

ACTIONS D'OP POUR AMÉLIORER LES ITINÉRAIRES TECHNIQUES : MIEUX PRODUIRE POUR MIEUX VENDRE ENSUITE

Les actions d'OP visant à améliorer les itinéraires techniques sont « classiques » dans une perspective d'améliorer la production « pour la production ». Mais elles le sont bien moins quand elles sont développées pour améliorer la production **en anticipant la mise en marché** et dans **une perspective de commercialisation**. La **maîtrise de l'offre de produits** – production en temps, volumes, et qualités souhaités – et **des coûts de production associés** sont alors des conditions indispensables. Les producteurs doivent pouvoir s'organiser pour honorer collectivement des engagements auprès d'acheteurs, et s'assurer d'écouler plus de produits ou accéder à de meilleurs prix, qui de fait vont couvrir les surcoûts éventuels du fait des itinéraires techniques choisis.

7.1 – Des principes et des exemples

Plusieurs défis se posent aux producteurs dès la production :

- produire des denrées répondant aux exigences des acheteurs (qualité gustative, physique et conservation). Il faut fournir des produits répondant aux normes, en particulier pour l'exportation ;
- produire à des prix – et à donc des coûts de production – raisonnables pour les acheteurs et consommateurs finaux tout en dégagant un revenu pour le producteur. Il faut rester compétitif face aux importations pour trouver un débouché localement, comme pour espérer exporter ;
- produire en temps et en quantités voulus pour répondre aux engagements pris auprès d'acheteurs et limiter le risque de non-respect des contrats ;
- étaler la production sur une plus longue durée pour que tous les produits n'arrivent pas en même temps sur les marchés – et fassent chuter les prix.



Cela passe par l'amélioration et la maîtrise des itinéraires techniques, l'organisation de la production à l'échelle individuelle et collective, la conquête des consommateurs et des acheteurs avec des produits adaptés à leurs préférences et leurs exigences. Bien sûr, il y a les pluies, les criquets, les obligations de vente par besoin d'argent, les ventes en dehors des circuits prévus car un acheteur concurrent se présente avec un meilleur prix, etc. Mais le premier problème reste bien de maîtriser la production.

Rappelons les différentes actions menées par les OP au service de leurs membres : (i) recherche et sélection de fournisseurs d'intrants de qualité ou de bon rapport qualité/prix ; (ii) négociation de prix de gros, de délais et de conditions d'acheminement ; (iii) surveillance des contrats passés avec les fournisseurs ; (iv) prise en charge directe et complète de l'approvisionnement avec la résolution des problèmes de transport et de stockage ; (v) négociation des modalités de paiement entre fournisseurs et producteurs ; (vi) contrôle de la qualité des intrants fournis... Autant d'activités des OP qui ne sont pas directement liées à la commercialisation des produits agricoles, mais qui cependant auront un impact sur elle. En effet, la qualité et le prix des intrants conditionnent au final les rendements, les volumes, les qualités et les prix des produits, et donc leur compétitivité sur les marchés.

Les dirigeants et producteurs de la Fédération du Fouta Djallon l'ont bien compris. Depuis plusieurs années, ils se sont organisés pour importer d'Europe des semences de pomme de terre de qualité. Ces semences leur permettent une production de qualité qui concurrence les pommes de terre hollandaises. Ces pommes de terre qui étaient autrefois importées ont été interdites d'importation pour un temps et aujourd'hui elles ne sont plus importées du tout, sans même une protection douanière. La protection aux frontières est devenue inutile car les pommes de terre hollandaises sont désormais non compétitives face à la « Belle de Guinée » locale (encart 7a).

L'OP peut apporter des conseils technico-économiques pour améliorer les techniques culturales : gestion de la fertilité, utilisation des pesticides et herbicides aux moments opportuns et en quantité raisonnée. L'OP joue parfois un rôle important de mise en lien avec les services de recherche et de vulgarisation pour tester de nouvelles variétés de semences, caler de nouveaux itinéraires techniques, et ensuite avoir des supports et des outils permettant une diffusion élargie des techniques adaptées aux conditions locales (encart 7b : Oignon burkinabé ; encart 7c : Pomme de terre en Guinée).

(7a) Approvisionnement en intrants de qualité à la Fédération du Fouta Djallon

Pour être compétitif face à la pomme de terre importée (objectif de la Fédération depuis le début), il fallait améliorer la qualité de la pomme guinéenne et baisser les coûts de production. L'amélioration de la qualité nécessitait obligatoirement l'importation de semences sélectionnées car le marché local ne proposait que des semences dégénérées, maintes fois reconduites et en quantité insuffisante pour couvrir les besoins croissants en semences. La PPFD a donc développé l'**importation d'intrants de qualité** venus d'Europe.

Les producteurs n'ayant généralement pas les moyens de payer comptant, la PPFD a en même temps mis en place un **crédit de campagne** aux producteurs sur ces intrants. L'importation de semences sélectionnées de pomme de terre s'est accrue progressivement : de 12 t en 1991 à plus de 300 t en 2005...

Réf. : Activités de commercialisation de la PPFD : capitalisation et perspectives / Diallo, Barry, Beauval. - Guinée : Cellule commercialisation de la PPFD. – CCFD, 2006. – 30 p. + 46 p. d'annexes

(7b) De la quantité à la qualité : les nécessaires apports de la recherche pour améliorer la commercialisation de l'oignon au Burkina Faso

La production d'oignon a augmenté régulièrement au Burkina Faso ces dernières années. Ils sont produits sur une période très courte (janvier-avril) et vendus immédiatement par les producteurs. Ceux-ci appliquent un itinéraire technique qui doit leur permettre de produire la plus grande quantité possible et pour cela utilisent des doses assez fortes d'engrais. Depuis 2007, la production à la période de récolte dépasse les capacités d'absorption du marché local et à l'exportation. Pour bien faire, il faudrait stocker et conserver une partie des oignons pour une mise en marché différée.

Dans un premier temps les OP ont commencé à se renseigner pour connaître le mode de stockage qui serait adapté à leur besoin. L'idée était de construire des magasins de stockage. Mais, à partir des expériences visitées et des entretiens avec des techniciens et d'autres producteurs, il ressort que, pour se conserver, l'oignon doit être produit différemment avec un itinéraire technique spécifique. Il faut donc produire un « oignon de garde » qui seul peut se stocker pendant 3 ou 6 mois avec un niveau de perte limité. Pour cela il faut des infrastructures de stockage à la portée des producteurs (la chambre froide à énergie électrique ne paraît pas réaliste). Un certain nombre d'OP se sont donc lancées dans l'élaboration d'un nouvel itinéraire technique. Ils demandent à la recherche des travaux complémentaires pour affiner les choix techniques : un oignon de garde doit recevoir moins d'engrais, a donc une taille plus petite et il faut alors essayer de compenser cette perte de poids par des densités plus adaptées par exemple. Mais surtout il est nécessaire d'organiser les producteurs pour une répartition des volumes de production de chaque type d'oignon en fonction des marchés, en fonction de la production de chacun et établir des règles collectives pour cela. Un intérêt de l'oignon qui se conserve, et qui n'est pas des moindres, est que les commerçantes de marchés régionaux (Togo, Ghana,...) le recherchent et acceptent de le payer à un prix plus élevé. Le fait de pouvoir conserver l'oignon permet de l'écouler progressivement sans perte en stock.

Réf. : Note Afdi Burkina, P. Delmas et vidéo « Bel oignon ne connaît pas la crise ». – CTA, Jade Productions, Inter-réseaux, 2008. Vidéo 19 minutes + Guide d'accompagnement de la vidéo. - CTA, Inter-réseaux, 2008. – 10 p.

(7c) Partenariat Producteurs-Recherche-Vulgarisation au Fouta Djallon

À la Fédération du Fouta, les efforts ont porté sur l'amélioration de l'itinéraire technique de la pomme de terre selon deux axes : (i) partenariat avec la recherche pour identifier les variétés et les pratiques de fumure organique et minérale les mieux adaptées, et ainsi avoir des itinéraires techniques permettant une production à la fois décalée et plus étalée sur la durée de façon à lisser les pics de production et (ii) partenariat avec les services publics de vulgarisation afin d'appuyer les techniciens de la PPFD dans la diffusion des messages techniques au plus grand nombre de producteurs, novices dans cette production.

Ces efforts conjugués à l'utilisation d'intrants de qualité ont permis d'augmenter significativement les rendements, d'une moyenne d'environ 8-10 t/ha en 1990 à 15-20 t/ha en 2006. A chaque fois les itinéraires techniques de la pomme de terre et leurs coûts sont calibrés selon les consommateurs (solvabilité d'une clientèle différenciée) et marchés visés. C'est ce travail sur la réduction des coûts de production qui a permis notamment à la PPFD de cibler des populations urbaines de Conakry « moyennes », et de s'octroyer de nouveaux marchés (auparavant, la pomme de terre importée était consommée et réservée à une clientèle riche). C'est ce même travail sur les itinéraires techniques, la gestion de la fertilité, les coûts de production et les rendements qui a permis par la suite à la pomme de terre de Guinée de devenir compétitive par rapport aux importations, même sans protection aux frontières (cf. Fiche 14).

La PPFD travaille depuis plusieurs années à la mise en place d'un dispositif de conseil technico-économique. Elle a choisi un nombre limité d'exploitations en fonction de la diversité de localisation, des conditions agro-écologiques, des types de productions et des producteurs. Ce système de suivi d'exploitations doit aider à poser des questions aux techniciens, à la recherche, et permettre *in fine* la valorisation des résultats et la vulgarisation à un nombre élargi de producteurs.

Réf. : Idem supra.