

# EXPÉRIENCES

PAYSANNES

Le quotidien  
du Forum  
de Bamako  
N° 2, mercredi  
17 janvier 2007

## A NI SOGOMA!

« Si on sait écouter, on repart avec quelque chose ».

Les jours se succèdent et n'entament en rien l'intérêt des participants pour les sujets abordés. Hier, après les échanges sur la vidéo participative, l'expérience de Mistowa en matière de système d'information des marchés en Afrique de l'ouest, etc. des regroupements se sont formés pour poursuivre les échanges. Ici, il s'agissait d'approfondir certaines questions qui n'avaient pu l'être faute de temps. Là, on soumettait des requêtes concrètes à un représentant d'une institution d'appui. Ailleurs, les responsables paysans planifiaient entre eux un début de partenariat.

C'est tout l'intérêt de telles rencontres, comme l'explique un délégué, M Diallo, dont nous publions les propos in extenso.



« Dans ce genre de réunion de capitalisation, chacun apporte quelque chose. Si tu sais écouter, tu trouveras dans les expériences des autres ce qui t'est utile. On ne vient pas pour avoir des recettes. Il ne faut pas que les gens attendent que les modérateurs leur donnent la recette, c'est à eux de la trouver. Le technicien qui vient, le producteur, c'est une tête chercheuse pour son organisation. Il doit trouver les éléments qui manquent à son organisation et qu'il peut adapter.

Lire la suite de ani sogoma, page 2

## Restituer aux politiques, valoriser auprès des producteurs et des techniciens

**A chaque public son outil ! Les participants réunis en plénière conviennent que la stratégie de diffusion se décline en deux actions : la restitution et la valorisation, qui se complètent. La première, très importante, permet de « mettre dans le coup » les politiques pour faciliter l'exploitation des expériences par leurs membres. Puis intervient la valorisation au profit des techniciens et des responsables des OP à la base.**

Restituer : rien de plus naturel pour des producteurs qui se concertent régulièrement. Mais que restituer, comment le faire, pour quelles cibles, etc. quand il s'agit de produits audio et vidéo ?



L'irruption de ces outils dans l'univers des échanges paysans ne date pas d'aujourd'hui, mais leur utilisation à des fins de sensibilisation, d'animation et d'action n'en est qu'à ses débuts. Le bilan de cet usage innovant des outils fait ressortir quelques constats clef.

Les participants à l'atelier conviennent que les documents audio et vidéo sur les expériences de commercialisation présentés sont utiles pour discuter de diverses thématiques. Les outils permettent de lancer des débats, à partir d'une autre expérience et de tirer des enseignements pour trouver de nouvelles solutions à ses contraintes. L'utilisation de l'outil permet de valoriser sa propre expérience.

Les participants, qui peuvent tous se prévaloir d'expériences en commercialisation, constatent que l'outil seul ne suffit pas. Ils estiment nécessaire de réunir deux conditions pour accroître l'efficacité de l'outil : confectionner des produits adaptés, tels que les fiches et guides méthodologiques et développer une démarche d'animation. La présence d'un facilitateur s'impose.

### Un public, une action de diffusion

Les participants distinguent deux types de publics auprès de qui diffuser. Premier public, les membres du conseil d'administration, autrement dit

**Suite "ani sogoma"**

C'est être capable d'écouter, de regarder, de chercher dans la salle des organisations qui ont des problèmes similaires aux siens. Conseil d'un agriculteur français, membre de son groupe, retenu par Diallo : dans toute négociation, il faut un équilibre. Un producteur qui veut écouler 100 kg doit négocier avec un commerçant qui traite la même quantité, pas celui qui commercialise 1000 tonnes. Il faut savoir cibler le commerçant qui vend 100 kg, pas celui qui vend 1000 tonnes ».

Dans notre bulletin du jour, le compte rendu de la plénière d'hier sur la restitution et la valorisation complétée par des stratégies de restitution que comptent mettre en œuvre certains responsables d'OP, une interview sur l'outil vidéo, une vue du Secrétariat de la conférence, etc.

Le forum prend fin aujourd'hui. Après les restitutions flash des résultats des concertations des trois groupes d'hier, interviendra « le libre service » d'expériences. Puis les participants vont tirer les enseignements sur les pratiques de restitution-valorisation d'une part et sur les outils et supports d'autre part. Le dernier numéro d'Expériences paysannes rendra compte des résultats de cette journée prometteuse. ●



**Le Secrétariat du forum**

Accueil, hébergement, photocopies, remboursements divers ... le secrétariat d'Amassa Afrique verte, discret et efficace, contribue dans l'ombre à la qualité des échanges, en faisant oublier les petits tracas préjudiciables à une réflexion sereine. De G. à D. : Yacouba Gnana, Koumba Sissoko, Mamadou Bathily, Amintou Touré.

**Suite "restituer aux politiques ..."**

les politiques, doivent être informés des résultats, en vue de prendre des décisions pour les suites du forum. « Tout le monde est d'accord pour dire qu'il faut impliquer les politiques au départ, ce sont eux qui vont après permettre une meilleure valorisation des outils en donnant des instructions pour que ça se mette en place. Encore faut-il leur donner des idées sur comment le faire et surtout raisonner en terme d'adaptabilité aux contextes locaux », justifie Daouda Diagne, l'un des ani-

mateurs de la plénière. La première étape destinée aux politiques consiste à restituer les résultats de l'atelier. Les responsables de l'organisation valident la restitution et apportent leur soutien pour la valorisation des outils audio et vidéo, des fiches du forum ... Puis viennent les producteurs et les techniciens pour la mise en œuvre. Ils constituent le deuxième public, mais le plus important à toucher en terme d'impact. Car c'est ce public qui est l'acteur essentiel de l'amélioration de la commercialisation et par ricochet les conditions de vie. ●

**LA PAROLE À ...**

**La restitution est au coeur des échanges du forum. Des participants font part de leur stratégie, se prononcent sur les outils qu'ils utiliseront pour assurer la restitution du forum au sein de leur conseil d'administration et dans la communauté paysanne à la base.**

**Barthé Attéhirou, secrétaire exécutif de la Fédération des producteurs de souchet du Niger**



Le forum a une importance capitale pour notre organisation, étant donné que la Fédération souchet évolue autour

d'une filière d'exportation. Aujourd'hui, l'une des grandes préoccupations de notre structure est : où et comment écouler les produits? De ce fait, après notre participation à cet atelier, nous allons au cours d'une réunion sur l'évaluation des activités trimestrielles regroupant les membres du conseil d'administration de la Fédération, présenter les résultats de l'atelier avec des supports audiovisuels tels que ceux vus ici. Nous envisageons aussi d'inscrire la restitution dans le cadre d'un atelier débat pour ce qui est des membres de la Fédération. Et à l'occa-

sion, nous inviterons les producteurs à prendre connaissance des expériences partagées au cours de ce forum ; c'est dans le débat que nos producteurs connaîtront et comprendront mieux les riches expériences partagées au cours de ce forum.

**Ouédraogo Moumouni, coopérative de Mogtédou**



De retour au Burkina, je vais d'abord faire un rapport écrit obligatoire de tout ce que j'ai fait ici au bureau exécutif de la Coopérative de Mogtédou. De là, le bureau décide du jour où on convoquera une assemblée générale avec tous les coopérants. Durant 2 à 3 jours de forum, on prendra le temps de tout expliquer à la population à la base, en commentant et en expliquant les documents audio et vidéos.

**Ravoninjatovo Simon, président du réseau CECAM, Madagascar**



Nous avons prévu d'organiser une réunion conseil pour la restitution du forum avec les membres du réseau CECAM,

les membres en discuteront pour améliorer la présentation et c'est après cela que nous adopterons ensemble le meilleur canal à choisir pour la restitution au niveau de la base. Le plus souvent au CECAM, la restitution se fait de paysan à paysan. Ainsi, nous sommes sûrs que les paysans pourront adapter les outils de restitution développés ici aux réalités des autres paysans malgaches.

**Malick Sow membre de la FONGS/LOUGA au Sénégal**



C'est un forum où nous avons beaucoup appris et ainsi, nous avons beaucoup à partager avec nos homologues qui

nous ont mandatés à Bamako. Dans un premier temps, nous allons partager les résultats des travaux avec les techniciens et le bureau exécutif, là ce sera une présentation powerpoint des rapport, compte-rendu et synthèse du forum. Nous ferons aussi usage des cassettes audio et vidéo pour la restitution au niveau de la cellule technique. Ensuite, nous soumettrons cette restitution aux leaders du FONGS, afin qu'ils voient quelle stratégie développer pour toucher le maximum de personnes. Eventuellement, nous organiserons des visites de terrain avec nos animateurs et avec les supports nécessaires, pour faire une restitution de proximité. ●

## TRAVAUX DE GROUPES - BIEN VENDRE SON RIZ

### GIE Jéka féré : maîtriser le stockage pour bien écouler

**L'expérience de la commercialisation du riz par le groupement d'organisation paysanne GIE Jéka feréré du Mali était l'axe de réflexion du groupe 5. A la faveur des travaux de ce groupe, les membres ont pu faire connaissance avec une organisation qui accueille en son sein beaucoup d'OP.**

Les travaux du groupe 1 portaient sur la commercialisation du riz au Sud du Mali, l'expérience concernait un groupement d'organisations paysannes du nom de GIE Jéka féré, un groupement d'intérêt économique comptant 20 organisations paysannes. Pour le groupe de réflexion, il s'agissait de connaître la structuration de cette faïtière et sa stratégie de commercialisation du riz. Les participants se sont exprimés sur les forces du GIE et se sont interrogés sur les dangers qui guettent une telle organisation.

Au terme des travaux, Mohamed Haïdara, coordonnateur d'Amassa Afrique verte au Mali, analyse les résultats auxquels le groupe a abouti : « *Lorsque les gens se mettent ensemble, il y a un avantage parce qu'ils ont plus d'offre au niveau du marché, Jeeka feré est organisé de sorte à pouvoir discuter les prix, et comprendre comment les prix sont fixés au niveau du producteur, jusqu'au niveau des OP et enfin, il élabore des stratégies pour produire en quantité et en qualité. Le fait de posséder des décortiqueuses rend le groupement plus autonome* »

#### Un village, une décortiqueuse

Les membres ont apprécié le fait que le Mali disposait de décortiqueuses



dans chaque village alors que dans leurs zones, ils avaient des difficultés pour trouver des décortiqueuses. La fixation du prix, avec le paysan comme décideur central, a suscité l'intérêt des participants. Tout part de la production du champ à partir duquel se mènent les négociations. La structuration de l'organisation, capable de se passer de crédit bancaire a laissé nombre de personnes sans voix. Le groupement s'interdit de recourir au crédit et constitue ses stocks à partir de ceux de ses membres.

Pour que tout aille pour le mieux, il a été admis qu'il fallait que les producteurs ne se laissent pas tenter par la spéculation pour renforcer ses capacités de négociation. La deuxième limite concerne le marché. En effet, toutes les ventes sont orientées vers des zones dites déficitaires. ●

## Le document sur le marché autogéré du riz de Mogtédou, au Burkina, suscite l'admiration

**L'expérience de la commercialisation du riz à Mogtédou a été l'objet des travaux du groupe 2. Quand les acteurs de l'expérience expliquent, les participants admirent et s'engagent à faire connaître l'expérience dans leurs OP.**



La dizaine de participants en réflexion autour de la commercialisation du riz de Mogtédou se dit impressionnée « par le fait qu'une organisation qui n'avait pas accès au marché à pu s'accaparer la totalité des marchés de la zone » explique Amadou Wagalo, coordinateur du centre de prestation de service de la zone au sud du Mali et membre du groupe. Les questions portaient sur les acteurs et leurs rôles respectifs insuffisamment mis en exergue dans la vidéo, le statut des femmes (productrices dans les champs, vanneuses, ou revendeuses).

Les réponses à toutes ces questions apportées par Moumouni Ouédraogo, reste à assurer la diffusion efficace de

la vidéo. Ce qui pose une fois de plus la question de la restitution. Et les membres du groupe de s'interroger sur la pertinence de l'outil vidéo comme moyen de diffusion de l'expérience.

### Avantages et inconvénients de la vidéo

Daouda Diagne, animateur, a son avis sur la question : « si je dois critiquer l'outil vidéo, je donnerais surtout un avis personnel. La question de la finalité qu'on donne à l'outil est importante. Si le but n'est pas bien précisé, on peut avoir un peu de mal à construire un message dans un temps très court, parce pour une vidéo d'une quinzaine de minutes, il faut bien s'entendre sur le type de message qu'on veut faire passer et le

type de public qu'on veut atteindre. Cela va permettre d'avoir une trame, pour dérouler le message. Mais quand on fait une vidéo de façon un peu globale, forcément, il peut y avoir des frustrations ». Cet avis est unanimement partagé par le groupe en réflexion sur l'expérience de Mogtédou qui a reconnu que pour faire la restitution d'exemples réussis de commercialisation auprès des autres producteurs qui n'ont pas eu la chance de participer à l'atelier au moyen de l'outil vidéo, il faut d'abord un message clair et précis. Ce qui a conduit les membres à la rédaction et à l'adoption d'un plan opérationnel de restitution d'expériences relatées par la vidéo. Points essentiels de ce plan d'action : cibler le public de la restitution, qu'il s'agisse des conseils d'administration des OP, des techniciens, des OP de base ; proposer une gamme d'outils en appui à la vidéo ; Car la valorisation de cet outil nécessite aussi par exemple un guide d'utilisation et une fiche synthétique.

**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

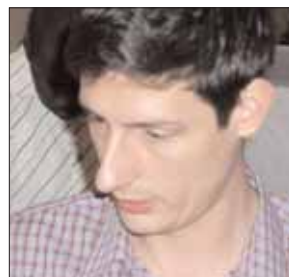



Le CTA est financé par l'Union Européenne

VIDÉO PARTICIPATIVE, NTIC WEB, SITE INFO

## Démystifier les outils électroniques et les mettre au service des OP

**Sarah Bel du CTA, Pascal Massetti de l'Inter-réseau et Patrice Annequin du projet Mistowa ont proposé des exposés sur les NTIC qui peuvent être utiles à des membres des organisations paysannes dans leurs activités de commercialisation et de recherche de nouveaux contacts. Synthèse de 2 heures d'échanges fructueux entre OP et personnes ressources.**



**Sarah Bel, Patrice Annequin, Pascal Massetti, animateurs des échanges sur les NTIC**

**A**utour de Sarah Bel, 8 participants s'intéressent à la vidéo participative. L'essentiel de ce type de vidéo est qu'elle ne se focalise pas sur un produit fini, mais sur un processus. Permettre progressivement à toute la communauté de s'approprier l'outil vidéo pour une production autonome d'images authentiques. « Quand on parvient ainsi à démystifier l'image et l'outil, on n'a plus peur de parler. Du coup, beaucoup de choses peuvent remonter facilement à la surface. Cela est très utile avec les groupes marginaux comme les femmes et les enfants. » explique l'animatrice. Seul frein à la promotion de la vidéo participative en Afrique : l'investissement humain et

financier pour s'acheter une camera, un ordinateur et avoir des logiciels de montage. Sans oublier le temps et le coût de la formation à l'utilisation de ces outils. Des contraintes que les 8 participants comptent surmonter avec l'aide des bailleurs de fonds.

**Pascal Massetti**, lui, présente aux participants des outils NTIC web comme le logiciel skype, qui permet de téléphoner gratuitement d'ordina-



teur à ordinateur dans le monde entier ; des outils qui permettent de faire de la veille sur internet et de rechercher des info thématiques notamment le service de google alert, et des logiciels utiles au quotidien comme par exemple le PDF ou encore des logiciels anti-virus gratuits et performants. Le niveau de connaissance très variable des participants a donné naissance à un débat très enrichissant entre ceux qui maîtrisaient les outils et d'autres qui les ignoraient totalement.

**Patrice Annequin**, a reçu au total 27 participants pour l'initiation au logiciel Tradenet, un logiciel de gestion de l'information commerciale. Il s'agit d'une plate-forme sur internet qui permet à des individus, des coopérations ou des opérateurs de voir des prix, ou de mettre en ligne des offres de vente, de trouver des contacts pour vendre et acheter dans les pays de l'Afrique de l'Ouest. Déjà utilisé par le projet Mistowa basé à Accra pour promouvoir la commercialisation des produits agricoles en Afrique de l'Ouest, Tradenet a eu un accueil favorable auprès des participants malgaches, rwandais, et congolais. Sur place 10 participants se sont inscrits sur le site au cours de la présentation, et 3 sites web ont été créés pour des OP du Sénégal, de la Guinée et du Cameroun. ●

Dans notre dernier numéro, le libre service, la synthèse des travaux de l'atelier et l'évaluation

*Expériences paysannes* vous souhaite un bon retour et plein d'initiatives en restitution et valorisation des résultats du forum.