



AFRIQUE DE L'OUEST : NOURRIR LES VILLES PAR L'AGRICULTURE FAMILIALE DURABLE



Entretien avec Philippe Ki sur la promotion de la filière du fonio au Burkina Faso

Le fonio est cultivé depuis des temps ancestraux au Burkina Faso, mais subit une perte de vitesse : du producteur au consommateur, il est vu comme trop laborieux. Pourtant, cette céréale reste appréciée pour ses qualités gustatives et suscite un intérêt croissant au niveau mondial pour ses vertus nutritionnelles.

Philippe Ki coordonne le programme de renforcement de la filière Fonio dans les Hauts Bassins de l'Association pour la promotion de la sécurité et de la souveraineté alimentaires au Burkina (*APROSSA – Afrique Verte Burkina*). L'objectif est de relancer cette agriculture familiale de manière durable.

Un an après le début du projet quels sont les premiers résultats du fonio amélioré?

Le potentiel de la variété de fonio améliorée est de 1,5 à 2 tonnes (t) par hectare. Les premières récoltes n'atteignent pas les objectifs, ce qui ne remet pas en question la motivation des producteurs. Le fonio relève de l'agriculture pluviale, ce qui explique des décalages de production liés aux aléas climatiques. Des périodes de sécheresse aux moments des semis et du tallage expliquent les faibles rendements. Dans les parties restées humides de certains champs, la production a été meilleure que la variété traditionnelle. Les transformatrices ont jugé la variété améliorée satisfaisante car plus facile à décortiquer.

Qu'est-ce qui explique le recul du fonio sur les marchés burkinabés ?

Alimenter les villes, c'est mettre à la disposition des urbains une nourriture adaptée à leur mode de vie et de consommation. Les céréales brutes mises sur le marché, comme le mil et le sorgho, impliquent pour le consommateur du temps de pilage, de lavage, de séchage, puis de cuisson. Les gens ont peu de temps pour les travaux ménagers, même en milieu rural. Alors ils achètent des produits de substitution : pâtes, pain à base de farine de blé, riz, couscous, etc. qui sont importés.

Ces mesures d'adaptation des consommateurs à l'offre sont renforcées en période de soudure ou de disette. Lors de la crise de 2008, le gouvernement a provisoirement détaxé les importations de riz. En 2011 il est toujours détaxé, le dispositif a même été renforcé suite aux mouvements de contestation : des « boutiques témoins » vendent du riz subventionné à bas prix dans les grandes villes, notamment le riz « 25 % brisure » importé. Or ces produits subventionnés à l'exportation entrent en concurrence déloyale avec l'agriculture familiale locale qui n'a pas de subventions.

Comment comptez-vous reconquérir les villes ?

Notre objectif est de récupérer une partie de la clientèle urbaine en la faisant évoluer vers la consommation des produits locaux. On travaille à la fois avec les producteurs et les transformatrices. On va conquérir des parts de marché en travaillant sur l'ensemble de la chaîne de valeur, grâce à des produits de qualité.

Les transformatrices rurales assurent un premier pilage relativement sommaire. Les transformatrices urbaines achètent aux rurales et réalisent un nouveau traitement. Vient ensuite la mise en sachets prêts à l'emploi, qui garantit au consommateur une économie de temps et un produit de qualité.

Votre projet se fonde sur l'agriculture familiale, quels sont les défis à relever ?

L'agriculture familiale en Afrique de l'ouest, est importante par sa contribution au PIB des Etats (30 à 40 %), à la population qui en vit (70 à 80 %) et aux ressources d'exportation (environ 40 %). Afin d'augmenter les volumes disponibles en ville, il s'agit d'abord de tirer la production par le marché. Le producteur peut ne produire que pour sa propre consommation ou faire l'effort de produire pour commercialiser. Cet effort doit être compensé par un prix de marché rémunérateur. Il nous faut donc développer le marché, ce qui permettra d'augmenter les volumes.

Votre projet repose sur la concertation entre acteurs, pourquoi ce choix ?

Il existe des zones excédentaires où les productions de céréales, fruits et légumes pourrissent, alors que les citadins du même pays s'alimentent avec du riz, des fruits, des jus et même des légumes frais importés. La conquête ou la reconquête du marché urbain demande des efforts importants aux acteurs de l'agriculture familiale : qualité, compétitivité, agressivité commerciale, régularité de l'approvisionnement, etc. Le maillon de la production ne peut pas accomplir ces efforts à lui seul : cela passe par la concertation.

Les producteurs doivent prendre en compte les exigences des transformateurs et offrir une matière première de qualité. Les transformateurs doivent tenir compte des exigences de la clientèle, donner de la valeur ajoutée aux matières premières et proposer des produits finis de qualité à la chaîne de distribution. Les distributeurs doivent considérer les contraintes des autres maillons, accepter un prix décent pour les produits locaux et offrir un prix acceptable aux consommateurs finaux.

Les consommateurs, bien que perçus comme décideurs finaux avertis, ont besoin d'être informés. Leur participation à la concertation leur fera mieux percevoir l'intérêt des produits locaux issus de circuits courts, de meilleure qualité, sans conservateurs, respectueux de la nature et conformes aux habitudes alimentaires, gustatives et culinaires d'Afrique.

La construction d'une telle chaîne de valeur exige que des ententes soient convenues entre les acteurs des différents maillons afin d'aboutir à un fonctionnement institutionnel harmonieux, rentable, équitable et viable. Le non-respect des engagements détériorera rapidement la confiance et l'entente conclue. Afin de l'éviter, il est prudent de prévoir dès le départ une procédure de règlement des différends et d'évaluation de la collaboration, à travers des concertations régulières.

Quels en sont les premiers effets?

Pour les producteurs, le développement de la filière se traduit déjà par une amélioration de revenu. Notamment grâce aux forums de négociation que nous organisons entre producteurs et transformatrices. Les producteurs augmentent leurs marges du fait de l'absence d'intermédiaire. Grâce à la contractualisation, ils s'accordent avec les transformatrices sur les prix et s'engagent en contrepartie sur les quantités, la qualité, les délais de livraison, etc.

Jusqu'à présent nous avons réalisé des essais à petite échelle, par des projets avec des producteurs et d'autres avec des transformatrices. Le problème est alors que l'on défend les intérêts des bénéficiaires du projet au détriment des autres. Le projet actuel travaille en même temps avec les producteurs et les transformatrices, pour dépasser les intérêts individuels et travailler sur le bon fonctionnement de l'ensemble de la filière.

Pourquoi vous êtes-vous engagé dans le commerce équitable ?

Nous avons sollicité Artisans du Monde (AdM) pour bénéficier de leur expertise sur le développement d'un réseau de distribution et de diffusion de produits alimentaires et artisanaux. La valeur ajoutée, c'est l'expérience d'intérêts partagés du producteur au consommateur, la mise en place d'une filière équitable pour l'ensemble des maillons.

En 2010, nous avons fait une opération pilote d'exportation suivant les principes du commerce équitable du fonio. APROSSA a vendu 500 kilogrammes (kg) à AdM Rhône Alpes en assurant directement le rôle d'exportateur au Burkina Faso, et AdM Bourg-en-Bresse celui d'importateur en France. L'idée était de développer cette commercialisation via Solidar'Monde, la centrale d'achat d'AdM spécialisée en commerce équitable.

Cet essai n'a pas été poursuivi car il faut un volume plus important pour rentabiliser l'opération. La production de 4 t prévue en 2011 nécessitait une logistique et des préfinancements importants. Répondre au cahier des charges du commerce équitable pour 500 kg avait déjà posé des difficultés logistiques. Pour 4 t il aurait fallu passer par une structure professionnelle et commerciale - d'autant que le commerce n'est pas la vocation d'Afrique Verte - mais Solidar'Monde ne pouvait pas assurer le préfinancement de la production.

Ce qui nous intéresse le plus c'est le commerce équitable Sud/Sud : APROSSA défend avant tout la sécurité alimentaire au Sahel. On veut donc développer le commerce équitable au Burkina puis dans la sous-région.

Comment vous y prenez-vous pour développer ce marché?

Aujourd'hui les transformatrices vendent aux épiceries, alimentations et boutiques de station service. On envisage aussi la vente sur les marchés de la restauration collective, pour laquelle on a fait une étude de développement commercial du fonio en 2011.

Nous sommes aussi allés à la FIARA (Foire internationale agricole et des ressources animales) de Dakar. Sur leur stand, les transformatrices de fonio ont vendu tout le stock qu'elles avaient amené. Pour leur première participation à cette foire c'est un succès. Il y a une forte demande de fonio burkinabé au Sénégal, qui en produit pourtant, du fait de la qualité du produit, sans sable et de belle couleur.



Au Burkina, nous avons participé à plusieurs foires comme le Salon international de l'artisanat de Ouagadougou (SIAO) où les transformatrices ont eu des stands pour « acheteurs professionnels ». Le partenariat avec les organisateurs a permis d'obtenir 50 % de réduction sur le prix de location du stand. Idem à la Foire internationale de Bobo-Dioulasso (FIBO), la foire du fonio à Bomborokuy, etc.

Nous participons aussi à des événements comme la Semaine Nationale de la Culture, où sont dressées des galeries marchandes pour exposants, qui sont des tribunes intéressantes. Le but n'est pas de réaliser des ventes extraordinaires, mais d'avoir un stand de dégustation pour se faire connaître et convaincre que le goût du fonio est identique après transformation. Car beaucoup pensent que le prêt à consommer n'a pas le même goût que le fonio préparé à la maison.

La participation à des compétitions pendant les foires incite également les transformatrices à innover dans les recettes, à diversifier les produits. Certaines ont ainsi gagné un prix pour un plat à base de trois céréales, dont le fonio était la principale. Aujourd'hui, elles arrivent à fabriquer de la farine, des boissons instantanées et même des crêpes, alors que le fonio ne se préparait jusqu'à présent que sous forme de Tô ou de couscous. Leurs autres activités bénéficient également du travail réalisé sur la filière: marketing, contractualisation, vente-distribution.

Nous n'avons pas de partenariat avec des associations de consommateurs, car elles privilégient la dimension syndicale et ne se mobilisent pas sur des logiques d'approvisionnement des consommateurs en aliments. À terme, on a pensé développer des coopératives de consommateurs, mais ça suppose un portage qu'APROSSA ne peut pas assurer pour l'instant.

Le fonio équitable est-il compétitif ?

Le problème de la compétitivité se pose pour des produits semblables. Le fonio n'est pas importé, il n'y a donc pas de concurrence directe. Toutefois le couscous de blé, qui est importé, est un produit de substitution au fonio. Entre les deux, les consommateurs préfèrent le produit local :

c'est une tendance au Burkina. La limite, c'est le coût pour le consommateur.

Le travail avec AdM sur le commerce équitable ne vise pas à vendre plus cher que le prix du marché. Le prix doit être le même qu'à l'exportation si on veut une filière durable économiquement, afin de ne pas dépendre du marché d'export, contrairement à certains produits du commerce équitable. Le marché de niche est un piège. Nous voulons développer des produits de grande consommation, surtout si on veut alimenter les villes.

Notre priorité est d'améliorer la qualité et l'organisation de la filière fonio, pas d'augmenter artificiellement les revenus des producteurs par des prix supérieurs au marché local. Nous avons donc fait analyser nos produits dans un laboratoire burkinabé, avec la contre-expertise d'un laboratoire français, pour nous assurer de leur conformité aux normes nationales et internationales.

Vous disiez que l'agriculture familiale n'est pas subventionnée, pourquoi ?

Sous l'impulsion de la FAO quelques soutiens ont récemment été mis en place : mise à disposition de semences améliorées de maïs, riz, niébé, d'intrants... L'aide extérieure a des contres-parties mais sans elle, on n'aurait pas de politique agricole nationale.

Depuis les années 80 et les coupes budgétaires [*plans d'ajustements structurels*] on a très peu de soutien technique agricole public. APROSSA paie les services techniques dans le cadre de ses projets car les producteurs n'en ont pas les moyens.

Le fonio ne dispose d'aucun soutien public, pourtant il existe un marché sous-régional : ça marche bien au Sénégal où le pouvoir d'achat est supérieur à celui du Burkina. Dakar est aussi plus urbaine : Ouagadougou est une ville étendue, où les habitations ont une cour qui facilite la préparation du fonio. A Dakar l'habitat est plus vertical : les gens n'ont pas la possibilité de piler, ce qui augmente le potentiel des produits transformés. Le mode d'aménagement influe sur la consommation.

Pour développer ces filières au niveau régional, il faut des politiques commerciales adéquates. Dans les textes de l'union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), la politique régionale prévoit la libre circulation des personnes et des biens, ainsi que des tarifs extérieurs communs (TEC). Dans la pratique, les TEC ne sont pas appliqués et des barrières non tarifaires existent: les transformatrices qui se sont rendues à la FIARA ont du limiter leurs volumes, payer des taxes de transit au Mali et d'entrée au Sénégal.

Vous menez aussi des actions de plaidoyer, pouvez-vous nous en parler ?

Nous réalisons des actions de plaidoyers dans le cadre d'Afrique Verte sur l'ensemble des céréales, pas spécifiquement le fonio. Nous faisons de l'information auprès des élus locaux, qui ne connaissent pas toujours les politiques nationales. La décentralisation étant récente, on est encore en période d'apprentissage. Le but est de les convaincre d'intégrer nos projets dans les politiques locales, et de faire en sorte qu'ils appliquent localement les politiques nationales agricoles.

L'échelon local est le meilleur moyen d'associer les populations au développement du pays, de les sortir des objectifs de survie. Or il ne peut pas y avoir de développement agricole local en misant sur les produits industriels. Au Burkina Faso l'industrie agroalimentaire est faible et la majorité de la population est agricole, il faut la prendre en compte. Aujourd'hui presque tout le travail de la filière fonio se fait à la main. Pourquoi ne pas mécaniser certaines fonctions, mais de là à industrialiser tous les maillons... On ne connaît pas aujourd'hui les coûts de l'industrialisation, en particulier sociaux et pour l'emploi.

Propos recueillis le 17 août 2011 par Johanne Villegas (CFSI) et contribution du 19 mars 2012 à la discussion en ligne « Concertation entre acteurs » du programme « Agriculture et Alimentation » du CFSI, édités par Justine Mounet (CFSI) le 26 juillet 2013. Photos © APROSSA Afrique Verte Burkina.



Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, *Appui à la filière fonio au Burkina Faso*, 2010
- Information, *Burkina Faso : un fonio équitable et local*, 2013
- Philippe Ki, *Les transformatrices de céréales du Faso en réseau*, 2012
- Etude, *Les céréales au cœur d'une Afrique de l'Ouest nourricière*, 2012

Ce projet a bénéficié d'un financement dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel 2011) porté par la Fondation de France et le CFSI. Voir la fiche du projet.

Ce programme est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement depuis 2013. La SEED Foundation participe également au volet capitalisation du programme.

