

Renforcer le lien entre les unités de production de farines infantiles et les organisations paysannes productrices de matière première

Dans le cadre du [programme ASANAO](#), le Gret organise une série de webinaires sur le renforcement des liens entre agriculture et nutrition en Afrique de l'Ouest.

Compte-rendu d'Inter-réseaux du 3ème webinaire.

Le développement des **farines infantiles fortifiées produites localement** répond au besoin d'accessibilités physique et financière des ménages défavorisés à des aliments de complément. Cette solution est explorée par le Gret depuis plus de 20 ans. Les unités de farines infantiles en Afrique de l'Ouest sont des entreprises de différentes tailles (de moins de 7 tonnes par an, à plus de 36 tonnes par an), des réseaux d'unités de production (tels que le [réseau MISOLA](#)), ou des groupements isolés, éparpillés en zones urbaines et rurales. Elles ont un fort potentiel, en raison des **opportunités de marché** : les réseaux classiques de distribution, mais aussi les réseaux institutionnels (commandes de gros volumes par les OI/ONG pour ravitailler les actions de filets sociaux).

Pour produire localement ces farines, les unités de production (UP) **s'approvisionnent principalement auprès de commerçants** classiques dont les produits ne sont généralement pas tracés et qui sont parfois importés. Les producteurs de céréales et légumineuses sont isolés de la chaîne de production par manque de lien avec les unités de production de farines infantiles locales.

Le développement des **liens entre UP et organisations de producteurs (OP)** permettrait de répondre à un certain nombre d'enjeux que sont : la traçabilité et la qualité ; la fluctuation des prix ; la sécurisation de l'approvisionnement par la contractualisation ; le développement de l'économie locale solidaire (approvisionnement en circuit court local et développement de la production locale). Mais ces partenariats se heurtent à **plusieurs obstacles**, au niveau des OP (faible organisation des producteurs ; problème de respect des contrats ; prix plus élevés ; produits de faible qualité) et des UP (cahier des charges non établi ; difficultés financières qui limitent les capacités de stockage).

Après une présentation par le Gret du contexte global des filières de farines infantiles en Afrique de l'Ouest et des principaux enjeux de la mise en relation des OP avec des entreprises de transformation, une table ronde réunit **Abdoulaye Sangho (coordinateur régional de Misola)**, **Djibo Bagna (Président de la plateforme paysanne Niger)** et **Ali Abdoulasalami (Program policy officer, Pam Sénégal)** pour échanger sur les opportunités du marché des farines infantiles pour les OP ; des enjeux de qualité, traçabilité et de prix rencontrés par les UP ; des leviers et obstacles à la contractualisation entre OP et UP ; des stratégies de pérennisation du marché, au-delà de l'appui des projets.

Quelques éléments clés qui ressortent des échanges :

Capacités financières des UP

Le producteur qui vend son produit veut de l'argent liquide rapidement. Or, les UP n'ont pas de surfaces financières suffisantes pour acheter directement auprès des OP, c'est pour ça qu'elles s'approvisionnent auprès des commerçants. C'est un obstacle majeur à la contractualisation. **L'accès aux financements** et crédits pour les UP est un enjeu essentiel.

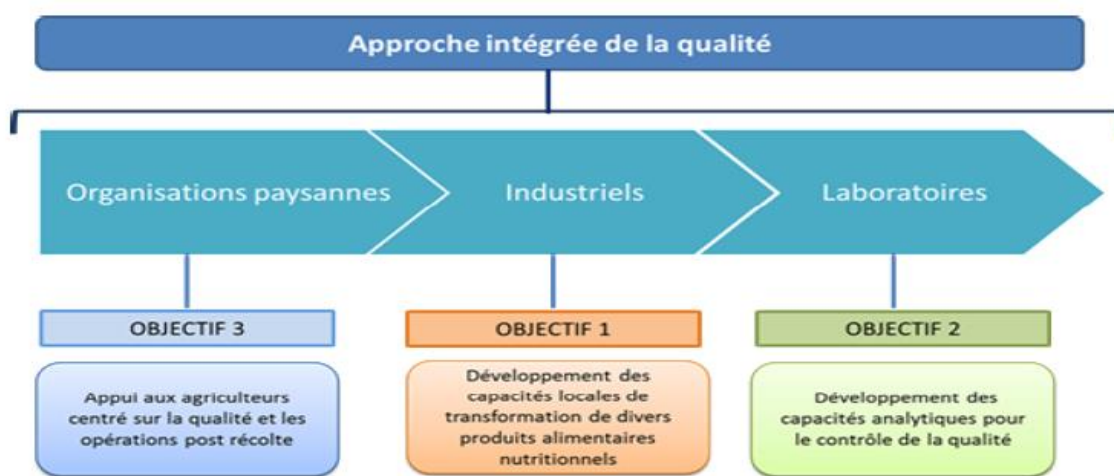
Qualité

L'amélioration de la qualité est un défi constant dans les relations entre OP et entreprises de transformation. Dans le cas d'un produit destiné à un public vulnérable (farine fortifiées pour les très jeunes enfants), il est d'autant plus crucial. Deux éléments clés pour l'amélioration de la qualité :

- Le **renforcement de capacités** et **l'accès aux équipements** nécessaires (notamment pour prévenir le risque du taux d'aflatoxine et assurer un contrôle qualité au niveau des UP). La présence d'une organisation d'encadrement est souvent nécessaire au début de la contractualisation. Au Mali, par exemple, MISOLA travaille avec Amassa pour encadrer les producteurs, ce qui permet d'avoir de la qualité.
- La qualité n'est pas rémunérée sur le marché informel. Or, la qualité exige des efforts supplémentaires au niveau des producteurs qui doivent être rémunérés. Le programme P4P du PAM achète au-dessus du prix du marché pour rémunérer la qualité. Les UP doivent **rémunérer cette qualité** pour fidéliser les producteurs plutôt qu'ils vendent au plus venant.

L'approche intégrée de la qualité - Expérience du PAM dans le cadre du projet ALTAAQ
Projet Achats locaux, Transformation alimentaire et Amélioration de la qualité (PAM, Gain, AFD)

Le projet ALTAAQ a développé une approche intégrée de la qualité.



L'approche intégrée de la qualité intervient aux trois niveaux :

1) Appui aux unités de transformation : Formation aux bonnes pratiques de fabrication ; Equipement de process industriel ; Mise en place d'un système qualité ; R&D pour une formule locale.
 -> Résultats : trois entreprises (Burkina, Mali, Sénégal) supportées pour la formulation d'un produit nutritionnel basé sur des produits locaux avec des lignes de production fonctionnelles, un renforcement de la démarche qualité, et un accès aux marchés de qualité.

2) Appui aux structures de contrôle qualité : Formation aux méthodes d'analyse ; Equipement d'analyse et de contrôle qualité.
 -> Résultats : Deux laboratoires régionaux de référence certifiés ISO 17025, avec du matériel de contrôle qualité.

3) Appui aux fermiers : Formation aux bonnes pratiques post-récolte ; Equipements pour le séchage et le stockage.
 -> Résultats : 11 OP faitières enrôlées et formées, avec des ventes d'une qualité améliorée au Burkina et au Mali.

Ce qui a été mis en place pour la mise en relation des OP avec les unités de transformation :

- l'identification et la sélection des OP ;
- le renforcement de capacité, après évaluation des besoins ;
- un cahier des charges à respecter ;
- l'inscription de ces partenariats avec les OP dans le MoU du projet entre le PAM et les entreprises.

Défis observés :

- Au niveau des OP : faiblesse du dispositif de gestion post-récolte ; accès au financement ; gestion et gouvernance des OP ; difficulté à respecter le cahier des charges.
- Au niveau des UP : peu de stock ; peu de prévision d'achat ; manque de moyens financiers pour établir un plan d'achat à long terme.

Traçabilité

Le circuit actuel d'approvisionnement ne permet pas de maîtriser cet aspect. Les difficultés de traçabilité sont liées à l'agrégation : quand une unité de transformation agrège la production, on ne sait plus quelle quantité provient de quel groupement.

Un travail a été entamé par le réseau MISOLA pour développer la traçabilité, jusqu'au producteur, via un système d'encodage. Le code (exemple 73ADA2) identifie l'unité de transformation, le numéro de sa production mais aussi les fournisseurs de chaque matière première du produit transformé (maïs, soja, etc.).

Conditions préalable à la contractualisation

L'expérience du PAM a démontré qu'il était possible de s'engager avec des OP, à certaines conditions :

- Appuyer la **production** (notamment accès aux semences et bonnes pratiques agricoles pour s'adapter au changement climatique) ;
- Mettre en place des relations UP/OP dans la **durée** (« il faut du temps ») ;
- Avoir des **systèmes de marché** qui permettent aux OP d'avoir une connaissance des besoins du marché ;
- Assurer la transparence, la **communication** et la bonne gouvernance entre les acteurs (« chacun doit avoir le même niveau d'information ») ;
- S'appuyer sur des **OP déjà existantes** et renforcées en capacités (cas d'échec du PAM en RDC avec la création d'OP) ;
- Des **contrats limpides** et clairs, faciles à interpréter pour les OP

Cadre politique

La contractualisation entre OP et UP demande aussi un cadre politique propice, notamment :

- Une législation adaptée pour les **normes de qualité** et la certification ;
- Des **politiques commerciales** qui évitent la concurrence des produits importés subventionnés (cas du lait) ;
- Une promotion du **consommer local** (sensibilisation, accessibilité).

Durabilité

La labellisation, la contractualisation, et la qualité du produit fourni sont des facteurs de durabilité de la mise en lien des OP avec les UP.

Le marché de farines infantiles fortifiées produites localement ne doit pas être dépendant de l'acheteur institutionnel d'urgence (PAM). L'Etat et le secteur privé doivent prendre le relais pour créer les conditions favorables pour un marché agricole sensible aux petits producteurs. L'assistance technique aux gouvernements peut permettre de développer les **achats institutionnels**.

Documentation complémentaire

IRD, Unicef, 2020. La filière des farines infantiles produites localement dans 6 pays sahéliens. Burkina Faso Mali Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad

<https://www.iram-fr.org/ouverturepdf.php?file=ird-rapportunicef-web150-complet-1602769912.pdf>