petite entreprise comparément, mais on ne travaille pas sur les mêmes segments. Nos cibles sont les petits producteurs quand eux s'adressent aux grandes exploitations agro-industrielles, avec des prix à l'achat bien supérieur à nous. Nous avons néanmoins quelques projets communs avec l'AGRA, notamment pour la mise en place de parcelles de démonstration, l'investissement dans des kits de démonstration destinés aux producteurs ou encore dans des formations sur les itinéraires techniques. Aujourd'hui, le marché ouest-africain est encore dominé par les semences traditionnelles et nous souhaitons proposer des semences vraiment adaptées aux conditions agroécologiques locales et qui soient performantes en termes de rendement. Les producteurs doivent avoir le choix de la qualité. Les évolutions démographiques et la demande alimentaire invitent vraiment à développer une offre de semences africaines performantes et accessibles. Viser l'autosuffisance et la souveraineté alimentaire commence peut-être par-là: les semences. Nous souhaitons donc étendre nos activités et notre présence au sein de la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest, et encourager la jeunesse à s'investir dans l'agriculture car c'est la condition pour que l'Afrique puisse se nourrir.

GDS: Quel bilan faites-vous de votre 1^{re} campagne de production de riz paddy?

AS: Cette première campagne de production de riz a été globalement une réussite. L'objectif est de produire du riz de qualité à partir de variétés aux rendements élevés, qui soient nutritives et appréciées par les consommateurs afin que ce soit vraiment rémunérateur pour les producteurs. Nous avons procédé simplement en les rémunérant directement à la livraison du paddy, après la pesée et le contrôle qualité. Cette année, nous allons pouvoir élargir le réseau grâce au système de bouche-à-oreille qui s'est fait entre les producteurs eux-mêmes. Ils nous accordent une réelle crédibilité et nous font confiance, ce qui nous encourage beaucoup. Il y a eu quelques difficultés aussi, mais c'est normal. Nous avons un budget prévisionnel alloué de 500 millions de FCFA, que nous n'avons pas mobilisé en totalité, faute de quantité suffisante livrée: certains producteurs manquaient d'information et ont semé d'autres variétés que les trois que nous avons sélectionnées. ■

Abdoulaye Sawadogo



Jeune Afrique

Fondateur et Directeur Général de Nafaso

Propos recueillis par
Marie-Joséphine Ouedraogo,
Chargée de communication
et Alexandra Quet,
Coordinatrice de la revue Grain de sel

EN SAVOIR PLUS :

Retrouvez la capitalisation réalisée par Inter-réseaux avec l'appui du Fida sur le partenariat entre Nafaso et la coopérative de producteurs de riz Barakadi, à l'ouest du Burkina : <https://bit.ly/3DBsiZc>