FARM
Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde
RECONNUE D'UTILITE PUBLIQUE

RAPPORT PAYS

Les organisations de producteurs en Afrique de l'Ouest et du Centre : attentes fortes, dures réalités.

Le cas du Burkina Faso

Salifou ONATE

Octobre 2012

bureau Issala

iram

Sommaire

SOMMAIRE 2

1. INTRODUCTION 12

2. DES POLITIQUES EN FAVEUR DU DEVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE 13

3. ORGANISATIONS ECONOMIQUES COLLECTIVES AU BURKINA FASO 15

3.1. Priorité à la création de coopératives pour l'autopromotion 15

3.2. De nouveaux enjeux et défis consécutifs au recentrage du rôle de l'Etat 15

3.3. Des organisations paysannes aux organisations professionnelles 16

3.4. Crise alimentaire, retour de l'Etat et nouveau cadre réglementaire 17

4. ÉTAT DES LIEUX 19

4.1. Quatre types majeurs d'organisations sous la loi 14 19

4.2. Peu de services économiques aux membres 20

4.2.1. Présence notable d'OP sur les périmètres et bas-fonds rizicoles aménagés 21

4.2.2. Une organisation des producteurs encadrée par l'UNPCB dans la filière coton 21

4.2.3. Des producteurs encore peu organisés dans la filière céréales sèches 22

4.2.4. Une disparité assez prononcée de situations dans les autres filières agricoles 23

4.2.5. Un manque de fonctionnalité et d'efficacité courant 23

4.2.6. Une absence de suivi des résultats des fonctions économiques des OP 24

4.3. Une réglementation nationale sans incitation fiscale spécifique 25

4.3.1. La loi n°014/99/AN du 15 avril 1999 25

4.3.2. Absence d'instruments fiscaux spécifiques 26

4.4. Difficile évolution en perspective vers l'Acte Uniforme OHADA **26**

4.4.1. Les différents acteurs sont-ils capables de s'adapter au nouveau cadre ? 27

4.4.2. Implications d'une mise en harmonie avec le nouveau cadre juridique 28

5. ETUDE DE DIFFERENTES ORGANISATIONS A VOCATION ECONOMIQUE 29

5.1. Groupement de producteurs « Allah soutra » de Kuakualé **29**

5.2. Groupement de producteurs « Kuirimakouma » de Bobo-Dioulasso **32**

5.3. Société coopérative agricole de DI (SOCADI) **34**

5.4. Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du Sanguié (UPPFL) **38**

5.5. Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou (UPROSO) **41**

5.6. Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM) **45**

5.7. Union provinciale des professionnels agricoles du Houet (UPPA Houet) **49**

5.8. Union des producteurs de riz de la Vallée du Sourou (UPRVS) **55**

5.9. Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPC-B) **58**

6. ANALYSE DES POLITIQUES 63

6.1. Une pléthore de documents de politique agricole et plans d'actions **63**

6.1.1. Politiques et stratégies de développement agricole dans la période 1990-1999 63

6.1.2. Politiques et stratégies de développement agricole à partir de 2000 66

6.2. Impacts et efficacité des mesures adoptées dans les plans de relance **70**

7. CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS 71

8. ANNEXES 73

8.1. Références bibliographiques 73

8.2. Groupement des producteurs Allah Soutra de Kuakualé 75

8.3. Groupement Kuirimakouma de Kuinima 80

8.4. Société coopérative agricole de Di (SOCADI) 85

8.5. Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du sanguié (UPPFL Sanguié) 92

8.6. Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou (UPROSO) 97

8.7. Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM) 102

8.8. Union des Professionnels Agricoles du Houet (UPPA Houet) 112

8.9. Entretien avec Union des producteurs de riz de la Vallée du Sourou (UPRVS) 119

8.10. Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPC-B) 125

9. PERSONNES RENCONTREES 135

Sigles et acronymes

AFD	Agence française de développement
Afdi	Agriculteurs français et développement international
AG	Assemblée générale
AGRODIA	Association des grossistes et distributeurs d'intrants agricoles
AICB	Association interprofessionnelle de la filière coton du Burkina Faso
AMVS	Autorité de mise en valeur de la Vallée du Sourou
AN	Assemblée nationale
APIPAC	Association des professionnels de l'irrigation privée et des activités connexes
APROCA	Association des producteurs de coton africains
APROMA-B	Interprofession de la filière mangue du Burkina Faso
ARID	Projet d'appui aux initiatives des producteurs vivriers et à l'intensification responsable
ATP	Agribusiness and trade promotion
BRS	Banque régionale de solidarité
CA	Conseil d'administration
CCOF	Cadre de concertation des organisations faîtières
CEF	Conseil à l'exploitation familiale
CFe-AC	Centre financier aux entrepreneurs agricole et commercial
CIC-B	Comité interprofessionnel des céréales et du niébé
Cirad	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement
CIR-B	Comité interprofessionnel du riz du Burkina Faso
CNID-B	Comité national des irrigations et du drainage du Burkina Faso
CNPA-B	Conseil national des professionnels agricoles du Burkina Faso
CODEC	Coopérative d'epargne et de crédit
CPF	Confédération paysanne du faso
CRA	Chambres régionales d'agriculture
CRS	Catholic relief service
CSLP	Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté
DOPAIR	Direction de l'organisation des producteurs et de l'appui aux institutions rurales
DOS	Document d'orientations stratégiques
DPAH	Direction provinciale de l'agriculture et de l'hydraulique
DPEBA	Direction provinciale de l'enseignement de base et de l'alphabétisation
DRAH	Direction régionale de l'agriculture et de l'hydraulique
FAO	Food and agriculture organization of the United Nations
FARM	Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde
FCFA	Franc de la communauté financière africaine
FENAFER-B	Fédération nationale des femmes rurales du Burkina Faso
FENOP	Fédération nationale des organisations paysannes
FEPA-B	Fédération des professionnels agricoles du Burkina Faso
FNAFP	Fédération nationale des acteurs de la filière pêche
FNJPA-B	Fédération nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina Faso
FNJPA-F	Fédération nationale des jeunes professionnels agricoles du Burkina Faso
GIPD	Gestion intégrée de la production et des déprédateurs

GPC	Groupement des producteurs de coton
ICRISAT	International crops research institute for the semi-arid tropics
IDA	International development association
IFDC	Centre international pour la fertilité des sols et le développement agricole
IMF	Institution de micro finance
INERA	Institut national de l'environnement et de recherches agricoles
Intermon OXFAM	OXFAM Espagne
JNP	Journées nationales du paysan
LIPDHD	Lettre d'intention de politique de développement humain durable
LPDA	Lettre de politique de développement agricole
LPDRD	Lettre de politique de développement rural décentralisé
MAH	Ministère de l'agriculture et de l'hydraulique
MCA	Millenium challenge account
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
OIT	Organisation internationale du travail
ONG	Organisme non gouvernemental
OP	Organisation paysanne, organisation de producteurs, organisation professionnelle
OPA	Organisation professionnelle agrosylvopastorale
ORD	Organismes régionaux de développement
OXFAM	Oxford committee for famine relief
P4P	Purchase for progress
PAFASP	Programme d'appui aux filières agrosylvopastorales
PAM	Programme alimentaire mondial
PAPSA	Projet d'amélioration de la productivité agricole et de la sécurité alimentaire
PASA	Programme d'ajustement structurel du secteur agricole
PDL	Projets de développement local
PIB	Produit intérieur brut
PISA	Programme d'investissement du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques
PNGT2	Deuxième programme national de gestion des terroirs
PNIA	Programme d'investissement agricole
PNSR	Programme national du secteur rural
PRFCB	Projet de renforcement de la filière cotonnière Burkinabè
PSO	Plan stratégique opérationnel
RCPB	Réseau des caisses populaires du Burkina Faso
ROPPA	Réseau des organisations paysannes et des producteurs agricoles
SCADD	Stratégie de croissance accélérée et de développement durable
SDR	Stratégie de développement rural
SNSA	Stratégie nationale de sécurité alimentaire
SNV	Service national volontaire
SOBFEL	Société burkinabè des fruits et légumes
SOCADI	Société coopérative agricole de Di
SOFITEX	Société burkinabè des fibres textiles
SONAGESS	Société nationale de gestion du stock de sécurité alimentaire
UCAVASO	Union des coopératives agricole de la Vallée du Sourou
UCOBAM	Union des coopératives agricoles et maraîchères du Burkina Faso

UDPS-T	Union départementale des producteurs de sésame de Tansila
UGCPA/BM	Union des groupements de commercialisation de produits agricoles de la Boucle du Mouhoun
UNAPOB	Union nationale des producteurs d'oignons du Burkina Faso
UNC-B	Union nationale des producteurs de céréales sèches du Burkina Faso
UNJPA-B	Union nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina Faso
UNPC-B	Union nationale des producteurs de coton du Burkina Faso
UNPFL-B	Union nationale des producteurs de fruits et légumes du Burkina Faso
UNPM-B	Union nationale des producteurs de Mangue du Burkina Faso
UNPR-B	Union nationale des producteurs de riz du Burkina Faso
UNPSB	Union nationale des producteurs semenciers du Burkina Faso
UPPA	Union provinciale des professionnels agricoles
UPPFL	Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du Sanguié
UPROSO	Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou
UPRVS	Union des producteurs de riz de la Vallée du Sourou
URCPC	Union régionale des caisses populaires du plateau central
USA	United States of America
WEB	WWW : World Wide Web ou « Toile (d'araignée) mondiale »

Résumé

La Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde (FARM) a lancé un programme d'étude sur les organisations de producteurs agricoles (coopératives et autres). La première étape de ce programme est axée sur l'Afrique de l'Ouest et du Centre. Ce programme d'étude vise deux objectifs majeurs : (i) Analyser la situation actuelle des organisations de producteurs engagées dans le champ économique, les facteurs endogènes et exogènes qui concourent au développement des services économiques aux producteurs, au renforcement de leur contribution à l'économie agricole et à l'organisation des filières ; (ii) Formuler des pistes de réflexion et de propositions susceptibles d'alimenter la réforme des politiques publiques, allant dans le sens d'une amélioration des capacités économiques des OP, du renforcement de leur pouvoir de marché et de leurs capacités de contractualisation avec les autres acteurs des filières, les structures publiques ou les dispositifs interprofessionnels.

Pour ce faire, des études nationales ont été planifiées dans des pays de l'Afrique centrale et de l'ouest dont le Burkina Faso. Chaque étude nationale fait l'historique des formes d'organisation économique collective, l'état des lieux, et l'analyse des politiques. Ce document est produit dans le cadre de l'étude intitulée « Les organisations de producteurs en Afrique de l'Ouest et du Centre : attentes fortes, dures réalités ».

Les investigations montrent qu'à travers différents documents de politique sectorielle agricole le Burkina Faso a opté pour une approche communautaire du développement à partir des années 1960. Suivant l'évolution des politiques gouvernementales, cette approche a entraîné la mise en place de diverses formes d'organisations des producteurs dont finalement les organisations de base des producteurs, leurs unions et faîtières de filières agricoles et la confédération paysanne du Faso dans un cadre réglementaire reposant sur la loi n°014/99/AN du 15 avril 1999 (Loi 14). Cette dernière évolution a été particulièrement impulsée par les nouveaux enjeux et défis consécutifs au recentrage du rôle de l'Etat à la suite de l'adoption de la politique de libéralisation dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Toutefois, l'Etat n'a pas poursuivi les actions en faveur de la création d'un cadre institutionnel favorable sur la base d'une amélioration de l'environnement fiscal, institutionnel, législatif et réglementaire afin de faciliter l'exécution du rôle de chaque acteur du monde rural. En dépit de la crise alimentaire de 2008 et du retour aux interventions publiques concernant la production et l'encadrement des producteurs, la responsabilisation des organisations des producteurs n'a pas été renforcée.

Conformément à la réglementation, les organisations de producteurs à vocation économique sont des coopératives et groupements pré-coopératifs ainsi que leurs unions. Selon la loi, elles se constituent par filière agricole et peuvent être classées en quatre types majeurs à savoir les organisations de base, les différentes unions, les fédérations ou faîtières et la confédération qui regroupe des faîtières de différentes filières. Toutefois, les dispositions de la loi ne sont pas pleinement respectées car plusieurs organisations membres de la confédération ne sont pas des fédérations de filières agricoles.

Globalement, la majorité des organisations ne parvient pas à mettre en place l'ensemble des organes d'administration, de gestion et de contrôle prévus par la loi par manque de ressources humaines, matérielles et financières voire de volonté. Cette attitude est également favorisée par la faiblesse institutionnelle de l'administration publique en charge du suivi et contrôle des organisations dans le cadre de la mise en œuvre de la loi 14. Au total, plusieurs organisations ne produisent pas les documents administratifs et financiers réglementaires ni n'organisent les audits annuels de gestion.

Dans ces conditions, la perspective de l'acte uniforme de l'OHADA annonce des défis majeurs pour l'administration publique et les organisations des producteurs dans les différentes filières. En effet, autant le nouveau cadre juridique répond à certaines préoccupations des acteurs (par exemple l'organisation de l'élection et la durée des mandats des membres du comité de gestion) autant il est contraignant en termes d'administration, de gestion et de contrôle des organisations qui sont à la base soit des coopératives simplifiées soit des coopératives avec Conseil d'administration. La mise en conformité de la réglementation nationale et des organisations avec le nouveau cadre juridique nécessitera des efforts notables de l'administration publique et des OP existantes ainsi que plus de temps au-delà de l'échéance du 15 mai 2013. En outre, la viabilité de certaines catégories d'unions (villageoise, communale voire provinciale) devant désormais fonctionner comme une coopérative avec Conseil d'administration apparaît compromise.

Par ailleurs, l'on constate que la fourniture de services notamment économiques aux membres varie selon le niveau d'organisation et la filière. En général, quelle que soit la filière, ce sont les organisations de grande taille (unions provinciales, régionales, nationales voire faîtières) qui fournissent davantage de services économiques aux membres. Cela est possible parce que c'est à cette échelle que les OP ont couramment un dispositif technique comme un secrétariat exécutif exerçant des fonctions de gestion et commerciales. Toutefois, certaines filières (par exemple coton, riz) se singularisent avec des OP de base exerçant des fonctions économiques en faveur de leurs membres.

Mais en général, l'esprit coopératif est galvaudé dans les différentes organisations et leurs unions. En effet, tant qu'ils ont le choix pour la commercialisation, la pratique courante des membres est de réduire le rôle de l'organisation à la fourniture d'intrants et/ou la vente d'une partie de la récolte pour rembourser le crédit de campagne. En plus du manque de professionnalisme des producteurs, cette situation est la résultante de la gouvernance défectueuse dans de nombreuses organisations. Le résultat majeur est la difficulté de promouvoir l'agriculture commerciale car la contractualisation peine à se faire du chemin. Par ailleurs, les règlements intérieurs sont peu respectés tandis que les cotisations sont irrégulières de sorte que les organisations sont peu solvables.

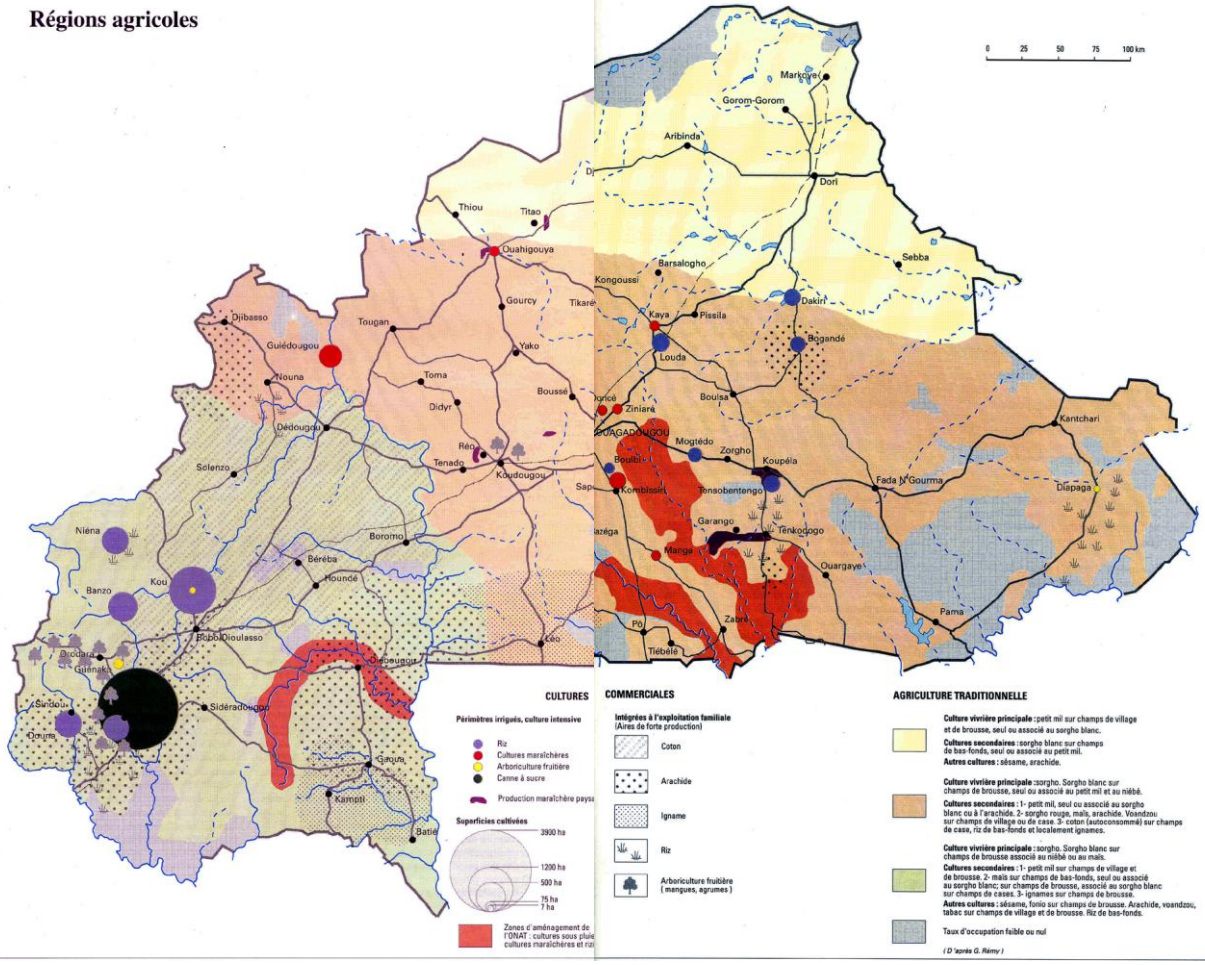
Toutefois, le développement des services économiques aux membres est envisageable à partir des fédérations et autres unions nationales voire provinciales suivant le principe de subsidiarité supposant une répartition pertinente des activités économiques voire des tâches entre les différents niveaux de structuration.

L'adaptation des organisations existantes au nouveau cadre juridique impulsé par l'OHADA implique de nouveaux défis et enjeux pour l'Etat et les différents acteurs concernés. En particulier la relecture de la loi 14 régissant les organisations de producteurs à vocation économique et le renforcement des capacités des services techniques publics chargés de l'encadrement et du suivi des OP constitue un préalable pour une application rigoureuse de la nouvelle réglementation. Pour les OP, les besoins d'assistance sont multiples car intégrant (i) la relecture des statuts et règlements intérieurs, (ii) la mise en place d'organes de gestion et/ou de contrôle, (iii) la création et/ou consolidation de fonds pour financer les contrôles externes, (iv) le renforcement des capacités, (v) et la promotion des activités économiques suivant le principe de subsidiarité. Enfin, le Gouvernement doit aller au-delà des professions de foi et entreprendre des actions en faveur de l'émergence d'organisations professionnelles agricoles représentatives des producteurs, fonctionnelles et efficaces.

Burkina Faso agricole

- *Population totale : 14 017262 hab. dont 77 % de population rurale*
- *Taux de croissance démographique : 3,1 %*
- *Niveau de pauvreté : 44 % de la population pour un seuil de 108.454 FCFA/adulte/an*
- *Taux de croissance économique : 5 à 6 %*
- *PIB agricole : 40 % du PIB Total – agriculture 25 %, élevage 12 % , foresterie et pêche 3 %*
- *Principales productions agricoles et élevage : 78 % du PIB agricole*
- *Principaux produits : céréales (sorgho, mil, maïs), niébé, oléagineux (karité, arachide, sésame, anacarde), coton, riz, fruits et légumes, tubercules, bétail, lait, cuirs et peaux, volaille*
- *Principales productions d'export : coton, animaux vivants, cuirs et peaux, karité, oléagineux, fruits et légumes*
- *Près de 1,3 million de petites exploitations familiales de 3-6ha dont 87 % pratiquent l'agriculture de subsistance et l'élevage*
- *Environ 9 millions d'ha de terres à vocation agricole dont 3,5 à 4 millions sont cultivés*
- *Agriculture basée sur les céréales vivrières (sorgho, mil, maïs) qui occupent plus de 80 % des surfaces emblavées avec des rendements moyens généralement inférieurs à 1000kg/ha.*
- *Agriculture extensive et pluviale : 24 000 ha environ de terres irriguées pour un potentiel irrigable de 233500 ha.*
- *Principaux fertilisants : fumure organique, NPK, Urée et Phosphate mais faible usage d'engrais minéraux avec environ 29 % de superficie cultivée fertilisée en 2006.*
- *Emploie 86 % de la population active et génère moins de 40 % des recettes d'exportations*
- *86,5 milliards de FCFA environ d'excédent de la Balance commerciale agricole (2005)*
- *Principaux produits déficitaires : riz, oléagineux (huiles), lait, céréales, tubercules*
- *Spécificités agricoles du pays : essentiellement céréalier avec monoculture commerciale de coton, forte concentration des excédents vivriers dans le bassin cotonnier (Hauts-Bassins, Boucle du Mouhoun, Cascades) avec émergence de la production de sésame, cheptel important de bétail avec des volumes importants d'exportation d'animaux vivants*
- *Place dans la dynamique régionale : maïs, mil, oignons, tomates, niébé, bovins*
- *Principaux traits de la politique agricole et commerciale appliquée aux produits agricoles :*
  - *accroissement, diversification et intensification de la production*
  - *développement de l'agriculture irriguée*
  - *renforcement de la liaison production/marché*
  - *promotion de produits pour (i) la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté, (ii) les exportations régionales et internationales, (iii) la substitution aux importations*
  - *initiation de pôles de croissance agricole*
  - *développement des infrastructures de mise en marché des produits*
  - *promotion de la sécurisation foncière en milieu rural*
  - *intégration économique régionale*
  - *appui à la recherche et promotion de technologies appropriées*
  - *soutien à l'organisation des acteurs et au renforcement des capacités*
- *Part du budget national consacrée à l'agriculture : 12-15 %*
- *Part de l'APD agricole dans l'APD totale : 80-90 % du financement agricole sur ressources extérieures*

Régions agricoles



1. Introduction

1. La présente étude analyse le cas du Burkina Faso dans le cadre de l'étude initiée par FARM et intitulée : « Les organisations de producteurs en Afrique de l'Ouest et du Centre : diversité, dynamique, rôle des politiques publiques ». Elle a été réalisée dans la période d'avril à septembre 2012 suivant une méthodologie intégrant une recherche documentaire et une enquête de terrain.

2. La recherche documentaire a d'abord permis de réaliser un diagnostic global des OP et d'élaborer une première note succincte présentant la typologie des OP qui a permis de raisonner le choix des organisations ayant fait l'objet d'études de cas détaillées. Elle a également permis d'analyser l'historique des formes d'organisation économique collective au Burkina Faso ainsi que les politiques agricoles du gouvernement et contribuer à l'état des lieux des organisations à vocation économique dans le pays. L'analyse des politiques a surtout concerné : (i) les documents de politique agricole, plans d'action filières et plans d'action «appui aux organisations du monde rural», (ii) les impacts et l'efficacité des mesures adoptées dans les plans de relance sur les organisations économiques, en particulier dans le domaine de l'accès aux intrants (engrais, semences), (iii) les enjeux, opportunités et contraintes liés à la transposition de l'Acte Uniforme de l'OHADA dans la législation nationale.

3. L'enquête de terrain a combiné des entretiens avec des personnes ressources et des interviews auprès d'OP. Elle a ainsi couvert une dizaine d'organisations de producteurs (OP de base, unions et faîtières) à travers les régions des Hauts-Bassins, du Centre-ouest, et de la Boucle du Mouhoun. Les entretiens ont été réalisés avec les responsables, cadres et agents des organisations à l'aide d'un guide d'entretien. L'enquête a permis principalement : (i) d'établir une fiche détaillée sur chaque OP (nombre de membres, importance économique, organisation interne, mode de financement des activités, etc.), la trajectoire d'évolution de l'OP, les services délivrés aux producteurs, etc. ; (ii) d'identifier les facteurs internes et les facteurs externes qui concourent à renforcer ou freiner le développement des capacités, à promouvoir des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs, et à contribuer au développement des filières de produits ; (iii) de mesurer la capacité des OP à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques.

4. Le dépouillement des informations recueillies, le traitement et l'analyse des données ainsi que l'interprétation des résultats ont servi de fondement aux différentes analyses de la mission à travers un rapport comprenant outre l'introduction et les conclusions, les chapitres ci-après : (i) des politiques en faveur du développement communautaire, (ii) organisations économiques collectives au Burkina Faso, (iii) état des lieux, (iv) étude de différentes organisations à vocation économique, (v) et analyse des politiques.

2. Des politiques en faveur du développement communautaire

5. Enclavé au cœur de l'Afrique de l'Ouest sur un territoire de 274 000 km2, le Burkina Faso qui compte un peu plus de 16 millions d'habitants en 2011[1], est l'un des pays les plus pauvres du monde avec un revenu per capita de 430 dollars US et une incidence de la pauvreté de 43,9 % en 2009[2]. Environ 57 % de la population possède moins de 20 ans[3]. La population rurale représente 77 % de la population totale (2006). Le pays est confronté à des difficultés économiques et sociales liées en partie à la faiblesse des ressources naturelles, du niveau de développement humain et de la capacité de gestion d'un côté et de l'autre, à l'état d'enclavement et surtout à la forte vulnérabilité aux chocs exogènes tels les aléas climatiques, les sécheresses, les fluctuations des cours des matières premières (coton, or) et la crise en Côte d'Ivoire. Suite à l'essor minier, l'or est devenu en 2009 le premier produit d'exportation générant environ 63 % des recettes d'exportation du pays mais celui-ci demeure fortement dépendant de l'assistance extérieure qui supporte 80 % environ du coût des projets et programmes d'investissement public.

6. De l'indépendance en 1960 à la fin de la décennie 80, l'Etat a été le principal acteur de l'économie avec des interventions dans tous les secteurs productifs et une politique caractérisée par l'administration des prix et la création de monopoles. Cette application de modèles dirigistes a plongé le pays dans un marasme économique généralisé. Afin de rétablir les équilibres macro-économiques et financiers d'un côté et de l'autre, créer les conditions d'une croissance économique durable, le gouvernement a adopté en 1991, avec l'appui des partenaires techniques et financiers, une politique d'ajustement structurel et par la suite une politique d'ajustement du secteur agricole définie par la Lettre de politique de développement agricole (LPDA) en 1992 et traduite par l'exécution du Programme d'ajustement structurel du secteur agricole (PASA) qui a entraîné une redistribution des rôles et des responsabilités entre les acteurs. Ces reformes, tout en opérant un recentrage du rôle de l'Etat sur ses fonctions régaliennes, visent à assurer une responsabilisation totale des acteurs de la société civile et plus particulièrement des producteurs et leurs organisations dans le processus de développement.

7. Au total, le Gouvernement a élaboré et adopté entre 1991 et 2008 plus d'une dizaine de documents de politiques et stratégies sectorielles visant le développement agricole à partir notamment de la promotion des filières de production en lien avec le marché d'une part et de l'autre, l'émergence d'organisations paysannes et professionnelles aptes à assumer certaines fonctions abandonnées par l'Etat. En effet, conscient de l'importance de l'agriculture dans la lutte contre la pauvreté, le gouvernement a initié un travail de réflexion dans le cadre de la Lettre de politique de développement humain durable qui a abouti à l'élaboration et l'adoption en janvier 1998 d'un Document d'Orientations Stratégiques (DOS) définissant des objectifs prioritaires, un profil pour l'horizon 2010 et des axes d'orientations stratégiques pour les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. Pour traduire ces orientations stratégiques en actions

[1] 16.248.558 habitants (INSD, août 2009, Projections démographiques de 2007 à 2020)

[2] Pour un seuil de 108.454 FCFA

[3] RGPH 2006, Résultats définitifs

concrètes et atteindre les objectifs prioritaires, le Plan stratégique opérationnel (PSO) a été élaboré en 1999 autour de cinq programmes prioritaires et plans d'actions thématiques et filières dont le Plan d'actions pour l'émergence des OPA afin d'améliorer le fonctionnement et les compétences techniques des organisations paysannes. référence unique en matière d'orientation pour le développement du pays, le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP) adopté en 2000 et révisé en 2004 avec son programme d'actions prioritaires devait assurer la cohérence et un meilleur impact des stratégies et politiques sectorielles. La lettre de politique de développement rural décentralisé (LPDRD) a été élaborée en 2002 dans le cadre de la mise en œuvre des Projets de développement local (PDL) et plus spécifiquement du deuxième Programme national de gestion des terroirs (PNGT 2). Par ailleurs, souscrivant aux directives du Sommet mondial sur l'Alimentation tenu à Rome en 1996, la Stratégie nationale de sécurité alimentaire (SNSA) a été élaborée avec comme objectif la diminution de moitié du nombre de personnes souffrant de la faim et de la malnutrition à l'horizon 2015. Parallèlement, le gouvernement a adopté en 2003 la Stratégie de développement rural (SDR) en raison de plusieurs facteurs dont l'élaboration du CSLP en 2000 et la nécessité d'une mise en cohérence des différentes politiques et stratégies entre elles et avec le CSLP d'un côté et de l'autre, l'adoption de la plupart des politiques et stratégies sectorielles de développement aux niveaux régional et international. La SDR contribue à la mise en œuvre du CSLP et constitue le cadre de référence de l'ensemble des interventions publiques en faveur du développement rural. La SDR se décline en sept axes stratégiques dont l'axe « renforcer les capacités des acteurs et créer un cadre institutionnel favorable » qui met en exergue la politique coopérative du Gouvernement. En 2008, le Gouvernement a adopté la révolution verte qui vise l'accroissement, la diversification et l'intensification des productions agricoles, pastorales, forestières, fauniques et halieutiques à travers cinq axes d'intervention dans le cadre d'une vision de croissance économique et de sécurité alimentaire soutenues à l'horizon 2015.

8. Si le PSO renferme le Plan d'actions pour l'émergence des OPA dont l'exécution a été interrompue par manque de stratégie appropriée et de financement, c'est davantage la SDR et la révolution verte qui décrivent la politique du gouvernement envers les OP à travers le même axe d'intervention à savoir : renforcer les capacités des acteurs et créer un cadre institutionnel favorable. Pour la SDR, ce renforcement couvre (i) la structuration et le renforcement institutionnel des organisations professionnelles, (ii) la formation professionnelle, (iii) et l'alphabétisation fonctionnelle. Pour la révolution verte, il s'agir surtout : (i) d'accompagner les acteurs des filières dans la structuration et restructuration des organisations professionnelles agrosylvopastorales (OPA et Interprofessions), (ii) de réaliser la formation de masse des producteurs, (iii) d'accomplir la formation des jeunes producteurs ruraux, (iv) et de mettre en place un système d'appui-conseil national.

9. En outre, la SDR indique que l'Etat continuera à appuyer l'émergence et la structuration des organisations de producteurs (OP) ayant adopté la loi 014/AN/99. L'appui de l'Etat découlera des plans d'activités adoptés par les différentes OP définissant leurs objectifs et modes d'intervention. Elles bénéficieront de programmes de formation, de voyages d'échange d'expériences ainsi que de contributions matérielles, humaines et financières nécessaires pour jouer convenablement leur rôle. Pour mettre en œuvre ces actions, l'Etat pourra s'appuyer sur des structures de services telles que les associations, ONG ou centres de formation disposant de capacités techniques éprouvées dans certains domaines.

10. En réalité, excepté le PA/OPA, aucun plan, projet ou programme spécifique n'a été initié par le Gouvernement au profit de l'organisation des producteurs. C'est seulement par le biais des programmes et projets de développement avec l'appui des partenaires techniques et financiers que le concours public bénéficie à l'organisation des producteurs. En particulier l'exécution en cours du PAPSA a permis aux CRA de recruter des spécialistes en renforcement des capacités en vue d'appuyer les OP. Par ailleurs, la SDR souligne que la création d'un cadre institutionnel favorable nécessite d'améliorer l'environnement fiscal, institutionnel, législatif et réglementaire afin de faciliter l'exécution du rôle de chaque acteur du monde rural.

3. Organisations économiques collectives au Burkina Faso

3.1. Priorité à la création de coopératives pour l'autopromotion

11. Dès les années 1960, le gouvernement a opté pour une politique de développement communautaire à travers la mise en place d'un service de la coopération et de la mutualité chargé de l'organisation des producteurs sous l'encadrement de quatre sociétés françaises. En effet, l'un des axes majeurs autour desquels le gouvernement du Burkina Faso a entrepris des actions de développement du monde rural a été l'organisation des acteurs à travers des mouvements pré-coopératifs et coopératifs afin d'impulser une dynamique d'autopromotion à la base. Outre les ONG, ces actions d'organisation ont été conduites par des services techniques publics et projets des ministères en charge du développement rural et de l'agriculture notamment les ORD (organismes régionaux de développement) dont la création en 1974 en lieu et place des sociétés d'intervention françaises a engendré la mise en place de nombreux groupements.

12. Cette politique a abouti à la création d'une diversité d'organisations dont les plus connues sont les groupements villageois avec, entre autres, l'une des plus célèbres fédérations qui est celle des unions des groupements naam, les coopératives rizicoles et maraîchères, et le mouvement des jeunes agriculteurs ayant entraîné la formation de groupements, unions et fédération des jeunes agriculteurs.

13. La révolution d'août 1983 a appuyé le mouvement coopératif sur le plan institutionnel et légal à travers la création de structures pour leur autopromotion et l'adoption de lois y afférents notamment la Zatu n°035.

3.2. De nouveaux enjeux et défis consécutifs au recentrage du rôle de l'Etat

14. La mise en œuvre de la politique d'ajustement structurel caractérisée par la libéralisation de l'économie, le désengagement de l'Etat des activités de production, de commercialisation et le recentrage de son rôle sur les fonctions régaliennes au début de la décennie 90 a entraîné un regain de vivacité du mouvement coopératif visant une position d'interlocuteur crédible dans le paysage institutionnel en raison des enjeux et défis nouveaux. Cela a, entre autres, entraîné : (i) « l'initiative de Dédougou » en octobre 1994 avec la concertation d'une centaine d'organisations paysannes pour mettre en

place une fédération nationale qui a engendré la création de la Fédération nationale des organisations paysannes (FENOP) en 1996, (ii) la naissance de plusieurs organisations faîtières et autres structures sur le plan national dont l'Union nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina (UNJPA-B) en 1997 devenue Fédération nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina, l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPCB) en 1998, le Cadre de Concertation des Organisations Faîtières (CCOF), le Conseil national des professionnels agricoles du Burkina (CNPA-B) en 1997 devenue Fédération des professionnels agricoles du Burkina (FEPAB) en 2001 qui s'est restructurée autour de l'Union nationale des producteurs de céréales sèches du Burkina (UNC-B) et l'Union nationale des producteurs de fruits et légumes du Burkina (UNPFL-B). Elle est présente dans 290 départements et 37 des quarante cinq (45) provinces du pays soit une couverture de 80 % du territoire national avec de 700.000 producteurs et productrices dans les organisations membres.

15. Par rapport aux organisations des riziculteurs, les plaines rizicoles ont continué avec le système de coopératives et de groupements après le désengagement de l'Etat. Toutefois, la gestion des coopératives de grande taille a eu tendance à reproduire le même système administratif de sorte que les décisions étaient difficiles à prendre et les charges de fonctionnement très lourdes. Cela a conduit au fractionnement de la plupart des grandes coopératives en petites coopératives dans le but d'une simplification et maîtrise de la gestion. Ainsi la plaine de Karfiguela compte cinq (05) coopératives tandis que la Vallée du Kou (Bama) est passée à huit (08) coopératives et la Vallée du Sourou à 13 coopératives. Le regroupement de ces coopératives de base au niveau de chaque plaine a constitué l'union de coopératives.

3.3. Des organisations paysannes aux organisations professionnelles

16. Globalement, la plupart des organisations des producteurs a été rapidement handicapée par la multiplicité des activités et l'absence d'objectifs cohérents. Cette situation conjuguée à la crise d'endettement des groupements villageois dans le bassin cotonnier au début de la décennie 90 a conduit le gouvernement à favoriser une professionnalisation des producteurs cotonniers à travers la création d'organisations spécifiques dans cette filière (groupements de producteurs de coton) et par la suite à envisager une autre approche de l'organisation des acteurs du monde rural. A travers une démarche participative, la loi n°014/99/AN du 15 avril 1999 a été élaborée et ses textes d'application adoptés quatre ans plus tard par le gouvernement en vue de créer un environnement juridique favorable. Les organisations paysannes ont alors connu une restructuration ayant conduit à la disparition des groupements villageois au profit de sociétés coopératives et groupements pré-coopératifs mieux structurés à la base suivant les filières de production conformément à la loi coopérative 014/99/AN et surtout plus homogènes dans la composition des membres[4]. Cependant, il existe encore des groupements informels en attente de récépissé ou n'ayant pas la capacité de se formaliser. A la suite de l'adoption de cette loi dite couramment « loi 014 », le mouvement coopératif a principalement enregistré : (i) l'abandon en avril 2002 du statut de société coopérative par la FENOP au profit de celui d'association régi par la loi 10/92/ADP, (ii) la naissance en novembre 2002 de la Confédération Paysanne du Faso (CPF) reconnue par le Gouvernement comme le porte-parole des organisations

[4] Ce qui est important pour la caution solidaire en cas d'engagement notamment le crédit

paysannes et des producteurs sous la loi coopérative n°014/99/AN, (iii) et un processus continu de constitution de fédérations nationales ou faîtières de filières.

17. Le mandat de la CPF qui regroupe actuellement une dizaine de faîtières, c'est : (i) d'être un cadre d'échange et de concertation, (ii) d'assurer la défense des intérêts matériels et moraux des organisations membres, (iii) et d'accompagner la professionnalisation des agriculteurs et des agricultrices. A cet effet, elle a pour missions : (i) la promotion de la solidarité entre les organisations membres de la Confédération, (ii) la concertation et la coopération entre la Confédération et d'autres organisations faîtières aux niveaux national, sous-régional et international, (iii) la négociation avec l'Etat et les partenaires au développement sur les questions d'intérêt commun aux organisations membres aux niveaux national et international (orientation de la politique agricole, question foncière, code des investissements en agriculture et en élevage, etc.), (iv) la représentation de ses membres aux niveaux national et international en respectant le principe de subsidiarité, (v) et la collecte, le traitement et la diffusion des informations d'ordre général (touchant au monde rural) et spécifique (sur demande des organisations membres). La CPF est membre du Réseau des organisations paysannes et des producteurs agricoles (ROPPA) qui est une organisation qui regroupe plusieurs plateformes d'organisations paysannes de la sous-région ouest-africaine.

3.4. Crise alimentaire, retour de l'Etat et nouveau cadre réglementaire

18. Face à la crise alimentaire de 2008, le Gouvernement du Burkina Faso a adopté un plan de relance agricole basé sur des actions de court terme en vue d'accroître prioritairement la production de maïs et de riz. Parmi les stratégies d'intervention figurent la fourniture d'intrants agricoles (semences améliorées et engrais) et la promotion de la petite irrigation en saison sèche. A l'occasion, le gouvernement est revenu sur la suppression de la subvention sur les intrants agricoles intervenue avant l'adoption du PASA en 1992[5]. De même, il a de nouveau déployé l'encadrement technique public sur les périmètres rizicoles aménagés. A la suite du plan de relance agricole, la Révolution Verte a été préconisée par le gouvernement en vue d'accélérer l'accroissement, la diversification et l'intensification des productions agricoles, pastorales, forestières, fauniques et halieutiques dans une vision de croissance économique et de sécurité alimentaire. Après un arrêt/abandon pendant la campagne humide 2011-2012, la fourniture d'intrants subventionnés a repris de plus belle à la suite des résultats désastreux de la campagne 2011-2012 dans le cadre de « opération Bondofa » qui est une opération de production de près de 50 000 tonnes de maïs de la variété « Bondofa » sur environ 9 000 ha à travers les 7 régions du pays où l'eau est assez abondante comme en témoigne les livraisons de semences de maïs « Bondofa » et d'engrais subventionnés pour la production de maïs de campagne sèche. En outre, le Gouvernement a décidé d'affecter aux producteurs près de 10.000 tuyaux PVC et 300 motopompes avec en sus une subvention de 75 000 FCFA par ha pour les travaux de labour ou l'achat du carburant pour l'irrigation. Le prix d'achat du kg produit a été fixé à 150 FCFA[6] par le ministère de l'agriculture et de l'hydraulique.

---

[5] A la demande du Gouvernement, la BAD a financé des achats de semences, d'engrais, de pesticides et du matériel agricole en 2009-2010 destinés à 280.000 producteurs vulnérables. Outre le maïs et le riz, ces achats intégraient également des semences de sorgho, du sésame, des arachides, etc.

[6] Il est curieux que les fonctionnaires du ministère ne trouvent que 150 FCFA pour le kg de maïs en 2012 comme pour le paddy en 2009 comme prix rémunérateur au prétexte que les intrants ont été subventionnés.

19. Auparavant, depuis la crise alimentaire de 2008, le gouvernement a eu recours aux OP dans le cadre de la mise en œuvre des actions de relance de la production agricole notamment de la production rizicole à travers la distribution des intrants subventionnés (semences et engrais) et le développement de la concertation (forum des acteurs de la filière) pour la détermination du prix d'achat du paddy. Si la production rizicole a effectivement enregistré une hausse importante, le respect du prix décidé par le forum a été un échec car la SONAGESS n'a pu atteindre l'objectif de collecte de 15 % de la production pour couvrir les frais des intrants en raison du refus de nombre de riziculteurs de fournir le paddy au prix annoncé au forum alors qu'ils s'y sont engagés dans le cadre de la convention tripartite DRAH-SONAGESS-Producteur. Toutefois, un impact positif de la crise et de l'intervention du gouvernement a été le regain de vivacité de la plupart des organisations de riziculteurs qui ont enregistré de meilleurs taux de participation aux activités et de paiement des cotisations.

20. De leur côté, l'Union nationale des producteurs semenciers du Burkina a reçu des intrants subventionnés pour ses membres dans le but de stimuler la production de semences certifiées. Les achats de semences de produits autres que le maïs auprès des semenciers ont été regroupés dans les directions régionales et provinciales de l'agriculture et, leur distribution, tout en impliquant les Chambres régionales d'agriculture et la CPF, a surtout reposé sur les communes. Il en a été de même pour l'engrais subventionné destiné à la culture du maïs. Cette option a engendré des résultats mitigés concernant la couverture des bénéficiaires visés. En outre, les délais de mise à disposition des intrants n'ont pas toujours été appropriés même s'ils ont été améliorés pour les campagnes suivantes. Par contre, le système de suivi-évaluation des effets des actions sur le changement de comportement continu des producteurs ainsi que sur les rendements a été quasi-inexistant.

21. Par rapport au rôle politique des organisations reconnues sous la loi 14 assumé par la CPF et certaines organisations interprofessionnelles de filières voire des faîtières d'organisations de producteurs, il n'a pas fondamentalement changé même s'il convient de souligner une plus forte implication dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de développement agricole du gouvernement. Malgré cela, il est impératif d'indiquer que les restitutions à la base sont insuffisantes de même que la dynamique participative. En effet, il ressort des entretiens avec les différentes OP de base et les unions d'échelle inférieure à la fédération que les informations ne sont pas suffisamment partagées et/ou que ces organisations n'ont pas été impliquées dans des processus de relecture ou d'élaboration de textes réglementaires : par exemple, plusieurs OP ignorent qu'une dynamique de relecture de la loi 14 a été initiée par le MAH même si elle n'a enregistré aucune avancée ou encore l'ignorance de l'acte uniforme OHADA sur les droits des sociétés coopératives par la quasi-totalité des acteurs rencontrés suscite de nombreuses interrogations sur la démarche d'élaboration de cet acte uniforme, la contribution du Burkina Faso à l'élaboration de cet acte et comment cette contribution a-t-elle été obtenue ?

22. Le gouvernement affirme de plus en plus son souci d'avoir des interlocuteurs légitimes et crédibles mais certaines actions trahissent une volonté manifeste de faire des OP des appendices de l'administration : à l'exception des organisations fédérales et surtout de la CPF, le choix au niveau local des représentants des producteurs aux JNP (Journées nationales du paysan) est effectué par la Direction provinciale de l'agriculture et de l'hydraulique (DPAH) ou encore la nécessité de contrôler les OP afin qu'elles soient conformes à la loi est particulièrement poussée dans la Vallée du Sourou où des

agents de l'AMVS (Autorité de mise en valeur de la Vallée du Sourou) assistent aux différentes réunions des organes dirigeants des coopératives. Par ailleurs, les organisations des producteurs ne sont pas réellement impliquées dans la gestion des intrants subventionnés où les services techniques déconcentrés de l'agriculture et dans une moindre mesure les CRA mais surtout les communes ont décidé alors que les OP ont été loin d'obtenir les quantités demandées.

23. Quant aux attentes des membres des OP, elles sont relatives à l'accès aux intrants à des prix jugés acceptables, aux prix d'achat intéressants et des débouchés pour leur offre et surtout de courts délais de paiement. Enfin, le développement de l'appui-conseil susceptible de renforcer les capacités techniques et de gestion des exploitations. Au niveau réglementaire, les membres souhaitent une liberté dans le choix des responsables pour les différents mandats et surtout une durée de mandat de plus de trois ans. Pour ce qui concerne les services aux membres, seules les OP d'une certaine taille (notamment de grandes organisations, surtout des unions provinciales, régionales[7] et naturellement les fédérations) sont en mesure de fournir des services économiques et le conseil aux producteurs. Mais cela est aussi fonction de la filière et de son mode d'administration car au niveau du coton, la faîtière est même obligée de se rabattre sur les produits de rotation et d'autres créneaux n'intéressant pas les sociétés cotonnières pour être en mesure de développer des services économiques et de conseil aux producteurs des organisations membres. Les analyses indiquent que l'une des conditions préalables pour fournir des services aux membres dans les OP est l'existence d'un dispositif technique pouvant être un secrétariat exécutif ou une coordination technique, bref, une équipe technique avec les compétences nécessaires. Les OP de base à l'échelle des individus ou d'union villageoise voire départementale apparaissent peu viables pour la fourniture de services aux membres en raison de leur taille modeste et de la difficulté de générer des ressources significatives à partir d'éventuelles marges bénéficiaires liées aux services aux membres. A travers les différentes expériences, ces OP sont confinées aux activités sociales et/ou d'accès au crédit grâce à la caution solidaire. Même dans le cas de la filière coton où les ressources engrangées par les OP de base sont parfois substantielles en raison de volumes de production notables, les activités majeures des organisations sont concentrées autour de la réalisation d'infrastructures d'éducation, de santé, etc.

4. État des lieux

4.1. Quatre types majeurs d'organisations sous la loi 14

24. La base juridique de toutes les organisations de producteurs engagées dans le champ économique demeure la loi 014/99/AN du 15 avril 1999. En effet, cette loi portant réglementation des sociétés coopératives et groupements au Burkina Faso, propose une typologie comprenant des organisations paysannes de base créées en fonction des filières de production qui peuvent se regrouper en unions, les unions en faîtières et au moins deux faîtières pour constituer la confédération qui demeure unique.

[7] Assez rares dans l'échelle organisationnelle au Burkina Faso à l'exemple de l'UGCPA/BM

25. La Confédération paysanne du Faso (CPF) qui est la confédération des faîtières mais elle renferme encore des fédérations nationales qui ne sont pas des faîtières de filières ou qui sont des faîtières multi-filières c'est-à-dire pas encore conformes à la loi 14. Il s'agit de : (i) la Fédération des professionnels agricoles du Burkina (FEPA-B) qui s'est restructurée en deux « faîtières » à savoir l'Union Nationale des producteurs de Céréales sèches du Burkina (UNC-B) et l'Union Nationale des Producteurs de Fruits et Légumes du Burkina (UNPFL-B), (ii) la Fédération nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina (FNJPA-B), (iii) et de la Fédération nationale des femmes rurales du Burkina (FENAFER-B) qui rassemble des organisations dont certaines exercent des activités non agricoles.

26. Les faîtières de filières sont principalement : (i) l'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPC-B), (ii) l'Union nationale des producteurs de riz du Burkina (UNPR-B), (iii) l'Union nationale des producteurs de mangue du Burkina (UNPMB), (iv) et l'Union nationale des producteurs d'oignons du Burkina (UNAPOB). Toutefois, il existe également l'Union nationale des producteurs semenciers du Burkina (UNPSB) qui ne peut être considérée comme une véritable faîtière de filière car les semences concernent différents produits ainsi que l'Union nationale des producteurs de céréales sèches du Burkina (UNC-B) qui ne peut être faîtière dans une fédération.

27. Les unions se structurent selon la division administrative du pays à savoir les unions villageoises, les unions départementales, les unions provinciales et les unions régionales que l'on retrouve au niveau de plusieurs filières. Mais au niveau des riziculteurs, on rencontre l'union des coopératives sur la même plaine rizicole ou la localité à l'image de la Vallée du Kou, de la Vallée du Sourou et de Karfiguéla.

28. L'effectif total des unions demeure inconnu et le récent recensement des organisations des producteurs en cours de dépouillement devrait renseigner sur la distribution géographique des unions des producteurs.

29. Les organisations de base sont les coopératives et les groupements des producteurs. L'adoption de la loi 14 a été à l'origine d'une dynamique de formalisation des groupements de base. D'un peu plus de 30 000 en 2002, le nombre de groupements de base régis par la loi 014/AN/99 était estimé à 40 000 en 2006. Le dernier recensement de 2011 devrait fournir des informations fiables sur les effectifs et la répartition des organisations de base.

4.2. Peu de services économiques aux membres

30. Quand bien même qu'elles soient reconnues sous la loi 14, les organisations faîtières exercent rarement des fonctions économiques contrairement aux unions de niveau inférieur et autres organisations de base (coopératives et groupements de producteurs). Les principaux produits agricoles dont les filières sont concernées par les OP de producteurs évoluant dans le champ économique sont : le riz, le coton, les céréales sèches (maïs, mil, sorgho), la mangue, l'oignon, le haricot vert, le niébé, et le sésame. Toutefois, les organisations de producteurs qui se distinguent au Burkina Faso sont relativement peu nombreuses.

4.2.1. Présence notable d'OP sur les périmètres et bas-fonds rizicoles aménagés

31. L'Union nationale des producteurs de riz du Burkina (UNPR-B) a été créée en décembre 2005 par les délégués des grandes plaines rizicoles (Bagré, Bama, Banzon, Mogtédo, Karfiguéla, Douna et Sourou) et de nombreuses provinces du Burkina Faso sous l'égide de la CPF. Elle revendique 7 000 membres environ et dispose de neuf (9) employés permanents dont cinq cadres avec des profils d'agronome, de psychologue et d'économistes. Les services offerts aux membres sont surtout des formations en organisation et sur les bonnes pratiques agricoles de production (utilisation des semences améliorées, formation technique).

32. Les fonctions économiques sont par conséquent exercées par les organisations de base de cette union à savoir les coopératives et groupements de producteurs. Globalement, ces organisations ont trois missions majeures selon les degrés d'aménagement du périmètre et de maîtrise de l'eau : (i) assurer la gestion du périmètre c'est-à-dire la gestion du réseau hydraulique, des plaines et le recouvrement des redevances ; (ii) approvisionner les membres en intrants agricoles et/ou équipements de production à travers la gestion du système de crédit mis en place et/ou la location de matériel ; (iii) commercialiser tout ou partie du paddy des membres. On rencontre sur les périmètres irrigués les principales organisations suivantes : (i) 1 coopérative à Banzon pour 732 riziculteurs, (ii) 01 coopérative à Mogtédo pour 378 riziculteurs, (iii) 16 groupements et 1 union à Bagré (Union des groupements de producteurs de riz de Bagré - UGPRB) avec 1632 exploitants et 6 groupements non membres avec 634 exploitants, (iv) 5 coopératives et 1 union à Karfiguela pour 737 exploitants, (v) 08 et 1 union coopératives à Bama pour 1 300 exploitants, (vi) et 13 coopératives et 1 union dans la Vallée du Sourou avec plus de 2.000 exploitants.

33. Outre ces organisations, il existe une multitude de groupements de producteurs de riz sur les bas-fonds aménagés et en riziculture pluviale dont le nombre et les effectifs des membres ne sont pas connus.

4.2.2. Une organisation des producteurs encadrée par l'UNPCB dans la filière coton

34. L'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPCB) est la faîtière des Groupements des producteurs de coton (GPC) créés en 1996 dans le but de faciliter l'approvisionnement en intrants et matériels agricoles, la bonne gestion des crédits, et l'augmentation de la production. L'UNPCB est organisée de la base au sommet à savoir de GPC en unions villageoises, départementales, provinciales et nationale. Aujourd'hui, l'UNPCB compte 12 254 GPC répartis dans 8 005 villages, 280 départements et 36 provinces avec 27 unions provinciales des producteurs de coton et 174 unions départementales des producteurs de coton soit un total de 350000 producteurs. Mais cette faîtière et l'ensemble de la filière cotonnière demeurent confrontés aux impayés des GPC liés aux crédits intrants. Ces dettes ont été parfois apurées par le gouvernement avec à l'appui de l'AFD et de l'IDA.

35. L'Union abrite et exécute un programme de promotion du coton biologique initié en partenariat avec Helvetas Burkina Faso en 2004 et bénéficiant de l'appui technique de ICCO et financier de DDC/Helvetas. Pour l'exécution du programme, une équipe technique mise en place par l'Union bénéficie de l'assistance technique de Helvetas

Burkina Faso. Au départ, un accord tripartite précisant les rôles et tâches concernant la production, l'égrenage et la commercialisation du coton biologique a été signé en mars 2005 entre UNPCB, Faso Coton et Helvetas Burkina Faso avec l'aval des autres acteurs de la filière. Pour la vente du coton biologique certifié, Helvetas a signé un accord avec la société «Hess-Natur» comme partenaire commercial du programme mais les opérations de commercialisation de la fibre ont lieu via l'entreprise Paul Reinhart SA, courtier et actionnaire majoritaire de Faso Coton SA. Concernant les intrants et équipements, le programme a facilité l'accès des producteurs aux intrants pour la culture du coton biologique comme à la première campagne en 2004. Il est prévu que la valeur de ces intrants soit récupérée lors de la vente du coton bio. Il s'agit de : semences non traitées (variétés FK290, FK37 et STAM59A), de graines de neem, d'appareils de traitement à dos (pression entretenue). Pour l'accès aux crédits d'équipement (charrettes, charrues, brouettes, semoir, etc.), c'est sur la base de l'accord de collaboration entre l'UNPCB et le RCPB que les GPC bio ont conclu des protocoles de partenariat permettant à leurs membres d'accéder au crédit équipement sans faire appel à un fonds de garantie avec un taux d'i de 10 % pour une durée de 3 ans. A cet effet, les GPC bio ont bénéficié d'un programme d'accompagnement visant à améliorer leurs capacités d'analyse des besoins et de suivi des remboursements.

36. Par ailleurs, l'UNPC-B exécute actuellement en tant que maître d'ouvrage délégué le PRFCB (Projet de renforcement de la filière cotonnière burkinabè) lui permettant d'alphabétiser ses membres, d'améliorer la gestion de la fertilité des sols, de diversifier leur source de revenus par le biais de la commercialisation groupée de leurs excédents céréaliers (notamment le maïs), de développer le partenariat avec la recherche, de renforcer la structuration des organisations des producteurs, et de réaliser des infrastructures rurales. Concernant la diversification des revenus en zone cotonnière, l'UNPCB a soutenu la production de semences de maïs blanc et de maïs par ses membres à travers la collecte et la commercialisation de près de 2 000 tonnes de maïs mais elle n'a pas encore une maitrise des fonctions essentielles de l'opération de collecte, de traitement des stocks et de revente.

4.2.3. Des producteurs encore peu organisés dans la filière céréales sèches

37. Les OP de la filière céréales selon la loi 14 demeurent peu connues à l'exception de l'Union des groupements de commercialisation des produits agricoles (UGCPA) dans la Boucle du Mouhoun qui est une union régionale qui approvisionne en intrants et commercialise une partie de la production des producteurs appartenant aux différents groupements membres de cette union. Créée en 1993, l'Union compte 85 groupements de base avec 2100 membres. Outre les céréales sèches, l'union commercialise des quantités marginales de niébé sur le marché local et de bissap biologique à l'export. Durant la campagne 2009-2010, elle commercialisé 4.050 tonnes de céréales vendues principalement aux acheteurs institutionnels (85 %) et aux opérateurs privés (15 %).

38. L'Union nationale des producteurs de céréales sèches membre de la Fédération des professionnels agricoles du Burkina (FEPA-B) revendique plus de 1345 groupements et coopératives de producteurs. Toutefois, l'on dispose de peu d'informations sur ces organisations de base.

4.2.4. Une disparité assez prononcée de situations dans les autres filières agricoles

39. Créée en novembre 2010, l'Union nationale des producteurs de mangues du Burkina (UNPMB) regroupe 16 organisations des producteurs. En réalité, les groupements de producteurs de mangues sont encore peu actifs dans le champ économique. A l'exception des cas de réseaux de commercialisation gérés par des entreprises d'exportation (Fruiteq, Burkinature, Gebana Afrique, Durabilis, etc.) où il est indispensable de certifier les produits pour accéder au marché européen, on rencontre rarement des producteurs engagés dans des opérations de commercialisation collective. En outre, les organisations n'assurent pas une fonction d'approvisionnement en intrants qui sont mis à la disposition des producteurs par l'entreprise leader en cas de besoin.

40. L'Union Nationale des Producteurs d'Oignon du Burkina (UNAPOB) regroupe dix (10) unions provinciales des organisations de producteurs d'oignon mais les données secondaires sur les organisations de base et les effectifs de leurs membres ne sont pas disponibles.

41. L'Union nationale des producteurs de fruits et légumes du Burkina (UNPFL-B) de la FEPA-B comprend l'UCOBAM qui a été la première union coopérative de production et d'exportation de haricot vert en Afrique au cours de la décennie 80. Mais cette union ne concerne ni l'UNPMB ni l'UNAPOB.

42. Concernant les producteurs de sésame, il n'existe pas encore de fédération nationale mais des unions départementales, provinciales et régionales (par exemple de la Boucle du Mouhoun ou de l'Est) ont été constituées. A titre illustratif, l'Union départementale des producteurs de sésame de Tansila (UDPS-T) dans la province des Banwa compte 28 groupements de producteurs de sésame.

4.2.5. Un manque de fonctionnalité et d'efficacité courant

43. Les OP sous la loi 14 ne fonctionnent pas comme de véritables entreprises économiques. En dépit de leur effectif pléthorique très peu sont fonctionnelles. D'une manière générale, il existe une problématique commune concernant la plupart des organisations de producteurs. En effet, elles naissent dans le but de rechercher des subventions, à la demande de projets ou des autorités, à la suite de promesses de financement ou d'appui ou simplement par imitation. Rarement, une organisation a été la suite de solutions collectives à des problèmes communs identifiés par les membres avec une stratégie pertinente d'autofinancement. Le constat est que la majorité des organisations n'est pas en mesure d'exercer convenablement des fonctions économiques au profit des membres dont peu s'acquittent de leurs cotisations. Du reste, le capital social de la majorité des OP composé pour l'essentiel des droits d'adhésion et cotisations apparaît dérisoire pour soutenir des activités économiques.

44. Par ailleurs, les dysfonctionnements des OP, l'absence de l'esprit coopératif, la faiblesse des capacités d'organisation et de gestion constituent des handicaps majeurs : les règlements intérieurs ne sont pas toujours respectés et la participation aux réunions est faible, le non-respect de la durée du mandat des organes dirigeants est fréquent de même que le faible recouvrement des redevances et des frais divers pour ce qui concerne les coopératives rizicoles. Il en résulte la non-solvabilité des organisations

auprès des institutions financières et des partenaires ainsi que des difficultés d'approvisionnement en intrants et matériels d'un côté et de l'autre, de commercialisation des produits des membres. En particulier, l'on note que les OP ont de sérieuses difficultés à s'inscrire durablement dans l'agriculture commerciale. A ce titre, l'expérience de MAXIGRANA vient rappeler que la contractualisation demeure un défi majeur pour les coopératives et groupements des producteurs. En effet, après avoir bénéficié d'un préfinancement à travers leurs OP, les producteurs ont opté de vendre leur sésame au marché et rembourser à cette société les sommes perçues au titre du préfinancement.

45. L'expérience révèle de nos jours que quelle que soit l'échelle, les organisations des producteurs les plus fonctionnelles sont celles qui bénéficient d'appuis de la part de partenaires étrangers à l'exemple de l'UGCPA, de l'UNPC-B, de la FEPAB ou de l'UNPR-B. Pour le dernier cas, les partenaires ont financé les charges de fonctionnement du secrétariat exécutif à plus de 90 % . Quant à l'UNPC-B, elle bénéficie de prélèvement sur la valeur de la production et de nombreuses subventions dans le cadre de projets d'appui à la filière coton. Tout ceci montre la fragilité de la plupart des OP.

46. Un autre problème institutionnel est l'intervention directe de la CPF dans certaines filières à l'échelle des OP de base. Par exemple, elle travaille directement avec des coopératives et groupements rizicoles sans passer par l'UNPR-B créant ainsi un conflit d'intérêts entre organisations.

4.2.6. Une absence de suivi des résultats des fonctions économiques des OP

47. Si le volume des intrants subventionnés et achetés par les OP est connu au niveau du ministère de l'Agriculture, il en va autrement pour les intrants acquis sur fonds propres ou à crédit ainsi que des parts des productions commercialisées par les OP à l'échelle des filières car aucun dispositif de suivi n'agrège ces informations.

48. Par contre concernant la part des OP dans la production et la commercialisation des filières, la situation est plus simple pour le coton dans la mesure où tous les producteurs sont dans les GPC qui gèrent la distribution des intrants et réalisent la commercialisation primaire du coton-graine, ces OP assurent 100 % de la production et sa première commercialisation. A l'inverse, la situation est plus complexe dans la filière riz car il existe une proportion de riziculteurs (notamment en système pluvial et dans les bas-fonds non aménagés) qui ne sont pas dans les OP d'une part et de l'autre, les organisations n'assurent pas l'approvisionnement en intrants de tous les riziculteurs sur les superficies aménagées. Enfin, compte tenu des différentes expériences, sur de nombreux sites aménagés, les producteurs remettent seulement le volume de paddy correspondant au remboursement du crédit de campagne. Dans une hypothèse optimiste, les parts des OP seraient respectivement moins de 70 % et de 25 % dans la production et la commercialisation du paddy au Burkina Faso.

49. Au niveau des céréales sèches, selon la revue documentaire, les OP et autres banques de céréales commercialiseraient à peine 2 % du volume total annuel commercialisé. Cela est illustré par les achats de la SONAGESS pour la constitution des stocks de sécurité dont un quota représentant le quart des volumes à acquérir est accordé aux OP qui ne parviennent pas à fournir des grains de qualité A en quantité suffisante. A titre illustratif, la FEPAB a élaboré depuis 2006 une stratégie de commercialisation des céréales et du niébé avec pour objectifs : (i) de mobiliser les producteurs des organisations membres sur la nécessité, les avantages et l'intérêt à

moyen et long termes d'engager leur organisation dans une stratégie de commercialisation groupée des produits dont la finalité est l'écoulement des excédents à un prix rémunérateur ; (ii) de produire 60 tonnes de semences et/ou collecter les excédents de céréales des membres et commercialiser 1.000 tonnes (maïs, mil, sorgho et niébé) aussi bien sur le marché burkinabè qu'à l'exportation. Afin de mettre en œuvre cette stratégie, la FEPAB a initié une démarche vers les institutions et organismes comme le PAM et la SONAGESS ainsi que certains commerçants, brasseries et entreprises de transformation pour vendre les produits de ses membres. Toutefois, ce sont surtout des unions (départementales et provinciales) d'OP membres et la fédération elle-même qui ont conduit l'expérience de commercialisation groupée de maïs dans le cadre de l'initiative d'Intermon OXFAM à travers trois pays de l'Afrique de l'Ouest. Par contre, il n'existe aucune donnée sur la proportion de production due aux OP car la plupart de ces dernières n'assure pas l'approvisionnement en intrants des producteurs.

50. Pour la mangue, les OP fournissant des services économiques aux membres ne sont pas connues. En général, la vente des produits est individuelle mais peut intervenir simultanément pour des membres d'une OP appartenant à un réseau de commercialisation piloté par une société d'exportation. Par contre, la prime versée dans le cadre du commerce équitable revient à l'OP pour des réalisations sociales.

51. Concernant l'oignon et d'autres légumes, des OP de base ainsi que des unions déploient des efforts pour l'approvisionnement en intrants de leurs membres. Mais les interventions revêtent différentes formes (acquisition de semences et/ou d'engrais, obtention de crédit de campagne, etc.) et les quantités d'intrants transigées à ces occasions ne sont pas connues par manque de dispositif de suivi tant du côté des organisations que des services déconcentrés du MAH.

4.3. Une réglementation nationale sans incitation fiscale spécifique

4.3.1. La loi n°014/99/AN du 15 avril 1999

52. Les organisations des producteurs notamment les coopératives et groupements pré-coopératifs à but économique sont régies par la loi n°014/99/AN du 15 avril 1999 avec le ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique (MAH) comme tutelle administrative.

53. Les « principes coopératifs » peuvent paraître attrayants, comme cela ressort bien de l'art. 8 de cette loi : « est société coopérative toute association autonome de personnes qui se sont volontairement réunies en vue de satisfaire leurs besoins et aspirations économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise économique, dirigée démocratiquement, en fournissant une quote-part équitable du capital social nécessaire et en acceptant une juste participation aux risques et aux fruits de cette entreprise, au fonctionnement de laquelle les adhérents participent activement et dont ils sont les seules propriétaires et les seuls usagers » (définition inspirée par la recommandation 127 de l'OIT (§1.2.1 al. a), adoptée en 1966).

54. Les coopératives sont donc des organisations à objet économique prééminent, voire exclusif, même si elles reposent sur des principes de fonctionnement particuliers. S'appuyant sur l'entreprise pour réaliser leurs buts, elles participent de manière plus directe et plus immédiate à l'amélioration de la situation matérielle de leurs adhérents.

55. La loi, tout en reconnaissant le caractère privé des OP et leur autonomie, renferme des clauses de sauvegarde de la démocratie interne et de la transparence dans la gestion des intérêts des coopérateurs. En outre, elle pousse les OP vers la professionnalisation en stipulant que les OP se structurent autour d'une filière bien identifiée. Ces organisations doivent être basées sur la règle de l'adhésion volontaire : celle des individus, pour la constitution des groupements et coopératives, ou celle des OP de base, pour la constitution d'unions, fédérations ou confédérations. Elles sont gérées selon les principes coopératifs universellement reconnus : pouvoir démocratique, participation économique des adhérents, autonomie, indépendance et non discrimination. Leur objectif premier est d'assurer certaines fonctions nécessaires à l'activité économique de leurs membres, en particulier en ce qui concerne l'accès au marché (commercialisation, accès aux intrants et équipements, etc. ;). Elles peuvent mettre en place des services ciblés, qui contribuent à améliorer les résultats économiques et les conditions d'activité de leurs adhérents. Elles doivent contribuer à la structuration verticale par filière du monde agricole. Mais cette loi ne définit point le concept de filière de sorte que la restructuration de nombreuses OP s'est effectuée autour de plusieurs produits.

56. Par ailleurs, toutes les organisations faîtières nationales sous la loi 14 sont membres de la CPF. Mais les organisations faîtières de producteurs sont couramment aussi membres d'organisations interprofessionnelles où elles côtoient des organisations d'autres acteurs de la filière (transformateurs, exportateurs, etc.) de type associatif. Par conséquent, ces interprofessions de filières agricoles intégrant horizontalement les différentes professions ayant un intérêt dans la filière sont depuis lors confrontées à l'absence de textes juridiques spécifiques régissant leur existence. Pour remédier à ce vide juridique, le gouvernement vient d'adopter un projet de loi sur les interprofessions de filières agricoles devant être examiner par l'Assemblée nationale.

4.3.2. Absence d'instruments fiscaux spécifiques

57. En dépit des déclarations dans les différents documents et stratégie de politique du gouvernement et des articles 27 et 90 de la loi 14, il n'existe pas de dispositions spécifiques dans la réglementation fiscale en faveur des coopératives et groupements des producteurs au Burkina Faso. En effet, les avantages dont pourraient bénéficier les OP ne sont pas automatiques car devant résulter d'argumentaires solides soumis à l'appréciation des ministères concernés. Par exemple, sans dérogation du ministère de l'économie et des finances ou assouplissement des conditions par la SONAGESS, les OP sont peu motivées pour participer aux appels d'offres publics de cette société car devant être soumises aux mêmes conditions que les opérateurs privés (cf. présentation d'une attestation fiscale, d'une attestation de la sécurité sociale, de caution de soumission, paiement de droits et taxes d'enregistrement des contrats, etc.) .

4.4. Difficile évolution en perspective vers l'Acte Uniforme OHADA

58. Dans la dynamique de la réglementation des interprofessions et de l'adoption de l'acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives le 15 décembre 2010 à Lomé au Togo, un processus de relecture de la loi 14 a été initié car l'entrée en vigueur à partir du 15 mai 2011 de cet acte uniforme a plusieurs implications pour le Burkina Faso et les organisations des producteurs sous la loi 14.

59. En effet, il est indispensable de transcrire plusieurs aspects de l'Acte Uniforme dans la législation nationale. Contrairement à la loi 14, l'acte uniforme distingue la coopérative avec Conseil d'administration et la coopérative simplifiée d'une part et de l'autre, la possibilité de l'existence de plusieurs confédérations et de réseaux coopératifs de moyens ou d'objectifs. A l'analyse, les groupements des producteurs sous la loi 14 devront devenir des coopératives simplifiées et la mise en harmonie des statuts des coopératives, unions, fédérations et de la CPF avec l'Acte uniforme devra intervenir au plus tard le 15 mai 2013. Toutefois, ce processus de relecture de la loi 14 n'a véritablement pas progressé par manque de ressources pour financer les différentes rencontres et travaux préparatoires.

4.4.1. Les différents acteurs sont-ils capables de s'adapter au nouveau cadre ?

4.4.1.1. Faiblesse institutionnelle et absence de volonté politique

60. L'entrée en vigueur de l'acte uniforme est un défi pour l'administration publique qui devra enfin œuvrer à une application rigoureuse de la loi car aucune coopérative ou groupement n'a été dissout en dépit du non-respect généralisé de la loi 14 notamment en son article 26. En effet, ce dernier stipule que « les sociétés coopératives notifient immédiatement après la réunion de l'assemblée générale annuelle, le résultat de l'examen du rapport annuel, du bilan, du compte d'exploitation et de l'audit à l'autorité de tutelle et conservent les documents examinés pour inspection par les adhérents ou par les autorités compétentes ».

61. Par ailleurs, au niveau de l'administration centrale et déconcentrée, les services techniques devant veiller au respect de la réglementation relative aux organisations de producteurs à vocation économique éprouvent de sérieuses difficultés de fonctionnement en raison de la faiblesse de leurs ressources humaines, physiques et financières.

62. Mais le plus préoccupant par rapport à l'adoption de l'acte uniforme est le manque criard d'informations au niveau des premiers concernés et l'absence d'une opération de restitution des travaux de l'acte uniforme au niveau national. Tout se passe pour que le pays et les OP ne soient pas en conformité avec l'acte uniforme le 15 mai prochain. Finalement, les enjeux, opportunités et contraintes de cet acte apparaissent mal perçus au niveau des décideurs publics.

4.4.1.2. Faiblesse institutionnelle et capacité d'autofinancement inexistante

63. Le principal enjeu pour les producteurs est la constitution et l'exploitation de véritables entreprises économiques fonctionnant selon des normes rigoureuses afin d'être capables de saisir les opportunités qu'offrent plusieurs filières agricoles.

64. Malheureusement, la capacité des OP à s'adapter au nouveau cadre juridique variera selon le type d'organisation et la filière agricole. En effet, autant la plupart des OP de base n'ont pu respecter convenablement les dispositions de la loi 14 notamment la mise en place et le fonctionnement de tous les organes autant elles seront confrontées aux mêmes difficultés vis-à-vis de l'acte uniforme. La majorité des OP de base, des unions villageoises, communales voire provinciales ne disposent pas de siège au sens de la loi ni de ressources propres pour financer un fonctionnement adéquat des organes

limités couramment au bureau ou comité de gestion. Les organes de contrôle interne ne sont pas mis en place par manque de ressources humaines compétentes en gestion et comptabilité et le contrôle externe (audit annuel des comptes et de la gestion) n'est pas non plus réalisé par la plupart des OP non affiliées à une faîtière et/ou ne bénéficiant pas d'appui de partenaire.

65. Enfin, la plupart des organisations et unions n'ont pas de dispositif technique de gestion (gérant et personnel nécessaire) pour être en mesure de produire les différents documents de gestion permettant d'être conformes à la réglementation (rapports de gestion et d'activités, programme d'activités, etc.).

66. A l'opposé, l'on tend vers la fédération plus les organisations ont des capacités importantes quelle que soit la filière agricole. En effet, les unions d'envergure et les faîtières ont généralement leur siège et les tous les organes d'administration et de gestion prévus par la loi grâce aux appuis extérieurs. Elles apparaissent ainsi plus aptes à s'adapter au nouveau cadre juridique. Par conséquent, il est envisageable de renforcer les organisations faîtières et/ou unions nationales pour assister les OP de base et les autres unions à l'échelle inférieure dans : (i) la relecture des statuts et règlements intérieurs, (ii) la mise en place des différents organes d'administration et de gestion de leurs affiliés, (iii) la création et/ou consolidation de fonds pour financer les contrôles externes, (iv) le renforcement des capacités des membres des différents organes des OP, (v) et la promotion des activités économiques suivant le principe de subsidiarité.

4.4.2. Implications d'une mise en harmonie avec le nouveau cadre juridique

4.4.2.1. Implications d'une adaptation à l'Acte uniforme pour les OP de base

67. L'adaptation à l'Acte uniforme de l'OHADA pose la question de la viabilité de nombreuses organisations de base à travers plusieurs filières agricoles car les principales implications de l'existence sous la forme d'une coopérative simplifiée sont :

- l'existence d'un siège pour la coopérative ne consistant pas simplement en une adresse mais un siège physique ;
- la relecture des statuts et règlements intérieurs ;
- la mise en place de la commission de surveillance (3 à 5 personnes) quand le nombre de membres le permet ;
- l'élaboration des différents documents administratifs et financiers conformément à la réglementation (procès verbaux de réunions, états financiers de synthèse, rapport financier et moral, etc.)
- la réalisation de l'audit annuel de la gestion de la coopérative.

68. Pour réussir cette adaptation au nouveau cadre juridique, la majorité des OP de base ont besoins d'appuis divers notamment pour mettre en harmonie les statuts et règlements intérieurs, renforcer les capacités des membres des organes d'administration, de gestion et de contrôle, et pour réaliser le contrôle externe. Compte tenu de leur effectif, la meilleure alternative pour couvrir le maximum d'organisations de base tout en minimisant les coûts d'intervention consistera à canaliser l'assistance par le biais des organisations faîtières ou des unions nationales voire de la confédération.

69. Par contre pour résoudre la question du siège, les organisations de base devront fournir davantage d'effort et/ou se regrouper lorsqu'il en existe avec différents objets dans la même localité afin de mutualiser les coûts.

4.4.2.2. Implications de la mise en harmonie pour les unions, faîtières et confédération

70. Excepté pour la constitution et les missions, les unions, fédérations et confédérations observent les dispositions de l'acte uniforme et les principes régissant la société coopérative avec le Conseil d'administration en matière de fonctionnement d'où de fortes implications pour l'harmonisation à savoir : (i) relecture des statuts et règlements intérieurs, (ii) mise en place de Conseil d'administration, (iii) nomination d'un responsable chargé de direction (directeur, directeur général etc.), (iv) mise en place du conseil de surveillance.

71. De par leur structuration et l'existence de secrétariats exécutifs, certaines unions nationales, les faîtières et la Confédération Paysanne du Faso (CPF) rencontreront moins de difficultés pour se conformer au nouveau cadre juridique que la plupart des unions de moindre envergure. En effet, les besoins d'assistance des premières porteront essentiellement sur la relecture des statuts et règlements intérieurs voire le renforcement des capacités.

72. A l'opposé, certaines unions de moindre envergure (villageoise, communale voire provinciale) pourront difficilement fonctionner comme la coopérative avec un Conseil d'administration. En dépit d'une éventuelle relecture des statuts et règlements intérieurs, ces unions demeureront confrontées au manque de siège et surtout aux difficultés de mise en place de certains organes d'administration, de gestion et de contrôle. En particulier, le recrutement du responsable chargé de la direction et du personnel nécessaire constituera une contrainte majeure.

5. Etude de différentes organisations à vocation économique

5.1. Groupement de producteurs « Allah soutra » de Kuakualé

❖ Présentation

73. Le groupement de producteurs « Allah soutra » est un groupement pré-coopératif créé en 2002 sous la loi 014. Le groupement compte 30 membres dont 20 hommes et 10 femmes. La principale filière d'intervention du groupement est la filière maïs. Toutefois, les membres ne se sont pas spécialisés car s'adonnant à la production de sorgho, niébé, riz, etc.

74. L'organisation a deux instances : le conseil de gestion constitué de 3 élus et l'Assemblée générale Il s'agit d'une OP de base de petite envergure sur le plan économique. Il est membre de l'union départementale des professionnels agricoles de Bobo qui est elle-même membre de l'Union provinciale du Houet. Le droit d'adhésion s'élève à 5000 FCFA par membre et il n'existe pas de cotisation annuelle. L'organisation ne dispose ni de siège ni d'infrastructure de stockage.

75. Le conseil de gestion se réunit trois fois par an et l'AG se tient en début de campagne agricole pour faire le bilan de la précédente et envisager la prochaine. « Allah soutra » n'a pas de plan d'actions et ne dispose pas de système de monitoring ni

d'évaluation des activités de sorte qu'aucun rapport annuel n'est élaboré. Il n'a pas non plus de partenaire financier.

76. L'organisation n'a pas de salarié et la formation des élus est à l'initiative de l'Union provinciale.

❖ Services délivrés aux membres

77. Le groupement participe à l'approvisionnement en intrants (engrais et semences) de ses membres par le biais des unions départementale et provinciale. Son rôle est de recenser les besoins des membres pour les communiquer à l'Union départementale et par la suite, le président du groupement s'engage par signature auprès de l'Union provinciale avant d'enlever les intrants pour acheminement au village. Les emballages pour les semences ainsi que le transport des intrants sont à la charge du groupement. Le remboursement est réalisé en nature à la récolte sur la base de 10 sacs de maïs par membre. A ce titre, 200 sacs de maïs ont été livrés à l'UPPA Houet au titre des remboursements en nature des crédits intrants (engrais) de la dernière campagne. Par ailleurs, le groupement collecte également les surplus que des membres voire non membres désirent commercialiser en addition aux remboursements en nature qui seront vendus par l'Union provinciale. Toutefois, même si le prix obtenu par l'Union provinciale est plus élevé que lors des ventes individuelles par les membres, le paiement après livraison peut atteindre 2 mois d'où des tensions de trésorerie.

78. L'organisation estime que les prix des engrais demeurent élevés et en outre l'Union provinciale devrait prendre en charge la livraison des intrants. Par ailleurs, elle souhaite un mécanisme de remboursement où un prix d'achat est fixé et les produits deviennent la propriété de l'Union qui supporterait alors tous les frais logistiques.

79. Les autres services délivrés aux membres sont des prestations sous forme d'entraides pour les opérations culturales (labour, semis, etc.).

80. Le groupement n'a pas entrepris à titre individuel d'opérations de commercialisation groupée des produits des membres. Toutefois, elle a participé à des expériences de commercialisation groupée sous l'égide d'UPPA Houet dans le cadre d'un projet d'Intermon OXFAM à partir de 2007 et de P4P avec le PAM. Les opérations ont concerné le maïs et le sorgho blanc. Deux membres du groupement ont été responsabilisés pour les opérations à travers la réception, la pesée, le contrôle de qualité des produits et la traçabilité des sacs livrés. A la pesée, une quantité additionnelle de 1kg/sac pour les membres et de 2kg/sac pour les non membres est mesurée afin de couvrir les charges du groupement. La collecte rassemblée sur une aire de séchage ou entreposée 2 à 3 jours dans un magasin loué est acheminée au magasin d'UPPA Houet. A l'image des remboursements en nature pour les intrants, le paiement des producteurs ayant fourni des produits est réalisé par UPPA Houet après la vente. Du reste, pour la collecte, l'organisation accorde la priorité aux membres redevables de crédits intrants avant les autres et les non membres en cas de demande importante. Le prix de cession est fixé par l'UPPA Houet qui fournit également les informations sur le marché. De 2007 à 2009, les volumes respectifs de 180 sacs, 150 sacs et 200 sacs ont été livrés par des producteurs aux nombres successifs de 19, 14 et 19 pour un gain moyen par sac autour de 3000FCFA.

81. L'organisation ne dispense pas directement de conseil aux membres. Le conseil aux producteurs est réalisé par l'Union provinciale par le biais des animateurs et la FEPAB à travers son coordonnateur régional.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs

82. « Allah soutra » ne dispose pas de ressources humaines adéquates pour promouvoir des services économiques à ses membres. L'analphabétisme des dirigeants constitue le premier handicap et l'absence d'instances appropriées en est un deuxième. En outre, l'absence d'outils de gestion, de suivi et de contrôle ne permet pas d'envisager une gouvernance satisfaisante de la fourniture de services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres.

83. La dimension modeste d'une OP de base ne permet pas de réaliser des économies d'échelle lors des achats de sorte que des services économiques du type approvisionnement en intrants ne sont envisageables qu'à partir d'une union plus large. En plus, les conditions d'accès au crédit sont plus difficiles pour une OP de base et cela ne favorise pas non plus une intervention individuelle efficace sur le marché.

84. Enfin, l'offre est atomisée et le groupement ne dispose pas d'infrastructures appropriées pour des actions d'envergure. La modestie de l'offre est un obstacle à la réduction des coûts logistiques. Par exemple, le transport de quantité notable permet de réduire le coût du transport mais il faut au minimum 40 tonnes pour déplacer un camion remorque.

85. Par ailleurs, les procédures des marchés institutionnels et les lots proposés ne sont pas à la portée d'une OP de base.

- Contribution au développement des filières de produits

86. Les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités en vue d'une contribution du groupement au développement des filières de produits sont l'analphabétisme des membres et leur recherche systématique de la diversification des productions. Toutefois, l'appartenance à des unions et surtout l'accompagnement de partenaires divers concourent au renforcement des capacités en faveur du développement des filières de produits.

- Capacité de « Allah soutra » à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

87. La capacité à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques à ce niveau d'organisation est particulièrement limitée en raison de la faiblesse des ressources humaines en mesure d'identifier et analyser ces opportunités. L'organisation demeure à la remorque des unions auxquelles elle appartient pour profiter des opportunités offertes par les politiques publiques. Par exemple, concernant les intrants subventionnés par le gouvernement dans le cadre des mesures d'urgence pour la relance de la production du maïs et du riz suite à la crise de 2008, le groupement y accèdera par le biais de l'Union départementale voire provinciale capable de soumettre une requête à la Direction provinciale de l'agriculture et de l'hydraulique (DPAH). Il en sera de même pour les équipements agricoles subventionnés par le gouvernement.

- Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

88. Les membres du groupement ne perçoivent pas les effets des politiques publiques sur le renforcement de leur organisation.

- Relations avec l'extérieur

89. Le groupement a peu de rapports avec des structures publiques à l'exception notable de la Recherche (INERA) qui a accompagné les membres à travers diverses actions. Par contre l'organisation a eu rarement des partenariats directs. Les appuis des partenaires ont été canalisés par les unions et l'organisation fédérale. De même ce sont ces dernières qui portent les préoccupations du groupement lors des concertations politiques publiques à l'image de la question du prix des intrants ayant abouti à l'octroi d'une subvention par le gouvernement.

90. A l'opposé, le groupement ne dispose d'aucune information sur l'Acte uniforme de l'OHADA sur les droits des sociétés coopératives entré en vigueur le 15 mai 2011.

5.2. Groupement de producteurs « Kuirimakouma » de Bobo-Dioulasso

❖ Présentation

91. « Kuirimakouma » est un groupement pré-coopératif de producteurs maraîchers mis en place en 2006 avec l'accompagnement de l'UPPA Houet. Il est reconnu sous la loi 014 et compte 25 membres dont une femme. Les principaux produits des membres sont le haricot vert et la laitue. Toutefois, ils produisent également des choux, du poivron et de la tomate en rotation et diversification afin de faire face aux incertitudes du marché.

92. L'organisation comprend deux instances à savoir : le Conseil de gestion de 8 élus et l'Assemblée générale. Les réunions sont mensuelles et l'AG tient une session de bilan de campagne le premier vendredi de la nouvelle année. Il n'y a pas de droit d'adhésion mais la cotisation est mensuelle et fixée au départ à 1000 FCFA par personne avant d'être diminuée de moitié et finalement établie à 250 FCFA. Le groupement n'a aucun agent salarié ni de siège ou encore une infrastructure de stockage qui témoigne de son poids économique marginal.

93. L'organisation n'est pas guidée dans ses activités par l'existence d'un plan d'actions et ne dispose pas non plus de mécanisme de suivi et/ou d'évaluation de ses activités pour être capable d'élaborer des rapports d'activités ou financiers. Par ailleurs, la formation des élus est à l'initiative des partenaires

94. Le groupement n'a pas véritablement évolué depuis sa création. Il bénéficie de l'accompagnement de l'UPPA Houet sans pour autant reconnaître formellement son appartenance à une union.

❖ Services délivrés aux producteurs

95. Le groupement soutient l'approvisionnement en intrants (engrais, semences, petits matériels, etc.) des membres ainsi que le renforcement des capacités. Pour les intrants, le groupement ne réalise aucun achat mais fournit à chaque membre un crédit individuel de 25000 FCFA qui est en réalité à un crédit de campagne. Pour ce faire, le groupement recense les besoins et sollicite le RCPB pour un crédit qui est accordé au taux d'intérêt de 10 % sur la base d'une caution solidaire avec légalisation à la Police nationale d'un contrat signé par le président, le trésorier et son adjoint.

96. Le crédit est remboursé à la récolte après vente des produits. Dans le cas des produits périssables, un remboursement en nature sans infrastructure de stockage adaptée n'est guère envisageable. En outre, le planning de récolte diffère d'un membre à l'autre selon le produit de sorte qu'une offre significative ne peut être rassemblée par le groupement qui serait dans ce cas confronté à un manque de débouché. Mais le

recouvrement en espèces peut être difficile lorsque certains membres rencontrent des problèmes de commercialisation de leurs produits.

97. Le principal avantage de la mise en place de ce crédit de campagne a été la libération des membres des préfinancements des commerçantes de légumes et par conséquent des marges de manœuvre ainsi qu'un pouvoir de négociation lors de la commercialisation des produits. Toutefois, ce pouvoir s'affaiblit en cas d'abondance de l'offre.

98. « Kuirimakouma » ne s'est pas engagé dans la commercialisation groupée par manque de clients d'envergure notamment des sociétés d'exportation capables d'assurer des débouchés rentables. L'organisation est d'autant plus sur ses gardes qu'une initiative de commercialisation groupée sous- contrat avec une société d'exportation a avorté sans que cette dernière apporte des justifications crédibles au groupement et à ses membres qui se sont retrouvés avec des quantités considérables de produits à écouler sur un marché local vite saturé.

99. L'organisation loue également un appareil de traitement pour 100 FCFA à un membre et 250FCFA à un non membre.

100. Par rapport au conseil au producteur, le groupement n'est pas capable d'en dispenser par lui-même. Les membres ont bénéficié des interventions de la DRAH, de la DPAH, des projets (notamment Projet GIPD avec la FAO), d'APIPAC et de l'UPPA Houet avec des formations sur les itinéraires techniques, sur la GIPD, le compostage, l'utilisation des pesticides ainsi que l'appui-conseil.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs

101. En tant qu'OP de base, « Kuirimakouma » dispose de peu de ressources humaines adéquates pour promouvoir davantage des services économiques à ses membres. Du reste, la nature périssable des produits constitue un facteur limitant en l'absence d'équipements appropriés de conservation et de débouchés significatifs. Par ailleurs, l'absence d'une structure administrative, d'outils de gestion, de suivi et de contrôle est de nature à annihiler dans le temps toute initiative visant l'instauration d'une bonne gouvernance dans la fourniture de services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres.

102. La démarche de l'organisation est davantage de procurer un crédit de campagne aux membres que de réaliser l'approvisionnement en intrants à des prix réduits. Dans cette perspective, la taille de l'organisation (25 membres) apparaît dérisoire pour induire une économie d'échelle et des prix d'intrants moins élevés que lors des achats individuels sur le marché.

103. Concernant la commercialisation groupée, elle est seulement envisageable à l'échelle de cette OP à la condition d'une bonne planification de la production dans les parcelles et l'existence de débouchés garantis par contrats avec des sociétés d'exportation.

104. Par ailleurs, la faiblesse des capacités du groupement ne lui permet pas d'organiser la fourniture d'autres services du type prestations pour les opérations culturales. Cela suppose en outre d'acquérir un parc d'équipements agricoles, de disposer d'un magasin et d'un bureau. Pour une OP de base, il sera particulièrement

difficile d'obtenir des crédits auprès d'une IMF (Institution de microfinance) pour réaliser ces acquisitions.

❖ Contribution au développement des filières de produits

105. La taille réduite de l'organisation et la faiblesse des ressources humaines sont les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités pour une plus grande contribution du groupement au développement des filières de produits. Cependant, l'accompagnement de structures publiques, de projets et d'autres partenaires concourent au renforcement des capacités du groupement et de ses membres en faveur du développement des filières de produits ciblés par ces derniers à travers des offres de qualité. A l'opposé, la superficie réduite du site demeure un obstacle naturel à une croissance extensive des productions du groupement.

❖ Capacité de « Kuirimakouma » à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

106. La capacité propre à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques à ce niveau d'organisation est très faible en raison de l'absence de ressources humaines en mesure d'identifier et analyser ces opportunités. Les informations sur ces opportunités ont généralement pour sources APIPAC, l'UPPA Houet voire la DPAH. Mais la capacité de mobilisation des ressources (notamment financières) pour saisir certaines opportunités semble quasi-inexistante à l'image des équipements agricoles subventionnés (tracteurs, groupes motopompes, divers) mis à la disposition des organisations de producteurs par l'Etat dont le groupement n'a pas pu en bénéficier.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

107. Les membres du groupement n'ont pas la capacité de discerner les effets des politiques publiques concourant au renforcement de leur organisation ou au contraire freinant son développement.

❖ Relations avec l'extérieur

108. Le groupement a des rapports avec la DPAH dont un agent encadre les producteurs sur le site, avec l'APIPAC et l'UPPA Houet. Mais le groupement n'a pu conclure un partenariat direct de nature à renforcer ses capacités et celles des membres. En outre, il n'est pas en mesure de porter ses préoccupations aux concertations politiques publiques en raison de sa non- adhésion à un regroupement plus large.

109. Par conséquent, il ne dispose naturellement d'aucune information sur l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les droits des sociétés coopératives entré en vigueur le 15 mai 2011 ni sur la dynamique nationale de relecture de la loi 014.

5.3. Société coopérative agricole de DI (SOCADI)

❖ Présentation

110. La SOCADI a été formellement créée avec agrément en 1991 en dépit de son existence depuis 1986 avec la mise en place d'infrastructures d'irrigation par aspersion et un accompagnement de la SOFITEX dans les années 90 pour la culture du maïs et coton en saison humide. En saison sèche, les membres produisent du maïs, de l'oignon, de la tomate et même parfois du blé pour certains dans le cadre de la relance de la culture du blé au Sourou (2004-2006). Mais pour cette dernière production, ils ont

davantage joué un rôle d'ouvrier agricole. En effet, ils ne sont intervenus que pour désherber les champs et mettre les grains en sac.

111. La coopérative s'est adaptée à la loi 014 avec le maïs comme principal produit. Toutefois à la fin de l'intervention de la SOFITEX, les infrastructures ont connu des problèmes de fonctionnement et la SOCADI n'avait plus les moyens pour les faire fonctionner. Ces difficultés ont été en partie provoquées par le mode de gouvernance avec une structure administrative de la coopérative et des gestionnaires avec pouvoir de décision par rapport au bureau de SOCADI. Les infrastructures ont été réhabilitées en 2007 et l'appui de la fondation FARM a permis aux membres d'acheter du carburant pour faire fonctionner les pompes ainsi que des intrants (labour, semences, engrais) à crédit pour cultiver du maïs. Cet appui de FARM a été progressif pour toucher 69 producteurs en 2010 sur 3 périmètres soit 207 ha de maïs.

112. SOCADI s'est engagée dans un processus de redynamisation en 2010 et un nouveau bureau a été installé en novembre 2011. SOCADI demeure une coopérative de base avec aujourd'hui 126 producteurs individuels comme coopérateurs disposant chacun de 3 ha. Le droit d'adhésion est de 5 000 FCFA comme la cotisation annuelle tandis que la part sociale est fixée à 50 000 FCFA. Le Conseil de gestion de 9 élus, la Commission de contrôle et l'AG constituent les instances de gestion mais la coopérative n'a aucune politique de formation de ses élus. SOCADI est membre de UCAVASO (Union des coopératives agricole de la Vallée du Sourou) regroupant 19 coopératives avec principalement comme rôle l'appui-conseil aux coopératives et la recherche de fournisseurs privés d'intrants.

113. La coopérative ne dispose pas de structure administrative ni d'agent salarié depuis la fin de l'appui de la SOFITEX qui a consacré le départ du directeur et personnel technique salarié. Cependant, elle possède des bureaux, un garage, des équipements agricoles, et 2 magasins d'une capacité de 100 tonnes chacun. La coopérative demeure affaiblie car ne disposant plus de mécanismes de suivi, d'évaluation et de contrôle des activités. Elle n'est plus en mesure de produire ni rapport annuel financier ni rapport annuel d'activités encore moins d'audit. Par ailleurs, SOCADI n'a pas de plan d'actions mais seulement des plans de campagne établis à l'occasion des AG.

❖ Services délivrés aux producteurs

114. De nos jours, SOCADI réalise principalement l'approvisionnement en intrants (semences, engrais) ainsi que d'autres prestations aux membres (irrigation, labour). Après toutes les difficultés rencontrées par la coopérative, cela a été en partie possible grâce aux appuis de projets notamment FARM à travers le CNID-B qui a mis à la disposition de la coopérative un fonds de roulement permettant le financement de l'approvisionnement en intrants et d'autres prestations à une partie des membres ou encore de la FAO qui a également mis des semences à la disposition de la coopérative. Le remboursement en nature de ces intrants et prestations selon un prix décidé en AG ainsi que les bénéfices des ventes en sus des autres ressources de la coopérative ont favorisé l'élargissement de l'approvisionnement en intrants et des prestations aux membres. Toutefois, SOCADI est encore loin de satisfaire tous les besoins des coopérateurs qui sont évalués en AG : par exemple, les fournitures d'engrais maïs (14-23-14 et Urée 46 %) ont été de 4 sacs d'engrais par ha en 2010 et seulement de 2 sacs en 2011. Pourtant la coopérative recherche l'engrais subventionné auprès de l'AMVS et de la DPAH (payé après les récoltes) avant d'envisager l'achat au comptant auprès d'un

fournisseur privé après comparaison des propositions de commerçants d'engrais. Pour l'achat des semences, la coopérative s'informe auprès de la DPAH et de l'AMVS sur les fournisseurs et la disponibilité de l'offre dont le prix est couramment de 1.500 FCFA/kg.

115. La SOCADI assure l'irrigation des parcelles des membres mais c'est l'AG qui détermine la superficie que la coopérative est en mesure de faire labourer selon les ressources disponibles car la coopérative n'ayant plus de tracteur en bon état sollicite l'AMVS dont la prestation est payée au comptant à 25 000 FCFA/ha.

116. En dépit de tous les appuis et de l'expérience de la livraison de maïs à une brasserie pendant des années, la coopérative n'est plus engagée systématiquement dans une commercialisation groupée des produits des membres. Elle se concentre actuellement sur la commercialisation des sacs de maïs collectés au titre des dettes des coopérateurs. C'est seulement en cas de demande supérieure au volume de cette collecte que SOCADI a recours aux membres pour leurs excédents à vendre. Mais au cours des trois dernières années, la collecte au titre des dettes est passée de près de 5 000 sacs en 2009 à 3000 sacs environ en 2010 et à moins de 2.000 sacs en 2011. Cette baisse continue du stock de maïs au titre du paiement en nature des dettes des coopérateurs a plusieurs causes dont la préférence pour certains membres de vendre par eux-mêmes leur récolte et procéder à un paiement en espèces de leur dette envers la coopérative. Ceci traduit un manque de consensus sur le prix d'achat fixé en AG pour le paiement en nature des dettes des coopérateurs qui peut être source de difficultés tant pour le recouvrement des crédits que le fonctionnement de la coopérative.

117. D'un autre côté, SOCADI n'est plus en mesure de fournir elle-même du conseil aux producteurs en raison du départ du personnel technique salarié de la SOFITEX. Le renforcement des capacités des élus et coopérateurs est essentiellement l'œuvre de structures publiques (DPAH, AMVS, INERA, DPEBA, etc.), d'ONG et de projets (FARM et CNID-B, FAO) et aussi UCAVASO autour de l'encadrement agricole, de l'appui-conseil, de la formation à l'irrigation et sur les itinéraires techniques, de voyage d'échange, de vulgarisation/sensibilisation, d'alphabétisation, de la gestion coopérative, etc.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs

118. Avec la fin des divers appuis, la SOCADI est confrontée à une faiblesse de capacité (ressources humaines) et apparaît peu outillée pour procurer davantage de services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres. En effet, la coopérative n'a pas d'outils de gestion appropriés et n'a pu développer jusque-là aucun partenariat avec une institution financière pour accroître sa capacité de fourniture de services. En effet, il est peu réaliste pour une OP de base de cette taille de reposer uniquement sa stratégie de financement des services aux membres sur des ressources propres qui ne permettent pas de répondre d'une manière satisfaisante à la demande des membres.

119. De plus, l'organisation de la coopérative avec l'absence d'une structure administrative de gestion réduit la capacité de la SOCADI à initier des partenariats et développer durablement dans la transparence, la fourniture de services économiques adaptés aux besoins et attentes des coopérateurs. En l'état, la commercialisation groupée est à porter de SOCADI dans les cas d'achats de volumes significatifs par des clients qui procèdent à l'enlèvement et au paiement sur place. A l'opposé, elle pourra difficilement répondre à des appels d'offres.

120. Cependant, cette situation n'est pas propre à la SOCADI car le désengagement de l'Etat à la suite des politiques d'ajustement structurel a provoqué une profonde mutation avec le passage de coopératives administrées (directeur et personnel technique et financier mis en place par l'Etat) à coopératives autogérées sans capacité institutionnelle véritable d'où de multiples problèmes de fonctionnement, de gestion et de promotion de services aux membres.

❖ Contribution au développement des filières de produits

121. La faiblesse des ressources humaines, l'analphabétisme et la structuration de la coopérative sont les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités pour une plus grande contribution du groupement au développement des filières de produits. Cependant, l'accompagnement de structures publiques, d'ONG, de projets et d'autres partenaires concourent au renforcement des capacités de la SOCADI et des coopérateurs en faveur du développement de la production de maïs et d'autres produits ciblés par les coopérateurs. Par contre, SOCADI est quasi-absente des structures ou cadres de concertation et de représentation de la filière maïs (CIC-B notamment) pour apporter une contribution au développement de la filière. A l'inverse, elle a participé aux initiatives de relance et de développement de la production de blé dans la Vallée du Sourou.

❖ Capacité des OP à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

122. La faiblesse des ressources humaines au niveau des organes dirigeants et l'absence d'une structure administrative au sein de la coopérative réduisent considérablement la capacité de SOCADI à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques. La coopérative ne dispose pas d'une capacité d'identification et d'analyse des opportunités offertes par les politiques publiques. En outre, la possibilité de saisir certaines opportunités semble faible pour des raisons pouvant être financières. Par exemple, la SOCADI n'a pas tiré profit des achats de maïs par la SONAGESS sur contrats. Ces achats dans le cadre du plan de relance de la production pour faire face à la crise constituaient une opportunité pour l'organisation de commercialisation groupée. Mais, le paiement se faisant après livraison dans des magasins SONAGESS d'où un besoin de fonds de roulement pour couvrir les charges de négociation et d'établissement de contrat, de regroupement et de transfert du maïs voire de paiement d'avance aux coopérateurs.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

123. Le retrait brutal de l'Etat de la gestion des coopératives a eu des effets contradictoires : les coopérateurs ont obtenu la responsabilité de leur autopromotion mais en même temps, la coopérative s'est affaiblie par manque de capacité technique et de gestion. Le constat sur les périmètres aménagés et la crise de 2008 ont été à l'origine du retour de l'encadrement agricole, de l'appui-conseil, et du suivi des coopératives pour le respect de la réglementation. Toutefois, ces mesures s'avèrent incomplètes car les coopératives à la base manquent cruellement de capacité de gestion administrative et financière.

124. Par ailleurs, les ventes à prix social de céréales sans discernement provoquent un effondrement des prix du maïs sur le marché notamment pour la récolte de la saison sèche d'où des difficultés de remboursement des crédits qui ont tendance à dégrader la situation de la coopérative.

❖ Relations avec l'extérieur

125. La SOCADI a bénéficié de nombreux partenariats dès sa mise en place. Elle a bénéficié du projet de production du coton et du maïs avec l'appui de la SOFITEX et de nombreuses autres structures publiques notamment la DPAH et l'AMVS pour l'encadrement agricole, l'appui-conseil à la production, à la gestion de l'irrigation et des itinéraires techniques. L'INERA a accompagné le choix des variétés de semences. En plus d'autres services techniques publics sont intervenus pour l'alphabétisation et la gestion coopérative. Le partenariat avec la FAO a permis l'obtention de semences ainsi que la mise en place d'un mécanisme d'approvisionnement en semences sur la base des recettes perçues. De même, la coopérative a bénéficié du projet production de blé au Sourou. Un troisième projet notable dont a bénéficié SOCADI est la fondation FARM par le biais du CNID-B qui a engendré des appuis à la mise en place de services aux membres notamment l'approvisionnement en intrants et fournitures d'autres services, voyage d'échange avec UGCPA/BM sur les méthodes de commercialisation groupée, fonds de roulement pour achat des intrants (semences de maïs, engrais, carburant pour l'irrigation, labour des parcelles), vulgarisation et sensibilisation, formation des membres et responsables de la SOCADI pour la signature d'un partenariat avec une institution financière pour l'octroi des crédits. Mais les effets des différents partenariats et projets semblent avoir été peu durables car la coopérative est quelque peu comme à la case-départ.

126. Par ailleurs, SOCADI ne parvient pas à participer directement aux concertations politiques publiques car étant une OP de base. En outre, le processus de désignation des représentants des producteurs pour participer à certaines concertations politiques publiques notamment les Journées nationales du paysan (forum débat entre le président du Faso et les représentants du monde rural) semble manquer de transparence car c'est la DPAH qui désigne les participants à ce Forum.

127. Au niveau réglementaire, la procédure de désignation (tirage au sort) et de renouvellement (au tiers) des mandats ainsi que leur durée (3 ans renouvelable 1 fois) sont jugées inadéquates par les membres. En outre, la dynamique de relecture de la loi 014 n'est pas partagée à la base tout comme l'acte uniforme OHADA sur les droits des sociétés coopératives sur lequel SOCADI espère des informations détaillées.

5.4. Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du Sanguié (UPPFL)

❖ Présentation

128. L'Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du Sanguié (UPPFL) a été officiellement reconnue le 25/11/2008 sous la loi 014 même si elle existe de façon informelle depuis 2006. Elle est née à la suite de l'organisation des journées des fruits et légumes dans la province par la coopérative maraîchère départementale de Réo. Cette manifestation annuelle foraine donne lieu à l'organisation d'un forum annuel sous un thème. L'une des recommandations du forum a été la mise en place d'une union provinciale pour prendre en charge l'organisation annuelle de la manifestation.

129. Sept unions départementales de groupements de maraîchers composent l'Union provinciale. Le droit d'adhésion a été établi à 15 000 FCFA et la cotisation annuelle à 10 000 FCFA. Les instances de l'Union sont le bureau exécutif de 5 personnes, le conseil de gestion de 12 membres qui tient des réunions mensuelles, la commission de contrôle, et l'Assemblée générale organisée une fois par an.

130. L'Union ne dispose pas d'une équipe salariée et ses principales activités économiques sont l'approvisionnement en intrants et matériels agricoles, l'organisation des journées des fruits et légumes, et la recherche de débouchés pour les produits des membres. Les activités non économiques ont trait au renforcement des capacités (formations, appui-conseils, voyages d'étude). Mais elle ne dispose ni de siège ni d'infrastructures ou d'équipements propres à elle.

131. Toutefois, l'Union a eu un plan d'actions sur la période 2009-2011 élaboré avec l'appui du d'un consultant recruté par le PAFASP. Mais l'organisation a eu des difficultés pour sa mise en œuvre à cause d'un manque de ressources financières.

132. L'UPPFL n'a pas de dispositif systématique de suivi et d'évaluation des activités de l'organisation. Les rapports de la commission de contrôle, du secrétaire général et celui du trésorier permettent de faire le bilan de la campagne à l'AG. En outre, par manque de ressources, l'Union n'est pas en mesure d'adopter une politique de formation des élus. Certes, des actions de formation ont été planifiées dans le plan d'actions 2009-2011 mais seulement quelques unes ont pu être réalisées avec l'appui du PAFASP.

❖ Services délivrés aux producteurs

133. L'Union vient de démarrer une expérience d'approvisionnement en intrants des membres de deux départements sur les sept couverts par l'organisation. Elle consiste en l'achat d'engrais (NPK 23-10-05 et Urée 46 %) et de semences (principalement oignon) auprès d'un fournisseur privé auquel sont communiquées la liste des bénéficiaires et les quantités à livrer permettant un enlèvement immédiat des intrants. Cette démarche évite à l'Union des frais de stockage si les intrants lui étaient d'abord livrés.

134. Les besoins sont recensés par les unions départementales et centralisés à l'Union dont le bureau consulte les fournisseurs et compare les offres avant soumission d'une proposition à l'AG. L'approbation de l'AG autorise l'institution de crédit (CODEC) qui une institution de microfinance à procéder au paiement direct du fournisseur retenu. En effet, l'Union a sollicité la Coopérative d'épargne et de crédit (CODEC) pour l'achat de 28 tonnes d'intrants pour les producteurs sélectionnés dans deux départements.

135. Le crédit auprès de CODEC a été obtenu contre la constitution d'un fonds de garantie à hauteur de 12 % des besoins exprimés, un taux d'intérêt de 10 % , la caution solidaire des membres et un contrat légalisé à la Police nationale.

136. L'expérience qui en est à sa première année n'a pas permis à l'Union de réaliser les prélèvements prévus (1000 FCFA par sac d'engrais) en raison du non accès aux engrais subventionnés dont le prix avait été annoncé en AG comme prix d'acquisition.

137. Cependant, même si l'Union n'a pas enregistré de marge bénéficiaire, l'expérience a libéré les bénéficiaires des contraintes liées à un préfinancement par les commerçantes de légumes. Ces producteurs bénéficiaires ont été sélectionnés par des « répondants » de l'UPPFL dans les villages qui jouent un rôle d'aval. Mais ceci n'a pas entièrement préservé des risques de non remboursement. En effet, 05 producteurs sur 47 de l'union départementale de Réo enregistrent des impayés qui ont été couverts par le fonds de garantie. Mais ces producteurs sont actuellement poursuivis par la gendarmerie nationale en vue de recouvrer ces impayés.

138. En plus de disposer d'intrants à des prix moins élevés que lors des achats individuels (sac à 15000 FCFA contre 17000 FCFA), la disponibilité opportune des

intrants favorise la production et l'amélioration des rendements car les volumes fournis permettent d'évoluer le respect des normes de l'encadrement technique.

139. L'option de l'Union est une progression par étape dans l'approvisionnement des membres e intrants afin de maîtriser le processus et minimiser la probabilité des impayés d'où l'objectif de couverture de 05 unions départementales sur sept en 2012-2013 et l'ensemble des unions plus tard selon les résultats de la prochaine campagne.

140. Au niveau de la commercialisation, l'Union évoque le défaut de clients majeurs du type UCOBAM ou SOBFEL pour justifier l'absence d'opérations de commercialisation groupée. Mais en réalité, la méfiance semble régner au niveau des producteurs à l'égard des opérateurs privés. En effet, après avoir fourni 300 sacs d'emballage, une société commerciale qui s'était engagée pour exporter des oignons ne s'est plus manifestée. De nos jours, les producteurs réalisent des stockages individuels et procèdent à ventes sur site et au marché local selon les prix courants. En conséquence, l'apport de l'Union à la commercialisation apparaît d'autant faible qu'elle n'a pas de stratégie de recherche de débouchés hormis l'organisation des journées des fruits et légumes.

141. Par ailleurs, l'UPPFL ne dispose pas de ressources humaines qualifiées pour offrir directement des conseils aux producteurs. C'est par le biais des partenaires et structures publiques que les producteurs des différents unions bénéficient d'un renforcement des capacités notamment : (i) formation sur l'irrigation goutte-à-goutte, (ii) formation sur l'utilisation des pesticides et semences améliorées, (iii) tests de production de semences améliorées, (iv) visites commentées des parcelles organisées, (v) forums annuels à l'occasion des journées des fruits et légumes selon différents thèmes (maîtrise de l'eau, commercialisation, fertilité, etc.) avec 10 producteurs par département et les agents de la DPAH. Mais le conseil producteur est particulièrement confronté à la faiblesse des ressources financières en raison de l'éloignement des localités de résidence des producteurs (contraintes de transport et prise en charge). En dépit des insuffisances, il a largement contribué à améliorer les techniques de production maraîchères (notamment installation du goutte-à-goutte et l'accès de l'Union à davantage de ressources permettra de couvrir plus de membres.

❖ Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres

142. La démarche de l'Union pour développer le service approvisionnement en intrants des membres est une option prudente et à terme elle devrait être en mesure de satisfaire largement les besoins en intrants au sein de l'Union. Mais une autre option serait de développer parallèlement la production de semences améliorées à l'image d'autres organisations avec les mêmes partenaires présents dans le Sanguié. Par contre, la faiblesse structurelle de l'organisation (absence d'une équipe technique, d'outils de gestion et de contrôle) et le manque de ressources financières semblent plomber le développement de la commercialisation groupée. Mais, l'Union peut initier des opérations de commercialisation groupée avec des grossistes des grands centres urbains suivant des formules simplifiées de vente au comptant avec livraison par chaque union départementale d'un quota fixé à l'avance. Cependant, un développement durable de la commercialisation groupée sur des volumes assez importants nécessite une transparence permanente dans la gestion des opérations. Mais cette bonne gouvernance permanente ne peut être envisagée en l'absence de personnel qualifié et d'outils appropriés de gestion et contrôle. La présence de différents partenaires peut constituer un facteur concourant au renforcement des capacités de l'Union pour offrir des services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres

❖ Contribution au développement des filières de produits

143. L'accompagnement de partenaires et de structures publiques sont des facteurs pouvant concourir au renforcement des capacités en vue d'une meilleure contribution de l'Union au développement des filières de produits. Toutefois, la faiblesse des ressources humaines, l'absence d'une équipe technique et de structuration de l'organisation autour d'une filière sont les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités en faveur d'une plus grande contribution au développement des filières de produits.

❖ Capacité de l'Union à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

144. Peu d'opportunités sont offertes par les politiques publiques aux filières des fruits et légumes au niveau local. En outre, la faiblesse des ressources humaines et l'absence d'une équipe technique constituent des handicaps pour accéder aux informations relatives aux opportunités offertes par les politiques publiques en dépit d'une appartenance à la FEPAB qui est l'organisation faîtière.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

145. L'Union ne distingue pas d'effets des politiques publiques sur son renforcement. En réalité, elle n'applique pas convenablement la loi 014 ni ne se conforme à l'approche filière promue par le ministère de tutelle dont le résultat aurait été une restructuration de l'Union autour d'une filière de produit et une relative spécialisation.

❖ Relations avec l'extérieur

146. L'Union a des rapports avec la DPAH qui assure un appui-conseil et met des salles notamment de réunion à la disposition de l'Union pour ses rencontres et séances de travail. Mais l'organisation souhaite plus d'accompagnement par l'Etat au moyen d'agents en vue de pallier le manque d'équipe technique. Elle a également pu conclure des partenariats avec le PAFASP, la Coopération suisse, IFDC et AGRODIA qui ont contribué au renforcement des capacités des élus et de producteurs des membres des organisations de base des unions départementales.

147. Mais l'Union ne peut porter ses préoccupations aux concertations politiques publiques qu'à travers la FEPAB dont elle est membre. Elle y a déjà développé un plaidoyer pour l'extension de la subvention aux engrais des autres cultures sans résultat positif pour le moment.

148. Par ailleurs, l'Union ne possède actuellement aucune information ni sur l'Acte Uniforme de l'OHADA relatifs aux droits des sociétés coopératives ni sur la dynamique nationale de relecture de la loi 014.

5.5. Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou (UPROSO)

❖ Présentation

149. L'Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou (UPROSO) a été créée en 2011 sous la loi 014. Elle est née de la restructuration de l'UPROMA (Union des groupements et coopératives maraîchers de la Vallée du Sourou) suite aux difficultés de remboursement du crédit BRS (Banque régionale de solidarité) et le besoin pour les acteurs de se restructurer par filière produit. Elle s'est assigné comme premières

missions : (i) améliorer la qualité de l'oignon, (ii) et résoudre la question de la commercialisation.

150. Elle est une union de 3 unions départementales réunissant 14 groupements et coopératives. Mais elle enregistre également les adhésions individuelles de grandes coopératives. Elle couvre au total plus de 700 producteurs d'oignons. Le droit d'adhésion s'élève à 50000 FCFA et la cotisation annuelle est de 25 000 FCFA.

151. L'Union a plusieurs instances : le Conseil d'administration ou conseil de gestion (6 membres) qui tient des réunions mensuelles, une Commission de contrôle, une Commission chargée de l'approvisionnement en intrants et de la commercialisation, et l'Assemblée générale (AG) se réunissant 2 fois par an (début et fin de campagne). Mais elle ne dispose pas d'équipe salariée.

152. Les principales activités économiques sont l'approvisionnement en intrants des membres, et la commercialisation des produits tandis que le renforcement des capacités (formations et voyages d'études, appui-conseils) et le suivi de la conservation constituent les activités non économiques.

153. L'Union qui est de création récente ne possède ni infrastructures ni équipements en nom propre. Elle utilise des locaux de l'AMVS pour ses rencontres. Par contre, elle a un plan d'actions pour la période 2011-2014 élaboré avec l'appui PAFASP par le biais d'un expert.

154. L'Union n'a ni dispositif de monitoring des activités ni modalités d'évaluation bénéficie de l'accompagnement de l'AMVS pour le suivi des activités en raison de la faiblesse de ses ressources. Il en est de même pour la formation des élus et celle des membres de la commission approvisionnement et commercialisation en marketing qui ont été réalisées avec l'appui de l'IFDC car UPROSO n'a pas de politique de formation.

❖ Services délivrés aux producteurs

155. En raison de l'expérience désastreuse d'UPROMA avec la Banque régionale de solidarité (BRS) sur la période 2006-2008, de nombreux producteurs ont encore des impayés de sorte que l'UPROSO n'a pas encore exploré l'alternative du crédit bancaire pour approvisionner les membres en intrants. Son service d'approvisionnement est pour le moment focalisé sur l'approvisionnement des membres en semences améliorées.

156. L'Union a formé des producteurs semenciers et bénéficie de semences de base de la part de Projet 1000+ de l'IFDC mais prend en charge les autres dépenses de production soit 600 000 FCFA par semencier et au total 1.800.000 FCFA en 2011 pour trois producteurs semenciers. La vente des semences produites aux membres a engendré une marge de 450 000 FCFA pour l'Union.

157. Toutefois, le volume de production d'un peu plus de 200kg est assez réduit pour couvrir l'ensemble des besoins des membres. En outre, les superficies de production de semences ne sont pas isolées des parcelles de production par manque de motopompe et autres matériels d'où la qualité relative de la semence et l'absence de certification. Néanmoins, la disponibilité de ces semences constitue un avantage pour les producteurs avec un prix de 10 000 FCFA par kg contre 50.000 FCFA par kg sur le marché. Par conséquent, l'Union a introduit auprès de l'IFDC, une demande de reconduction de l'opération avec plus de semenciers et une augmentation des superficies.

158. Par ailleurs, IFDC a facilité l'organisation d'une concertation avec AGRODIA pour échanges sur la possibilité des achats groupés d'intrants.

159. Concernant la commercialisation, il est encore tôt pour emporter l'adhésion des producteurs à la commercialisation groupée par manque d'opérateurs d'envergure et surtout à cause de l'expérience récente avec le préfinancement de BRS qui a provoqué une forte croissance des la production d'oignon conduisant SOCAMAT (une coopérative sur le périmètre de la Vallée) à conclure un contrat[8] de commercialisation avec GAPTO (une autre OP) au Ghana qui n'a pas honoré ses engagements. En effet, après fourniture des produits d'une valeur de 80 millions de FCFA, GAPTO n'a payé aucun franc sur la facture. Ceci a provoqué une incapacité de remboursement des producteurs vis-à-vis de la banque. Actuellement, les ventes sont individuelles aux commerçants pour le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Togo par le biais des intermédiaires dont la plupart sont des producteurs sur le site d'environ 2 600 ha d'où des difficultés d'organisation de la commercialisation pour l'Union.

160. Ces ventes se font au comptant et à crédit mais les prix sont l'œuvre du comité de concertation et fixation des prix (comprenant commerçants, intermédiaires et membres de UPROSO).

161. L'Union n'a pas de stratégie pertinente de recherche de débouchés. Son président a réalisé un voyage de prospection dans la sous-région mais c'est plutôt la perspective des comptoirs d'achat financés par le PAFASP que l'Union entrevoit pour améliorer les ventes et favoriser la commercialisation groupée

162. Par rapport aux conseils aux producteurs, l'Union n'est pas en mesure d'en dispenser directement en raison de la faiblesse de ses capacités. C'est grâce aux structures publiques (AMVS, DRAH, DPAH et INERA) et aux partenaires (PAFASP, IFDC Projet 1000 plus, projet ATP, MCA, AGRODIA) que le renforcement des capacités est réalisé au sein de l'Union. Ainsi une frange des membres a reçu une formation sur les itinéraires techniques de production et de conservation grâce à tandis que 200 ont été formés sur les itinéraires techniques de production de l'oignon hivernal ou encore d'autres ont été formés à la production de semences.

163. Ces formations ont surtout permis d'améliorer les techniques et de disposer de semences améliorées. Par contre d'autres résultats sont mitigés : par exemple, les rendements escomptés ne sont pas encore atteints ou encore l'oignon hivernal qui est fortement confronté à la concurrence de l'oignon de saison sèche conservée.

❖ Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres

164. La jeunesse de l'Union, l'analphabétisme, l'absence d'une équipe technique, la faiblesse des ressources financières ainsi que le poids des expériences passées freinent le développement des capacités en faveur davantage de services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres. Cependant dans le court terme, l'Union est en mesure de développer le service d'approvisionnement en intrants des membres en mettant l'accent sur la croissance de l'offre de semences à travers plus de producteurs semenciers dans des parcelles isolées avec l'appui des partenaires d'un côté et de l'autre, en recherchant un partenariat avec AGRODIA pour les achats groupés d'engrais. Cette dernière initiative nécessitera la mise en place d'un mécanisme de financement avec l'aide d'un partenaire à l'image d'autres organisations.

165. Au sujet de la commercialisation groupée, ni la présence de comptoir d'achat, d'importateur ou exportateur d'envergure ou de contrat n'est indispensable pour

[8] Signé en présence de ONAC, BRS, et IFDC

envisager des opérations. En effet, l'Union peut conclure des ventes au comptant de volumes considérables avec des commerçants grossistes. Selon le jour de réception, chaque membre livrera selon son quota et percevra directement de l'opérateur son paiement avec reversement d'une commission connue d'avance à l'Union. A ce titre, la présence de nombreux partenaires constitue un facteur concourant au renforcement des capacités de l'Union.

❖ Contribution au développement de la filière oignon

166. L'importance de l'Union, la taille du site, la présence de partenaires, de projets et de structures publiques sont des facteurs pouvant concourir au renforcement des capacités pour une meilleure contribution au développement de la filière oignon. Mais la faiblesse des ressources humaines et l'absence d'une équipe technique sont les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités pour une plus grande contribution au développement de la filière oignon.

❖ Capacité des OP à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

167. En dépit de la faiblesse des ressources humaines, l'Union est bien informée des opportunités offertes par les politiques publiques en raison de son appartenance à l'Union nationale des producteurs d'oignon et à l'Interprofession de la filière oignon. Mais peu d'opportunités ont été offertes à la filière oignon.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

168. La mise en place de l'Union a bénéficié de l'approche filière adoptée par le gouvernement comme stratégie d'organisation et de promotion agricole qui renforce les organisations et unions d'organisations autour d'un produit. Cette approche sera confortée par la loi sur les interprofessions de filières[9] qui contribuera à renforcer le rôle et l'autorité des unions d'organisations de base, faîtière et l'interprofession.

169. En outre, pour le compte de l'Etat, l'AMVS contrôle le fonctionnement de l'Union à travers un service qui suit les activités de l'Union et veille au respect de la réglementation notamment en matière de renouvellement des instances.

❖ Relations avec l'extérieur

170. L'Union a des rapports avec la DRAH et la DPAH pour la formation en gestion coopérative. Mais c'est surtout l'AMVS qui assure l'encadrement et l'appui-conseil producteurs des organisations membres installés dans la Vallée, le suivi du respect de la réglementation par l'Union et l'aide à élaborer les PV de ses réunions, etc. La recherche à travers l'INERA accompagne l'Union dans le choix et la multiplication des semences.

171. Elle a également conclu des partenariats avec PAFASP, IFDC, AGRODIA, ATP et MCA. Le partenariat avec PAFASP a entraîné la formation de membres pour la production de semences améliorées et la réalisation de voyages d'études en faveur des membres par le biais d'UPROMA. L'IFDC projet 1000 plus a fourni des semences de base qui ont été multipliées tandis qu'AGRODIA a créé un champ-école pour engrais spécifique oignon. Quant à ATP, il a formé en production oignon hivernal alors que le MCA est à la base de formation sur les itinéraires techniques de production, l'appui à l'organisation de foire et de concertation avec AGRODIA.

172. Au sujet des concertations politiques publiques, l'Union participe par le biais de l'organisation fédérale et surtout de l'interprofession. Ainsi elle a porté au niveau de ces

[9] L'avant-projet a été soumis à l'Assemblée nationale

instances la question de la détermination des mandats et leur durée dans le cadre de la loi 014. En effet, l'Union estime que la procédure de désignation (tirage au sort) et de renouvellement (au tiers) des mandats et leur durée sont inappropriées. En outre, malgré une première présentation suivie par un membre du bureau, le besoin d'informations détaillées sur l'acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives demeure entier.

5.6. Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM)

❖ Présentation

173. Aux lendemains des politiques d'ajustement structurel ayant conduit à la libéralisation des marchés agricoles et au recentrage de l'État sur ses fonctions régaliennes, les producteurs de la Boucle du Mouhoun se sont regroupés pour créer l'UGCPA en 1993 afin de faire face à l'instabilité croissante des prix des céréales sur le marché.

174. L'UGCPA est une union de groupements qui comptait en 2011, un effectif de 50 membres réunissant 1.186 producteurs pour la commercialisation des céréales et également 18 groupements avec 517 productrices de bissap. L'Union a accompagné également 216 productrices dans la culture du niébé en 2010 mais cette expérience n'a pas été concluante car largement déficitaire et à l'origine d'impayés.

175. Les instances de l'Union sont le bureau exécutif élu et l'Assemblée générale qui se tient une fois l'an. L'organisation dispose d'une équipe salariée de 11 employés dont 1 secrétaire exécutif, 6 agents comptables et administratifs, 4 agents techniques. Mais l'Union n'a pas de politique de formation ni des élus ni des agents de l'équipe technique. Cependant, les techniciens et les élus ont reçu des formations en gestion financière et comptable. Le secrétaire exécutif a suivi une formation sur la planification et la thématique de la gestion d'une organisation de producteur.

176. L'activité principale de l'organisation est la commercialisation des céréales sèches (maïs, mil, sorgho) pour les marchés nationaux et sous-régionaux, du niébé pour le marché local et du bissap biologique à l'export. Mais historiquement, cette activité principale a évolué de la commercialisation en commun des céréales à la production/collecte/commercialisation de bissap biologique avec des femmes à travers l'approvisionnement en intrants. L'accompagnement de productrices de niébé confirme la tendance à la diversification des activités de l'Union. En plus de ce service conseil à l'exploitation familiale, l'Union réalise d'autres activités non économiques notamment la facilitation de l'accès au crédit et la gestion de l'insécurité due aux aléas climatiques.

177. L'UGCPA dispose de 9 magasins d'une capacité totale avoisinant 4000 tonnes et d'un siège social à Dédougou. Elle est propriétaire d'une cribleuse permettant de calibrer les semences de maïs et de sorgho. Elle possède également du matériel roulant (01 véhicule et près de 15 motos).

178. L'Union a un plan stratégique pour la période 2008-2013 actualisé en 2011 par une équipe pluridisciplinaire (sociologue, agronome, économiste).

179. L'Union a vu le jour dans le cadre d'un projet d'une dizaine d'années réalisé par l'Union des producteurs agricoles du Québec - Développement international (UPA-DI)

sur financement de l'Agence Canadienne de Développement International. A la fin de la phase projet, l'UGCPA a procédé à un ajustement entre les moyens disponibles et les objectifs. Cette transition difficile a entraîné le licenciement d'une importante partie du personnel. Depuis 2007, l'UGCPA a multiplié les partenariats pour l'exécution des activités prévues dans le plan stratégique.

180. L'Union n'a pas de dispositif de suivi-évaluation mais le monitoring des activités est réalisé par les employés qui produisent les différents rapports internes et les rapports de suivi pour les partenaires techniques et financiers. Concernant le CEF, les données collectées dans les cahiers sont informatisées dans une base de données sous Excel et des restitutions aux adhérents CEF sont organisées (restitutions individuelles, par groupe et un bilan de fin de campagne regroupant aussi les partenaires de l'UGCPA). Les représentants de l'Union produisent un cahier des participants qu'ils remettent aux représentants des producteurs à l'AG et qui contient les informations relatives à la campagne passée. Ils présentent également les activités réalisées et l'écart avec les prévisions.

181. De plus, les comptes de l'Union sont audités et le résultat de l'audit financier et comptable est présenté en AG de même que l'état d'exécution des activités suivant le Plan de travail annuel.

❖ Services délivrés aux producteurs

182. À propos de l'approvisionnement en intrants, l'OP achète les engrais auprès de commerçants grossistes et/ou de services publics en ce qui concerne les engrais subventionnés. Ce service a démarré en 2008. Le système de catégorisation des producteurs leur permet de savoir le type de service accessible. Le recensement des besoins est l'œuvre des producteurs leaders de l'UGCPA (relais de l'organisation sur le terrain) qui collectent les besoins des producteurs et analysent leurs capacités à livrer les quantités envisagées de céréales. L'engrais acheté est spécifique pour les céréales (15 – 15 – 15 et urée 46 %). Le volume d'engrais distribués varie d'une campagne à l'autre mais a atteint 220 tonnes en 2010 avant de retomber à 134 tonnes en 2011. Les achats sont financés par des ressources prêtées par l'Union régionale des caisses populaires du Plateau Central (URCPC) grâce au fonds de garantie constitué par l'Union à hauteur de 135 millions de FCFA environ et rémunéré à 4 % . Le mécanisme de prêt est une ligne de crédit de près de 600 millions de francs CFA à un taux de 9 % qui permet à l'UGCPA de financer l'ensemble de ses services économiques dont la commercialisation des produits agricoles des producteurs des groupements membres. C'est seulement pour la campagne 2010-2011 que l'approvisionnement en engrais a généré des bénéfices soit 14 millions de FCFA au niveau des producteurs de céréales, un bénéfice marginal au niveau des productrices de bissap et des impayés concernant les productrices de niébé accompagnées. Les résultats pour les céréaliers ont été meilleurs en raison de la qualité de la sélection qui a permis d'éviter le surendettement et assurer le remboursement des crédits.

183. Au sujet des semences, l'Union dispose d'un service de multiplication des semences en lien avec la Recherche. Depuis 2003, elle entretien des partenariats avec ICRISAT et CIRAD sur la sélection participative de variétés de sorgho et la formation de producteurs semenciers pour la multiplication de semences.

184. Concernant la commercialisation en commun des produits agricoles, l'Union réalise le regroupement de l'offre, le stockage, la gestion de la qualité, la recherche de débouchés et la vente. L'ensemble des collectes est trié grâce à l'aide de la calibreuse et

reconditionné éventuellement dans des sacs en bon état. En plus, les stocks sont traités régulièrement par fumigation. Une commission interne par spéculation a pour mandat de produire un suivi de marché et de faire des recommandations pour la fixation des différents prix. Ce sont les producteurs leaders qui effectuent des relevés réguliers des prix sur les marchés locaux transmis à l'Union. La livraison de produits par les producteurs donne lieu au paiement d'une avance selon le prix fixé et en fonction de l'évolution du marché une ristourne lui permettra d'obtenir le prix définitif d'achat. Elle découle du bénéfice net réalisé et affecté respectivement à 65 % au producteur et à 35 % à l'Union pour le financement de ses activités. Cependant, les producteurs sont mis à contribution à hauteur de 1 000 FCFA par personne au titre du budget de fonctionnement de l'Union pour l'activité de commercialisation. Par ailleurs, en fonction du degré appréciable de respect des engagements de livraison de produits agricoles, le producteur obtient des engrais et un crédit de campagne sur la base de la quantité à fournir à l'Union à la prochaine collecte. Les ventes de céréales par l'Union sont destinées au marché local, national et régional. Les principaux acheteurs sont les institutions (PAM à travers P4P, SONAGESS, CRS), les grossistes et sociétés privées ainsi que les consommateurs. Les ventes institutionnelles font l'objet de contrats à la différence des ventes aux consommateurs et autres grossistes. L'Union a commercialisé respectivement 1.992 tonnes en 2010, 1867 tonnes en 2011 et environ 1 400 tonnes en 2012. Plus généralement, l'organisation qui dispose de capacités de stockage de l'ordre de 4 000 tonnes et d'une importante ligne de crédit peine à occuper en près de 20 ans d'existence la moitié de ses capacités de stockage dans une région qui génère des excédents céréaliers considérables transférés vers les régions déficitaires du Nord, du Centre et du Sahel. Cette absence de performance ne s'expliquerait pas seulement par les problèmes de commercialisation rencontrés.

185. Au sujet du conseil aux producteurs, le service a été mis en place en 2009. En 2012, il concerne des effectifs respectifs de 120 et 50 producteurs céréaliers et productrices de bissap. Les formations ont porté sur l'enregistrement des données, les itinéraires de production de sésame et niébé et céréales, le compte d'exploitation, les techniques d'amélioration de la fertilité des sols, la qualité du bissap, la gestion des stocks et des revenus ainsi que la responsabilisation des membres de la famille. Le coût du conseil à l'exploitation familiale par adhérent est d'environ 70 000 FCFA/an dont 3 000FCFA est apporté par le bénéficiaire et les partenaires subventionnant le reste. Par ailleurs, des producteurs ayant réglé leur quote-part pour le CEF ont bénéficié d'un suivi et d'un encadrement sur la gestion de leur exploitation familiale. Certains ont même reçu une formation/sensibilisation sur la production et la gestion de fosses fumières. Les conseils au producteur sont assurés par des salariés (coordonnateur et conseiller) de l'Union, 4 conseillers endogènes et 8 animateurs endogènes qui bénéficient d'indemnités. Le service a été développé pendant 3 ans par une volontaire canadienne.

186. Grâce à son protocole avec le RCPB, l'UGCPA a mis en place un dispositif facilitant l'accès au crédit pour les producteurs jugés fiables dans le respect des engagements de livraison de produits agricoles. En effet, les crédits aux producteurs sont octroyés sans autre garantie en fonction de l'historique du respect des engagements de livraison et du réalisme des besoins exprimés. Enfin, l'Union est en train de constituer un fonds de sécurité pour atténuer les effets des mauvaises campagnes sur la base d'un prélèvement de 2 FCFA/kg livré.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs

187. En dépit d'un contexte favorable de création (existence d'un projet) et des infrastructures et ressources financières notables (fonds de garantie et ligne de crédit), la capacité opérationnelle de l'Union n'apparaît pas à la hauteur de l'ambition de diversification des activités. En effet, elle manque singulièrement d'une équipe technique appropriée et l'organisation interne responsabilise peu les membres qui sont les groupements. Ces derniers devaient jouer un rôle central dans la sélection des producteurs et leur suivi en vue du respect des engagements en lieu et place de représentants de l'Union. Par ailleurs, en diversifiant les activités dans la production et aussi la prestation de services aux producteurs, l'Union pour la commercialisation est en train d'être une coopérative sans en avoir le statut ni l'organisation. En effet, elle ne peut être une union de coopératives dans la mesure où elle s'engage directement auprès de producteurs individuels plutôt que leurs organisations de base.

188. La lutte contre la pauvreté est justifiée et noble. Cependant la gestion de centaines de productrices de bissap dont la production n'a jamais occupé 10 % des capacités de stockage de l'Union demande à l'opposé davantage de ressources humaines et financières. L'appui à la production et à la commercialisation de produits bio équitable pourrait s'organiser dans un autre cadre. Cela permettra à l'UGCPA de se spécialiser sur sa mission historique pour réussir des opérations de plus grandes échelles grâce à : (i) une meilleure organisation interne responsabilisant les groupements membres (ii) un renforcement de l'équipe technique pour augmenter l'efficience de l'organisation dans la recherche de débouchés, la réponse aux appels d'offres, la gestion des contrats et la recherche de partenariats, (iii) la prise en compte d'autres options dont l'achat au comptant à un prix négocié avec les fournisseurs qui adhèrent à la commercialisation groupée tout en préférant un paiement total immédiat, (iv) la révision de la répartition des bénéfices nets pour en affecter une part aux groupements auxquels appartiennent les fournisseurs au prorata des quantités livrées, (v) enfin, l'acquisition d'outils appropriés de gestion et de contrôle.

- Contribution au développement des filières des produits

189. La taille de l'Union, l'existence d'une équipe technique en son sein, l'appui et l'accompagnement de divers partenaires et de structures publiques sont des facteurs qui renforcent les capacités pour une plus grande contribution au développement de la filière des céréales (surtout du maïs) et dans une moindre mesure à celles du niébé et du bissap. En effet, la commercialisation de quantités de plus en plus importantes de produits agricoles à des prix rémunérateurs est une incitation au développement de la production. En outre, l'Union fournit des services en faveur de la production (approvisionnement en intrants, conseil au producteur, etc.). Parallèlement, l'offre de produits de qualité est un facteur de développement de la transformation locale des produits agricoles. Mais compte tenu des limites des ressources disponibles, le manque de spécialisation de l'Union constitue un facteur interne freinant l'utilisation efficiente des capacités pour une plus grande contribution au développement de la production céréalière.

- Capacité des OP à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

190. En raison de la présence de responsables au niveau du Comité interprofessionnel régional de céréales de la boucle du Mouhoun, dans la Chambre régionale d'agriculture, de nombreux partenaires ainsi que de représentants aux

Journées nationales du paysan (JNP), l'Union dispose d' informations sur les opportunités offertes par les politiques publiques. Par exemple, elle a accès aux engrais subventionnés pour constituer un stock d'anticipation. Elle a pu conclure des contrats avec la SONAGESS pour fournir des vivres dans le cadre de la mise en place des différents types de stocks par le Gouvernement.

191. Grâce à sa réputation, elle a plusieurs opportunités de participation directe aux concertations politiques publiques sur les questions relatives au développement agricole de même que par le biais de la CRA ou du CIC-B, elle participe aux rencontres organisées par le ministère de tutelle. Ainsi elle parvient à développer des plaidoyers en faveur de la place et rôle des OP dans la commercialisation des produits agricoles.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

192. Lors de la campagne 2011-2012 l'Etat burkinabé a anticipé une diminution de la production agricole due à une irrégularité pluviométrique. Pour ce faire il a mis en place un dispositif d'achat direct dans les communes notamment auprès de producteurs de groupements membres de l'Union sous engagements. Cette initiative du gouvernement a pénalisé la collecte des produits agricoles par l'Union.

193. Par contre, l'assouplissement occasionnel des conditions de soumission a permis aux OP de répondre aux appels d'offres de la SONAGESS et d'obtenir des contrats de livraison qui contribuent au renforcement des capacités.

❖ Relations avec l'extérieur

194. L'UGCPA a été créée dans un contexte de projet et a bénéficié de divers partenariats à l'échéance du projet. Par exemple, elle a un partenariat avec l'INERA sur l'amélioration variétale du sorgho. Le partenariat avec Union des producteurs agricoles du Québec (UPA-DI) permet de bénéficier de conseils tout comme la SNV assure le conseil sur le bissap tandis que ISF Canada a affecté une volontaire pour développer le service conseil à l'exploitation familiale (CEF) de 2008 à 2012. Œuvres léger du Québec apporte un financement pendant que FARM assure le conseil en plus du financement. Enfin, l'Union a réalisé plusieurs échanges d'expériences avec d'autres OP dont des délégations ont séjourné à Dédougou.

195. A l'opposé, l'Union n'a pas une connaissance de l'Acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives entré en vigueur le 15 mai 2011.

5.7. Union provinciale des professionnels agricoles du Houet (UPPA Houet)

❖ Présentation

196. L'Union provinciale des professionnels agricoles du Houet (UPPA Houet) a été reconnue sous la loi 014 en 1998 mais existait déjà depuis 1988 avec des groupements non spécialisés par produit sous la Zatu 035. Le processus de mise en conformité avec la loi 014 a entraîné la structuration autour des céréales sèches (surtout le maïs), des fruits et légumes. Elle constitue un regroupement à l'échelle provinciale de 13 unions départementales ou communales comptant 484 groupements dont 283 Groupements de femmes et 201 groupements d'hommes au niveau des villages soit au total 11000 femmes et 9 500 hommes.

197. Le droit d'adhésion s'élève à 10 000 FCFA de même que la cotisation annuelle par union départementale qui est répartie entre l'Union et la structure fédérale au titre

des cotisations des organisations membres de la FEPAB. Le Conseil de gestion ou d'administration avec ses réunions trimestrielles et l'Assemblée générale qui se tient en début et fin de campagne sont les organes de gestion de l'Union qui dispose d'une équipe salariée comprenant des employés à temps plein (1 animateur provincial, 1 animatrice chargée des femmes, et 1 animatrice chargée de commercialisation) et à temps partiel (8 animateurs avec 6 mois de contrat qui sont des producteurs membres des groupements de l'Union). Cette équipe est appuyée une équipe régionale de la FEPAB comprenant un coordonnateur régional et une secrétaire-comptable en charge de 6 provinces. Les différents employés sont pris en charge par les partenaires d'où la question de la pérennité du dispositif technique. Quant au fonctionnement des instances, il est assuré sur ressources propres dégagées des cotisations, des bénéfices de l'approvisionnement en intrants des membres et de la commercialisation groupée des produits. Par ailleurs, l'Union n'a pas de politique propre de formation des élus ni des employés car les besoins de formation sont évalués à la demande de la FEPAB et des partenaires. En effet, c'est à l'initiative de ces derniers que les élus ont reçu une formation sur la vie associative, le leadership, le rôle de chaque membre du bureau, la gestion financière et comptable d'une part et de l'autre, les agents de l'équipe technique ont bénéficié d'un renforcement des capacités.

198. L'Union dispose d'un siège sur deux parcelles respectivement de 2 500 et 2 488 m2, 4 bureaux, 1 salle de réunion, 1 magasin de 50 tonnes, 1 magasin de 80 tonnes, et un troisième de 500 tonnes en cours de construction.

199. Les principales activités de l'organisation sont (i) l'approvisionnement en intrants des membres, (ii) la commercialisation groupée des produits, (iii) le renforcement des capacités à travers des formations, l'appui-conseil, et des voyages d'études. En plus, l'Union tente actuellement une expérience d'assurance récolte contre les aléas climatiques. A travers son évolution, la trajectoire de l'Union est celle de la spécialisation tant du point de vue production et structuration qu'au niveau des agents de l'UPPA même si au demeurant la conformité à l'organisation par filière autour d'un produit n'est pas encore une réalité. Toutefois, la structuration autour de 02 filières avec spécialisation des membres, la construction de magasins propres (au lieu de recourir aux salles de classe) et de son siège, l'introduction de bascules et de la pratique des pesées ainsi que l'arrivée des partenaires à partir de 2008 dont OXFAM, AFDI, AGRA, IFDC, P4P/PAM, Réseau des Caisses Populaires (RCP) et CFe-AC constituent les étapes marquantes de l'évolution de l'OP.

200. Le Plan d'action 2008-2012 de l'UPPA Houet est une déclinaison du Plan d'action de la FEPAB dont les activités sont proposées aux différents partenaires. Il a été élaboré par le Conseil de gestion avec l'appui d'agents de la FEPAB. Mais l'Union n'intègre pas un dispositif institutionnel systématique et global de monitoring et d'évaluation des activités. Le suivi de proximité des producteurs est effectué par les animateurs et le suivi des activités est l'œuvre du Coordonnateur régional de la FEPAB et du responsable de suivi-évaluation de la FEPAB pour les activités impliquant la faîtière. Dans cette optique, l'Union est couverte lors de l'audit de la FEPAB de même que lors des audits individuels des partenaires.

❖ Services délivrés aux producteurs

201. Pour l'approvisionnement en intrants des membres, l'Union procède à un achat groupé grâce à l'accompagnement de l'IFDC et l'appui de AGRODIA qui ont permis de renforcer les capacités en matière de vérification de la qualité des engrais.

202. Les besoins sont recensés au niveau des OP de base et transmis aux unions départementales avant centralisation à l'Union provinciale. L'Union négocie avec les membres d'AGRODIA commerçants d'engrais sur les prix selon le volume et le type d'engrais à acquérir. Les engrais sont livrés dans les magasins de l'Union qui met alors en place un Comité approvisionnement intrants chargé de fournir les membres et de faire le bilan de l'approvisionnement qui sera soumis à l'AG. Les engrais achetés sont pour les céréales dont particulièrement le maïs avec le NPK 14-23-14 actuellement contre le 23-10-05 en 2008 qui était importé de la Côte d'Ivoire et du Ghana. L'engrais subventionné est théoriquement disponible à la DPAH mais demeure inaccessible. A titre illustratif, pour 80 tonnes demandées seulement 08 tonnes ont été obtenues par l'Union en 2011.

203. Pour financer les achats, l'Union a recours à un crédit annuel intrants auprès du Cfe-AC (Centre financier aux entrepreneurs agricole et commercial)[10]. L'expérience de crédit intrants de l'UPPA Houet date de 2001 avec le RCP. Néanmoins, l'Union communique ses besoins à la FEPAB afin de bénéficier d'une garantie partielle grâce au protocole entre le PAM dans le cadre du P4P, la FEPAB et le RCP. Le titre foncier des parcelles de l'Union constitue la garantie complémentaire pour le crédit intrants intitulé crédit intrants maïs accordé au taux de 12 % . Mais il s'agit en réalité d'un crédit de campagne pour l'Union car le tiers est affecté à la commercialisation des produits. Enfin, l'une des conditions d'octroi du crédit est un contrat signé par les membres du conseil de gestion et légalisé à la Police nationale. Le montant du crédit qui était de 8 millions de FCFA en 2008 a atteint 15 millions de FCFA en 2011 et engendré des achats respectivement de 50 et 200 tonnes d'engrais. Cette évolution due à la taille accrue de l'Union représente un facteur positif lors des négociations tant avec le RCPB que les fournisseurs d'intrants. En effet, au départ l'Union devait fortement faire face au problème de garantie et de délais d'octroi du crédit. Cependant, elle n'est pas encore en mesure de satisfaire tous les besoins car la demande demeure croissante en raison de l'afflux de membres dans les organisations de base.

204. Les engrais sont fournis aux membres selon deux formules : (i) sans paiement d'avance par le bénéficiaire qui doit rembourser en nature, (ii) paiement comptant par le bénéficiaire. Cette activité d'approvisionnement en intrants permet à l'Union d'engranger une marge bénéficiaire de près de 500 FCFA par sac d'engrais. Mais, elle demeure confrontée à des problèmes de coûts logistiques notamment de transport (1000 FCFA/sac en moyenne) au cours des opérations de transfert des intrants vers les bénéficiaires en début de campagne et d'acheminement des remboursements en nature vers les magasins de l'Union. Cette analyse n'est cependant pas partagée par certaines organisations de base qui estiment qu'autant elles supportent le coût de transport des intrants vers leur localité de résidence autant il ne devrait pas en être de même pour celui des sacs de maïs vers l'Union au titre du remboursement du crédit. Néanmoins, les acteurs sont unanimes pour souligner l'amélioration des rendements (triplement dans certains cas) qui a résulté de l'approvisionnement des membres en intrants. Pour l'Union, il s'avère indispensable de disposer davantage de crédit et d'un magasin spécifique intrants pour améliorer ce service de l'organisation et éviter des ventes anticipées de stocks de maïs en vue de libérer les magasins avant la livraison des intrants.

[10] Mis en place par le Réseau des caisses Ppopulaires pour un plafond de crédit supérieur à 3 millions de FCFA

205. Par ailleurs, il existe une autre expérience d'approvisionnement en intrants des producteurs à l'initiative d'Intermon OXFAM qui a subventionné un fonds de roulement à la FEPAB dont UPPA Houet a bénéficié pour l'achat d'engrais pour 40 ha en 2008 pour 40 producteurs dans les départements de Léna et Kuakualé. Le remboursement en nature est vendu et le bénéfice partagé entre l'Union et les groupements des producteurs bénéficiaires. Le fonds reconstitué bénéficie à d'autres nouveaux groupes de producteurs. La superficie couverte dans la province est de 46 ha en 2011.

206. Concernant la commercialisation, le maïs demeure le principal produit d'échange mêmes si les membres font d'autres produits. En effet, le remboursement en nature du crédit qui est à la base de la commercialisation de produits agricoles par l'Union est effectué en maïs. La commercialisation groupée des produits des membres n'est pas systématique : c'est quand l'Union fait face à une demande plus importante que le stock constitué au titre des remboursements ou en cas d'appels d'offres que l'organisation collecte en plus les excédents que les membres désirent écouler. Le prix appliqué pour le remboursement du crédit intrant est fixé par l'UPPA et représente généralement la moyenne mensuelle des prix des 13 marchés suivis par l'Union dans la province avec considération des prix de marchés de référence de provinces voisines ainsi que les résultats des échanges informels entre l'animateur commercial et des grossistes dans la ville. Pour le surplus collecté auprès d'un membre dans le cadre de la commercialisation groupée, l'avance faite sur la base de ce prix peut représenter 80 % de sa valeur. Le solde est réglé à la vente et en cas de bénéfice, le membre en acquiert 40 %. Par contre, lorsque la valeur totale du surplus a été réglée par l'Union à la collecte, il n'y a pas de partage de marge bénéficiaire.

207. La qualité des produits livrés est gérée au niveau des producteurs dont certains ont été formés à cet effet ainsi qu'au niveau de l'Union qui procède par sondage, vannage et parfois reconditionnement dans des sacs estampillés fournis par des clients institutionnels (PAM/P4P, SONAGESS). En effet, l'Union répond aux appels d'offres des institutions et vend au comptant aux grossistes nationaux et étrangers de même qu'en détail (par sac) aux consommateurs. Mais c'est dans le cadre des contrats avec les clients institutionnels que l'Union fait face à des exigences spécifiques relatives aux taux d'aflatoxine, d'humidité, d'impuretés, à la traçabilité des livraisons des producteurs, durée du produit, etc. En outre, le paiement intervient seulement après livraison et réalisation de tous les contrôles car il n'y a aucun préfinancement. Néanmoins, dans le cas des contrats avec le PAM/P4P, l'Union bénéficie d'une réévaluation du prix proposé sous forme de prime de nettoyage.

208. Les activités de commercialisation de l'organisation implique les membres du Conseil d'administration, le coordonnateur régional de la FEPAB, le chargé de commercialisation, l'animateur commercial, le comité de commercialisation de 05 membres (magasinier, aide-magasinier, 2 femmes, 01 animateur)[11]. L'Union sur le marché à travers les différents réseaux d'information sur le WEB, les bourses céréalières et les grossistes céréaliers. Les produits sont stockés dans les magasins de l'Union et seulement vendus sur décision du CA mais généralement pour honorer les échéances de remboursement du crédit de campagne ou répondre aux appels d'offres. La commercialisation représente une activité rentable pour l'Union car elle a permis le financement de nouveaux bureaux au siège. Elle constitue également une garantie de paiement pour les membres et l'opportunité d'un accès à des clients institutionnels avec

[11] Un bilan de la campagne de commercialisation est également soumis à l'AG

des prix d'achat parfois élevés par rapport aux prix courants du marché. Au niveau des partenaires, elle est un facteur de renforcement de la confiance. Cependant, l'Union rencontre des difficultés liées aux pertes de poids au nettoyage, aux coûts élevés et aux conditions inappropriées (emballages défectueux) d'acheminement du maïs vers le siège, et à l'instabilité des prix à certaines périodes de l'année. Par ailleurs, la part du crédit intrants affectée au fonds de roulement pour la commercialisation demeure modeste et l'organisation est confrontée dans certaines zones à la concurrence de l'UNPC-B. Les volumes traités par l'UPPA Houet ont atteint 2010 tonnes en 2012 contre 1850 et 1500 tonnes respectivement en 2011 et 2010. Ce faisant, l'organisation souhaite acquérir une ligne de nettoyage pour améliorer la qualité de son offre et surtout développer des contrats à terme avec les partenaires institutionnels.

209. A propos du conseil aux producteurs, l'Union réalise du renforcement des capacités à travers ses animateurs qui bénéficient parfois de l'appui d'institutions publiques (INERA, DRAH, DPAH) pour certains thèmes. Les formations et l'appui-conseil sont généralement effectués autour du conseil à l'exploitation familiale, de la gestion de stock, des normes de qualité, des techniques de négociation commerciale, et des itinéraires techniques de production. En plus, des voyages d'étude ont été organisés pour renforcer les capacités des membres d'une part et de l'autre, l'alphabétisation est réalisée par une Association en tant que prestataire sous la supervision de la DPEBA (Direction provinciale de l'enseignement de base et de l'alphabétisation). Malheureusement, toutes les activités sont subventionnées totalement par les partenaires et l'Union ne dispose d'aucune stratégie de pérennisation car la plupart des activités sont à l'initiative de ces derniers et de la FEPAB sous la direction de laquelle, une expérience pilote d'assurance récolte impliquant un échantillon de producteurs des membres de l'Union a démarré durant cette campagne. L'expérience inclut la prise en compte de la superficie et production escomptée ainsi que le planning et suivi des exploitations pour la détermination de la prime d'assurance.

210. Globalement, le conseil aux producteurs a engendré une amélioration des itinéraires techniques qui a impacté positivement sur les rendements. En outre, il a favorisé la maîtrise de la gestion des surplus par les producteurs. Mais les ressources disponibles sont encore largement insuffisantes pour couvrir tous les producteurs des organisations membres de l'Union.

❖ Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres

211. Grâce à l'appui des partenaires et de la fédération, l'Union possède une équipe technique en mesure de soutenir le développement de services aux membres. Toutefois, le manque de stratégie pertinente, la faiblesse des ressources financières et la diversification des services limitent considérablement les capacités de l'Union à promouvoir davantage de services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres et surtout des producteurs de ces organisations. Par ailleurs, en même temps qu'elle constitue une opportunité de développement de services multiformes en faveur des adhérents, la présence de la FEPAB pèse sur la capacité de l'Union à prendre des initiatives. En effet, l'organisation doit adopter une stratégie de pérennisation et de renforcement de l'équipe technique ainsi que des services aux membres à travers le développement de l'autofinancement et une gestion plus équilibrée des bénéfices entre investissement et fonctionnement du dispositif technique. Mais les conditions d'accès au crédit limitent la capacité d'extension du service approvisionnement en intrants à plus de producteurs avec une meilleure couverture des besoins. Par ailleurs, le principe de

remboursement en nature du crédit intrants réduit la capacité de l'Union à organiser systématiquement des opérations de commercialisation groupée d'envergure car sa première préoccupation demeure la vente des stocks résultant de ce remboursement afin d'honorer les échéances du RCPB.

❖ Contribution au développement des filières de produits

212. La taille de l'Union et la présence d'une équipe technique, de partenaires, de projets et de structures publiques ont renforcé les capacités de l'organisation à dispenser du conseil aux producteurs dont les effets sont une amélioration de la productivité et une croissance de la production au niveau des membres. Cette augmentation de la production est synonyme d'une meilleure contribution de l'union au développement des filières de produits et surtout de la filière maïs. Mais les ressources (financières et humaines) limitées et les conditions d'accès au crédit bancaire constituent les principaux facteurs (interne et externe) freinant le développement des capacités pour une plus grande contribution à la croissance des productions des produits ciblés.

❖ Capacité des OP à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

213. De par son appartenance à la FEPAB et la présence de membres du Conseil d'administration à la tête de la CPF (Confédération paysanne du Faso), plate-forme représentant les organisations de producteurs dans les concertations avec le gouvernement et du CIC-B (Comité Interprofessionnel céréales et niébé du Burkina), l'Union a accès aux informations sur les opportunités offertes par les politiques publiques. En particulier, à travers la fédération et le comité interprofessionnel, l'Union a pu accéder en partie aux intrants subventionnés et a surtout tiré profit des marchés publics engendrés par les décisions du gouvernement de constituer un stock d'intervention à la SONAGESS à l'occasion de la lutte contre la crise alimentaire et la vie chère. Mais les prix de cession obtenus lors des négociations ne sont pas parfois incitatifs d'une part et de l'autre, les conditions des appels d'offres et les procédures qui en résultent ne plaident pas en faveur de l'efficience.

214. D'un autre côté, l'Union, à travers son président et secrétaire général, participe directement aux concertations politiques publiques notamment aux Journées nationales du Paysan (Forum débat entre le résident du Faso et les représentants du monde rural), aux rencontres du MAH relatives aux filières des céréales et niébé ainsi qu'aux problématiques générales de l'agriculture au Burkina Faso.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

215. L'adoption de la loi 014 est à l'origine de la restructuration de l'Union suivant deux « filières » d'où une relative spécialisation et un renforcement même si à l'analyse, cette loi n'est convenablement observée car les céréales, fruits et légumes renferment plusieurs produits dont certains acteurs ont commencé à se structurer en filière autonome (haricot vert, oignon et mangue notamment). Par ailleurs, la promulgation prochaine de la loi sur les interprofessions de filières qui contribuera à renforcer le rôle et l'autorité des unions d'organisations de base, des fédérations et des interprofessions constituera une contrainte de restructuration pour l'Union car ses organisations de base pouvant être amenées à se positionner selon un produit. Mais l'approche « une filière, un produit » n'est pas partagée par l'Union qui considère qu'il n'y a pas eu ni consensus national ni document officiel y relatif.

216. Par ailleurs, les entraves à la libre circulation des céréales dans l'espace UEMOA demeurent un obstacle majeur pour saisir certaines opportunités commerciales de

nature à générer des marges bénéficiaires significatives de nature à renforcer la capacité financière de l'Union.

❖ Relations avec l'extérieur

217. L'Union a des rapports avec l'INERA et la DRAH pour la certification des semences des membres semenciers de même que les producteurs membres bénéficient de conseils techniques de la part de ces deux structures publiques ainsi que de la DPAH. En plus, elles appuient les animateurs pour certains thèmes de conseil au producteur. La Direction provinciale de l'enseignement de base et de l'alphabétisation (DPEBA) supervise le prestataire recruté pour l'alphabétisation des membres. Grâce à la FEPAB, plusieurs partenariats ont été noués avec Intermon OXFAM, AFDI, AGRA, IFDC, le Réseau des caisses populaires (RCP) et son CFe-AC. En outre l'Union bénéficie de l'appui du CIC-B. les partenariats permettent le paiement des agents de l'équipe technique, la mise en place de services aux membres ainsi que l'acquisition d'équipements et/ou la réalisation d'infrastructures.

218. Selon l'Union, les informations disponibles indiquent que le processus de relecture de la loi14 n'a pas véritablement commencé par manque de ressources pour financer les différentes rencontres envisagées. A l'opposé, l'Union est aussi sous-informée sur l'Acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives entré en vigueur le 15 mai 2011.

5.8. Union des producteurs de riz de la Vallée du Sourou (UPRVS)

❖ Présentation

219. L'UPRVS a été créée en 2008 et reconnue officiellement le 11 novembre 2009 sous la loi 014. Elle comprend 8 coopératives rizicoles du Sourou avec 1618 producteurs individuels. C'est une union de coopérative qui est membre de l'Union nationale des producteurs de riz du Burkina (UNPRB). Chaque coopérative adhère à 50.000FCFA et cotise 150.000FCFA par an. Mais l'Union ne couvre pas encore l'ensemble des 13 coopératives rizicoles de la Vallée.

220. Elle a trois instances de gestion : le bureau exécutif (9 élus), le CA (3 représentants par coopérative), et l'AG (5 représentants par coopérative). L'Union qui est assez récente a un encadreur salarié dont le financement est assuré par Intermon OXFAM qui est le partenaire de l'organisation faîtière. Elle n'a pas non plus de siège propre mais dispose d'un bureau au centre d'étuvage de Niassan financé par le même partenaire de l'UNPRB. Cependant, elle possède une parcelle de 900m2 destinée à accueillir le siège de l'organisation.

221. L'UPRVS a un plan d'action quinquennal 2009-2013 élaboré dans une démarche participative avec l'accompagnement d'un expert payé par Intermon OXFAM. Mais elle manque de capacité et d'outils appropriés pour le monitoring et l'évaluation des activités. Ce sont le bureau exécutif qui procède à l'élaboration de PV, des rapports d'activités et fait le bilan à l'AG. Toutefois, les coopératives ont en charge d'organiser des réunions de restitution à leurs membres. Bref, l'Union n'est pas auditée. Par ailleurs, elle n'a pas de politique de formation des élus qui est surtout initiée par l'organisation fédérale.

❖ Services délivrés aux producteurs

222. Principalement, l'UPRVS a pour missions d'appuyer l'approvisionnement en intrants des membres, de rechercher des débouchés pour la commercialisation groupée, et de négocier des partenariats en faveur des membres. Pour le moment, elle réalise un approvisionnement complémentaire aux membres. Pour des besoins totaux de 400 tonnes, les coopératives cherchent un approvisionnent partiel auprès de la DPAH et/ou de l'AMVS qui est remboursé à la récolte. En 2011, l'Union a apporté une contribution de 70 tonnes d'engrais subventionné (14-23-14 et Urée) achetées auprès de la DPAH à des prix officiels. Elle ne réalise aucun stockage car les bons d'achat visés par la DPAH permettent aux coopératives d'y procéder à l'enlèvement. Elle a exécuté cette opération en sollicitant un crédit intrants au taux de 10 % auprès des Caisses populaires grâce à fonds de garantie de 10 millions de FCFA constitué avec une subvention d'Intermon OXFAM. Le crédit intrant est recouvré par les coopératives lors de la commercialisation du paddy des coopérateurs. La charge de l'Union est répartie par kg d'intrant. L'expérience est à ses débuts et le problème principal est la garantie à présenter pour accéder à un montant de crédit plus élevé. Pour les membres, cet approvisionnement complémentaire contribue à l'exploitation progressive de l'ensemble de la parcelle du coopérateur avec amélioration des rendements.

223. Concernant la commercialisation, chaque coopérative réalise la vente groupée des produits de ses membres. C'est seulement en cas de demande importante auprès de l'Union[12] sur la base d'un contrat avec virement du paiement dans son compte que celle-ci organise la répartition des lots entre les différentes coopératives de l'organisation chargées de livrer le produit au demandeur qui en prend possession sur le site. Le prix de vente du paddy est décidé en AG de l'UPRVS. Quant à la charge liée à l'intervention du l'Union dans la commercialisation, elle est répartie par kg sur le prix de vente : par exemple une retenue de 10 FCFA/kg pour un prix fixé à 150 FCFA. L'Union procède alors au virement sur le compte de chaque coopérative du montant dû. Ces opportunités qui peuvent permettre à l'organisation de bénéficier de ressources sont malheureusement peu nombreuses. Mais la capacité de l'Union à répondre à la demande est aussi limitée en raison de la superficie exploitée par les membres et surtout de l'importance de la demande riz au Burkina Faso.

224. Toutefois, le principal problème de commercialisation du paddy demeure le prix de vente peu rémunérateur sur le marché et particulièrement le prix de cession (128 FCFA/kg) fixé par le Gouvernement pour le remboursement en nature de l'engrais subventionné car les coûts de production ont évolué et doivent être actualisés.

225. A travers son encadreur, l'Union délivre de l'appui-conseil aux membres et coopérateurs mais le renforcement des capacités est essentiellement à l'actif d'AMVS et d'Intermon OXFAM autour de l'organisation et conseil coopérative, des itinéraires techniques, du compostage, de l'utilisation de pesticides, et de la commercialisation groupée ainsi que la production de semences.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des membres

226. Malgré une capacité limitée, l'UPRVS est en mesure de se spécialiser sur ses missions (approvisionnement en intrants, recherche de débouché et négociation de partenariats) avec comme résultat davantage de services économiques adaptés aux besoins des membres. Mais pour cela, il est indispensable pour l'Union d'accéder à un plafond plus élevé de crédit intrants pour impacter significativement dans

[12] Par exemple commande de 200 tonnes par une rizerie de Bobo en 2011

l'approvisionnement des coopératives d'où le problème de garanties à présenter. En outre, des outils appropriés de gestion et de contrôle sont à acquérir de même qu'un personnel qualifié devra être recruté pour accroître l'efficacité de l'union dans la recherche de débouchés voire plus tard dans la réponse à des appels d'offres, la conclusion et la gestion de contrats d'une part et de l'autre, renforcer la capacité de l'organisation à initier et gérer des partenariats en faveur des membres.

❖ Contribution au développement des filières de produits

227. La faiblesse des ressources (humaines et financières) de l'UPRVS sont les principaux facteurs internes freinant le développement des capacités pour une plus grande contribution au développement des filières de produits. Cependant, l'accompagnement de l'AMVS et surtout d'Intermon OXFAM concourt au renforcement des capacités de l'Union pour étendre ses services aux membres en faveur du développement de la production rizicole. En outre, l'Union est représentée au niveau fédéral pour appuyer le développement de la filière riz au Burkina Faso.

228. Toutefois la division des coopératives entre les principales organisations de la filière au niveau national est source de rivalités et de conflits qui ne favorisent pas une meilleure contribution au développement de la filière.

❖ Capacité de l'UPRVS à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

229. En dépit de sa capacité limitée, l'Union a accès aux informations sur les opportunités offertes par les politiques publiques en raison de l'élection de son président à la tête de l'organisation faîtière (UNPRB) qui est membre de la CPF (Confédération paysanne du Faso), plate-forme représentant les organisations de producteurs dans les concertations avec le gouvernement. Toutefois, l'accès aux informations n'est pas synonyme d'exploitation des opportunités. Mais les membres de l'Union et cette dernière ont eu accès aux intrants subventionnés. A l'opposé, l'UPRVS ne s'est pas engagé dans un contrat de vente de volume important de paddy à la SONAGESS en raison du niveau du prix de cession fixé par le ministère de l'agriculture.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

230. Bien que relativement récente, l'UPRVS bénéficie de l'approche filière adoptée par le Gouvernement comme stratégie d'organisation et de promotion agricole qui renforce les organisations et unions d'organisations autour d'un produit. Cette approche sera confortée par une loi sur les interprofessions de filières[13] qui contribuera à renforcer le rôle et l'autorité des unions d'organisations de base, faîtière et l'interprofession.

231. Par contre, les entraves à la libre circulation du paddy entre pays voisins membres du même espace communautaire permettent au Gouvernement de fixer un prix de cession du paddy pour le remboursement des intrants sans rapport avec les coûts réels de production. Ce prix peu rémunérateur constitue un frein au renforcement des capacités financières des coopératives de base et de l'Union.

❖ Relations avec l'extérieur

232. L'UPRVS a pu développer des partenariats avec plusieurs structures. Sur le périmètre de la Vallée, l'AMVS appuie l'organisation et la gestion coopérative mais en même temps exerce le contrôle au nom du ministère de tutelle. Par le biais de la

[13] Avant-projet a été soumis à l'Assemblée nationale

fédération, Intermon OXFAM a appuyé l'Union pour mettre en place un mécanisme d'approvisionnement en intrants (subvention d'un fonds de garantie de 10 millions de FCFA), recruter un encadreur, produire des semences, former à la production de compost, mettre en place le système de crédit, élaborer un plan d'actions. De son côté, IFDC apporte également son appui pour la mise en place d'un mécanisme de financement des intrants avec proposition à examiner et à la promotion tandis qu'avec VECO, l'Union est en pourparlers dans l'optique d'une reprise de la rizerie de Gouran par l'organisation. A cet effet, VECO a déjà octroyé des ressources pour l'étude de faisabilité mais les échanges avec l'AMVS n'ont pas encore abouti.

233. Par ailleurs en tant que membre de la faîtière (UNPRB), l'Union bénéficie d'une mise en rapport avec des partenaires pour entreprendre les différentes activités. En outre, comme indiqué plus haut, l'Union, à travers son président, participe directement aux concertations politiques publiques notamment aux Journées Nationales du Paysan (Forum débat entre le Président du Faso et les représentants du monde rural) ou encore au forum des acteurs de la filière riz chargé de proposer des prix de vente au niveau des différents maillons de la filière. Pour ce faire, l'Union développe son plaidoyer à la base et ensuite au niveau de la faîtière : par exemple pour le Forum sur le prix de cession du kg de paddy au Gouvernement via la SONAGESS, chaque coopérative a produit son calcul des coûts de production du kg qui a été versé aux échanges avec l'UNPRB avant le Forum.

234. Mais les membres de l'Union estiment que la loi 14 n'est pas toujours adéquate notamment pour ce qui concerne le renouvellement au tiers des mandats ainsi que leur désignation. En outre, ils déplorent le processus de relecture de la loi 014 initié sans implication de la base de même que le manque d'informations sur l'acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopérative entré en vigueur le 15 mai 2011.

5.9. Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPC-B)

❖ Présentation[14]

235. L'UNPCB est une fédération d'unions provinciales avec 100.000 FCFA de droit d'adhésion par membre sans cotisation statutaire car un arrangement avec les sociétés cotonnières permet le versement de 250 FCFA par tonne de coton graine produite tant pour chaque union départementale que provinciale et pour l'UNPC-B soit au total 750 FCFA de retenue par tonne pour les OP de la filière. Au niveau GPC, 3 000 FCFA/tonne sont reversés au titre de frais de marché soit la ristourne de la commercialisation primaire du coton. En outre, certaines organisations initient des cotisations.

236. Les instances de gestion sont : le Conseil de gestion de 10 membres, l'AG, le comité de contrôle (3 membres), et 2 commissions spécialisées chargées respectivement des relations extérieures et des intrants. L'Union dispose d'une structure exécutive comprenant la coordination et différents services (formation, suivi-évaluation, agro-économique, communication, comptabilité et finances, ressources humaines) avec un total de 130 agents salariés dont 12 % ont un niveau BAC+5. Par ailleurs, compte tenu des difficultés administratives des GPC, des conseillers de gestion (BAC+2) ont été recrutés à leur charge pour les accompagner. Mais la crise dans la filière a contraint l'Union nationale à prendre en charge les salaires de ces conseillers ainsi que ceux des inspecteurs provinciaux chargés de la coordination des conseillers de gestion. L'Union

[14] Voir autres aspects de l'organisation dans la présentation des principales OP des filières agricoles plus haut.

assure les salaires et supporte les dépenses de fonctionnement des instances sur ressources propres.

237. L'UNPCB entreprend des actions de formation en faveur des élus et des agents. A cet effet, un plan de renforcement des capacités (PRC) 2010-2012 est en cours d'exécution. Son élaboration a bénéficié de l'appui d'un expert (financé par les partenaires) qui a travaillé sur la base de l'esquisse du PRC élaborée par l'Union.

238. L'Union est bien installée car disposant d'un siège national, de matériels roulants et d'équipements divers. Elle ne réalise pas d'opérations de pesée ni de stockage qui sont des exécutées au niveau des unions inférieures.

239. L'UNPCB a pour première mission la défense des intérêts des producteurs de coton. Par la suite, elle a d'autres activités économiques plus ou moins marginales : (i) la commercialisation du coton bio (environ 2.000 tonnes), (ii) la collecte et commercialisation des excédents de maïs des producteurs de coton, (iii) la recherche et la mise en relation des producteurs et des clients pour les autres produits bio de rotation dans les parcelles du coton bio.

240. L'organisation dispose d'un Plan d'actions pour la période 2008-2012 qui a été élaboré suivant une démarche participative en rencontres régionales et atelier national. Pour le monitoring et l'évaluation des activités conformément au plan d'actions, des rapports mensuels et trimestriels sont élaborés par service et un rapport annuel est soumis à l'AG.

241. L'UNPCB qui est née grâce au passage des groupements villageois aux groupements de producteurs de coton et à l'adoption de la loi 014 a été longtemps confinée dans les activités relatives à la production de coton avant d'envisager une diversification en 2007-2009. Mais celle-ci s'est heurtée aux incompréhensions voire l'opposition d'autres organisations de filières de sorte qu'elle se recentre à nouveau sur la filière coton.

❖ Services délivrés aux producteurs

242. Concernant l'approvisionnement en intrants coton conventionnel et BT, l'Union participe uniquement au dépouillement des appels d'offres dans le but de disposer d'informations partagées sur le coût de l'approvisionnement. A l'opposé, elle achète et approvisionne les membres en intrants pour le coton biologique produit majoritairement par des femmes sur de petites parcelles (0,5 à 2 ha). Pour les intrants maïs (engrais et herbicides), c'est sur appel d'offres que l'Union approvisionne ses membres. Les besoins sont toujours rassemblés au niveau GPC et remontés par union à l'Union nationale.

243. Toutefois, seuls les intrants pour le coton conventionnel ou BT bénéficient de subventions publiques ou des sociétés cotonnières (soit un total de 8,840 milliards de FCFA pour 2011-2012). Les achats d'intrants maïs par l'Union ne bénéficient pas de subvention même si par ailleurs le gouvernement met de l'engrais maïs subventionné à la disposition des producteurs par le biais de structures publiques.

244. Les intrants coton bio (semences, graines de neem, batik, appareils de traitement) sont financés par l'Union avec le soutien du programme de promotion du coton bio tandis qu'elle a recourt à un crédit fournisseur avec caution bancaire pour acquérir les intrants maïs (en moyenne 10000 tonnes d'engrais et 10000 litres d'herbicides). Le crédit intrant maïs est récupéré sur le paiement du coton conventionnel mais ce mécanisme a connu un arrêt d'un an à cause de la crise dans la filière

cotonnière. Quant au crédit intrants coton bio, il est récupéré par l'Union à la vente du coton fibre bio. Ces activités d'approvisionnement en intrants s'avèrent non rentables pour l'Union. Par exemple, l'Union est même obligée de vendre les engrais maïs aux mêmes prix que ceux du coton conventionnel subventionné afin d'éviter des transferts d'engrais entre coton et maïs. Le principal problème auquel est confronté l'Union pour approvisionner en intrants maïs ses membres est relatif à la mobilisation du crédit fournisseur variant de 3 à 5 milliards de francs CFA. En outre, il est indispensable d'accroître le fonds intrants pour répondre de façon adéquate aux besoins et attentes des membres.

245. Par ailleurs, l'accord de collaboration existant entre l'Union et le RCPB a permis aux GPC bio de conclure des protocoles de partenariat avec le RCPB ouvrant l'accès aux crédits équipements pour leurs membres sans appel de fonds de garantie.

246. Sur le plan de la commercialisation, l'UNPCB ne joue aucun rôle dans la commercialisation du coton conventionnel et BT à l'exception de sa participation à l'application de l'accord interprofessionnel qui définit les modalités de détermination des prix d'achat du coton graine. Pour le coton bio équitable, elle collecte la production pour l'acheminer à Faso Coton chargé de l'égrenage. En plus du prix du coton graine, cette société supporte le coût supplémentaire du transport pour égrenage séparé ainsi que les frais de certification qui sont intégrés au prix de la fibre. L'UNPC-B loue des entrepôts pour le stockage de la fibre dans l'attente de clients. Les producteurs seront intégralement payés par leur GPC bio après déduction de leurs crédits de campagne. Pour les autres produits bio-équitables, elle se charge de chercher des clients pour une mise en relation avec les GPC bio. Le principal client du coton bio est Victori's Secret qui en a acheté sur contrats pour 1.800 tonnes entre 2007 et 2010. Dans le créneau du commerce équitable, il existe un prix au producteur par kg de coton certifié équitable et une prime sociale par kg qui revient à son GPC bio qui l'affecte à la réalisation de projets communautaires. Mais l'UNPC-B a peu de pouvoir de négociation dans la commercialisation du coton bio équitable car les conditions des contrats notamment les prix sont déterminés par les acheteurs. En outre, l'Union est confrontée à un problème de débouchés qui a contraint à la réduction de la production de coton bio en 2007 de 2000 à 1000 tonnes car 500 tonnes de fibres n'ont pas trouvé preneurs. Ceci a même conduit l'organisation au paiement des producteurs sur les ressources perçues au titre du coton conventionnel afin d'éviter une démotivation dans la culture du coton bio. Mais plus généralement, la crise financière internationale a affecté de manière dramatique la demande de produits bio entraînant un rétrécissement considérable de ce marché de niche et des débouchés pour le coton bio équitable du Burkina Faso malgré une stratégie de recherche intégrant une participation à des foires internationales, l'implication d'un partenaire commercial et d'un courtier.

247. Pour le maïs, le regroupement des excédents est effectué au niveau des unions en fonction des quantités contractuelles entre l'UNPC-B et la SONAGESS qui est pour le moment le seul client de l'Union. Les livraisons portent sur le maïs de qualité A car l'Union ne serait pas compétitive avec la qualité B face aux grossistes privés. En plus du volume, les négociations avec la SONAGESS incluent le prix, la qualité, les conditions de livraison et de paiement. En général, la société effectue des paiements mensuels sur la base des quantités livrées et acceptées. A l'opposé, l'Union procède à un paiement comptant aux producteurs dès livraison des quantités d'où la nécessité pour elle de mobiliser un crédit bancaire de 200 à 500 millions de FCFA selon l'année contre un taux d'intérêt qui a atteint 13 % à la première année avant d'accuser une baisse pour les

campagnes suivantes. L'Union a ainsi commercialisé 2.000 à 3.000 tonnes par an mais n'est pas en mesure de collecter tous les excédents des membres car disséminés à travers les départements et provinces en raison du coût logistique. En effet, elle est confrontée à des difficultés de transport dues aux ententes entre commerçants transporteurs qui sont ses concurrents dans la commercialisation du maïs. Par ailleurs, en dépit d'une prospection au niveau national et dans des pays voisins, l'organisation n'a pas encore réussi à élargir les débouchés pour les excédents de ses membres. Au total, l'activité n'est pas encore rentable pour l'Union qui recherche pour le moment un équilibre des comptes.

- Conseil au producteur

248. L'Union fait directement du conseil en plus des sociétés cotonnières grâce à un dispositif comprenant le service formation, les prestataires ainsi que les formateurs endogènes. Le renforcement des capacités est effectué autour du conseil à l'exploitation familiale (CEF), des itinéraires techniques du coton bio, de l'utilisation de la fumure organique, l'usage de l'appareil de traitement, de l'alphabétisation, de l'organisation, de la gestion du crédit, des voyages d'échanges, etc. Par ailleurs, un protocole a été conclu avec la SNV pour le renforcement des capacités (leadership, énergies renouvelables, etc.).

249. Les conseils et formations sont jusque-là subventionnés par les partenaires de l'Union sans contribution des bénéficiaires. Toutefois, l'organisation envisage la pérennisation du financement du renforcement des capacités et autres conseils à travers le prélèvement de 5 % des ristournes dont 0,5 pour les GPC, 1 pour les unions départementales, 1 pour les unions provinciales et 2,5 pour UNPCB. En effet, la formation à la base est actuellement réduite à 2 à 3 sessions par an en raison des ressources humaines et financières importantes à mobiliser. Par ailleurs, l'analphabétisme des membres et des problèmes de leadership politique impactent négativement sur la mobilisation des membres lors des sessions d'alphabétisation et autres renforcement des capacités. Néanmoins, les différents conseils et formations ont engendré une amélioration des techniques de production, une meilleure gestion des ressources et une maîtrise de la sécurité alimentaire d'une part et de l'autre, l'adoption par le producteur de plan de campagne dimensionné à la taille de l'exploitation.

- Promotion des services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs

250. En tant qu'organisation fédérale dans la filière coton, l'UNPC-B est l'OP disposant des plus grandes capacités tant sur le plan des ressources humaines que financières. Les facteurs internes et externes concourant au renforcement des capacités sont la nature intégrée de la filière et la présence de partenaires appuyant différents projets mis en œuvre par l'organisation. Toutefois, la nature intégrée de la filière sous la conduite des sociétés cotonnières est également le frein majeur à la promotion par l'Union de services économiques adaptés aux besoins et attentes des producteurs de coton. Ce qui a l'amené à se rabattre sur une sous-filière (coton bio) et une autre filière (maïs) qui n'intéressent pas véritablement les sociétés cotonnières. La rentabilité de cette « diversification » n'est pas encore établie à l'échelle de l'Union et elle apparaît peu viable en l'absence du coton conventionnel et BT.

- Contribution au développement des filières de produits

251. L'intégration de la filière et les appuis des partenaires ont permis de renforcer les capacités de l'Union pour contribuer au développement de la filière cotonnière au Burkina Faso voire de la filière maïs. Toutefois, la faiblesse des prix et/ou l'absence de débouchés constituent les facteurs limitant la contribution de l'Union au développement de la production de produits et du maïs.

❖ Capacité de l'UNPC-B à saisir les opportunités offertes par les politiques publiques

252. Grâce à sa forte capacité institutionnelle, à son appartenance à la Confédération paysanne du Faso (CPF) et à l'Association interprofessionnelle du coton du Burkina (AICB), à sa participation aux cérémonies de signature de conventions de financement des campagnes de production avec les pools bancaires, et à la place qu'occupe le coton dans l'économie du pays, l'Union a accès aux informations sur les opportunités offertes par les politiques publiques. Par exemple, les producteurs de coton conventionnel et BT ont bénéficié d'intrants subventionnés et certains ont eu accès aux équipements agricoles subventionnés. En plus, de nombreux GPC ont bénéficié d'un apurement des impayés internes. L'Union a également saisi l'opportunité pour être maître d'ouvrage délégué dans l'exécution du Projet de renforcement de la filière cotonnière burkinabè.

❖ Effets des politiques publiques sur le renforcement de l'organisation

253. L'UNPC-B a particulièrement bénéficié de l'approche filière adoptée par le Gouvernement comme stratégie d'organisation et de promotion agricole qui renforce les organisations et unions d'organisations autour d'un produit. En particulier, l'un des résultats de l'approche filière intégrée pour le coton est la représentation de tous les producteurs par l'Union. Cela a été possible en raison de l'adoption de la loi 014 dont la constitution des GPC a été l'un des fondements. En effet, le passage des groupements villageois à la mise en place de groupements de producteurs de coton a été à la base du renforcement de l'organisation des producteurs de la base à la fédération. En outre, la création de l'interprofession a contribué à renforcer le rôle et l'autorité de l'UNPC-B. Cependant, l'Union rencontre des difficultés pour le respect de la loi en particulier au niveau du renouvellement des instances.

❖ Relations avec l'extérieur

254. Le partenaire scientifique de l'Union pour le coton biologique demeure la Recherche (INERA) qui l'accompagne par le biais du Programme Coton. A travers le PAFASP, l'organisation bénéficie de ressources de la Banque mondiale et de l'AFD pour mettre en œuvre le Projet de renforcement de la filière cotonnière burkinabè (PRFCB) : appui aux producteurs pour la production de composte (65 % de subvention), alphabétisation gratuite des membres, réalisation d'infrastructures (magasins, sièges d'unions, etc.) et de pistes. De même, c'est en partenariat avec Helvetas Burkina Faso que l'Union abrite le programme de promotion du coton biologique. Pour ce dernier, l'Union bénéficie de l'appui technique de ICCO et financier de DDC/Helvetas.

255. Le partenariat avec les sociétés cotonnières permet la mobilisation de ressources en faveur de l'organisation en raison d'un prélèvement de 250FCFA par tonne de coton-graine produite.

256. L'appartenance à l'Association interprofessionnelle de la filière coton du Burkina (AICB) favorise les échanges et la concertation sur les problèmes de la filière coton au Burkina Faso. A l'opposé, le groupement ne dispose d'aucune information sur l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les droits des sociétés coopératives entré en vigueur le 15 mai 2011. D'autres partenaires accompagnent l'Union dans l'exécution de ce programme

notamment Faso Coton, «Hess-Natur» comme partenaire commercial, l'entreprise Paul Reinhart SA comme courtier.

257. L'Union participe directement aux concertations politiques publiques notamment aux rencontres organisées par le ministère de tutelle sur les questions relatives au développement de la filière coton, à la Journée nationale du paysan. En particulier, l'Union a développé un plaidoyer aux Journées Nationales du Paysan sur les prix élevés des intrants et obtenu du gouvernement une subvention des intrants. La poursuite du plaidoyer auprès du ministre de tutelle pour la révision des prix des intrants et du coton a abouti à une subvention complémentaire des intrants. Un autre plaidoyer pour des tracteurs subventionnés a permis l'acquisition d'une centaine de tracteurs par des producteurs. Cependant, pour les questions d'ordre général, la participation s'effectue par le biais de la CPF.

258. Par ailleurs, l'on note l'absence d'un véritable contrôle du fonctionnement de l'Union par l'Etat dont les structures publiques sont simplement invitées aux AG de l'organisation. Enfin, en dépit de quelques échanges dans le cadre de l'APROCA, l'Union souligne l'absence d'informations détaillées partagées sur l'acte uniforme de l'OHADA relatif aux droits des sociétés coopératives.

6. Analyse des politiques

6.1. Une pléthore de documents de politique agricole et plans d'actions

259. Au cours des cinq dernières décennies, le Burkina Faso a connu deux grandes options en matière de politique économique à savoir (i) un dirigisme économique de la période de l'indépendance au début de la décennie 90 avec des interventions dans tous les secteurs productifs, l'administration des prix et la création de monopoles, (ii) et une option libérale depuis 1991 engendrée par les réformes économiques et financières conclues avec les institutions de Bretton Woods et la communauté financière internationale. Depuis lors, le Gouvernement du Burkina Faso a exposé ses politiques et stratégies agricoles à travers des lettres de politiques et des documents de stratégie. Les instruments de mise en œuvre de ces politiques et stratégies ont été des programmes et plans d'actions, des lois et diverses mesures réglementaires.

6.1.1. Politiques et stratégies de développement agricole dans la période 1990-1999

260. En1992, le Gouvernement a énoncé sa politique de développement agricole à travers la Lettre de Politique de Développement Agricole (LPDA) qui a précisé les modalités de mise en œuvre du Programme d'ajustement structurel du secteur Agricole (PASA) en définissant d'une part, des actions verticales en faveur de certaines filières (coton, sucre, riz, céréales sèches, oléagineux, fruits et légumes) et d'autre part, des actions horizontales en faveur de l'emploi, de l'environnement institutionnel, de l'amélioration de la gestion des ressources naturelles, des mesures incitatives (dont le financement) pour accroître la productivité agricole, diversifier la production et assurer la

sécurité alimentaire du pays. Le PASA a poursuivi trois objectifs principaux : (i) la modernisation et la diversification de la production, (ii) le renforcement de la sécurité alimentaire et (iii) l'amélioration de la gestion des ressources naturelles.

261. Le PASA a entraîné la libéralisation du commerce des produits agricoles, la privatisation des entreprises publiques de production, transformation et/ou commercialisation de produits agricoles, la réorganisation des services publics d'encadrement des producteurs et la suppression de la subvention sur les intrants agricoles. Il a ainsi favorisé l'implication du privé dans le secteur agricole d'une part et d'autre part recentré le rôle de l'Etat sur les fonctions d'orientation et de régulation (appui-conseil, contrôle de la qualité, suivi-évaluation, orientation, réglementation, etc.) partiellement et graduellement transférées à la Commission de l'UEMOA. Cette politique a défini une redistribution des rôles et responsabilités des acteurs du développement agricole d'une part et de l'autre, un ancrage plus systématique de l'économie et des systèmes de production dans l'économie de marché.

262. Malheureusement, ni l'Etat ni les autres acteurs n'étaient préparés à jouer leur nouveau rôle de sorte que le désengagement de l'Etat a été brutal et les attentes peu satisfaites. Par conséquent, conscient de l'importance de l'agriculture dans la lutte contre la pauvreté, le Gouvernement a initié un travail de réflexion dans le cadre de la Lettre d'intention de politique de développement humain durable (LIPDHD) pour la période 1995-2005 et défini la stratégie de croissance durable des secteurs de l'agriculture et de l'elevage qui ont entraîné l'élaboration et l'adoption en janvier 1998 d'un document d'orientations stratégiques (DOS) à 1'horizon 2010 des secteurs de l'Agriculture et de l'Elevage. Ce document définit des objectifs prioritaires, un profil pour l'horizon 2010 et des axes d'orientations stratégiques pour les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. Sept principaux axes d'orientations stratégiques ont été dégagés : (i) favoriser le développement de l'économie de marché, (ii) moderniser les exploitations, (iii) favoriser la professionnalisation des différents acteurs et renforcer leurs rôles, (iv) assurer une gestion durable des ressources naturelles, (v) accroître la sécurité alimentaire et nutritionnelle, (vi) améliorer sensiblement le statut économique de la femme rurale, (vii) recentrer le rôle de l'Etat et favoriser l'initiative privée. Pour traduire ces orientations stratégiques en actions concrètes dans le secteur de l'agriculture et atteindre les objectifs prioritaires du DOS[15], un Plan Stratégique Opérationnel (PSO) a été élaboré en 1999 autour de cinq programmes prioritaires qui portent sur : (a) la gestion intégrée de la fertilité des sols, (b) la sécurité alimentaire et nutritionnelle, (c) la modernisation de l'agriculture, (d) le soutien aux producteurs et à leurs organisations, (e) l'appui institutionnel pour le recentrage des fonctions de l'Etat. Ces programmes transversaux s'articulent avec des plans d'actions thématiques et des plans d'actions pour le développement de six filières jugées porteuses sur la base de leur avantage comparatif et de leur contribution à la réalisation des objectifs. Elles concernent tant les cultures vivrières telles les céréales (maïs, sorgho, mil et riz), le niébé, les tubercules (ignames et patates) que les cultures d'exportation (coton, fruits et légumes et oléagineux).

263. Cette étape marque l'adoption officielle de l'approche filière comme stratégie de promotion du développement agricole. Ainsi plusieurs plans d'action ont été élaborés : (i)

[15] (i) accroître la production agricole de 5 à 10% l'an au cours de la période 2000-2010, (ii) contribuer à la croissance des revenus des exploitants agricoles et des éleveurs d'au moins 3% par an et par personne, de manière à améliorer leur niveau de vie et à réduire l'incidence de la pauvreté en milieu rural, (iii) créer des conditions favorables à la disponibilité et à l'accessibilité des populations à une alimentation suffisante et équilibrée, (iv) généraliser et renforcer la gestion durable des ressources naturelles par les communautés rurales

le Plan d'actions pour le financement du monde rural (PA/FMR), visant à renforcer les capacités opérationnelles des Systèmes de Financement Décentralisés (SFD) ; (ii) le Plan d'actions pour l'émergence des Organisations Professionnelles Agricoles (PA/OPA) pour améliorer le fonctionnement et les compétences techniques des organisations paysannes ; (iii) le Plan d'Actions pour la filière riz (PA/Riz) visant l'accroissement de la production et la rentabilité des périmètres irrigués ; (iv) le Projet appui institutionnel (PAI) pour redéfinir les rôles respectifs des différents acteurs économiques intervenant dans ce secteur ; (v) le Plan de relance de la filière coton pour renforcer les compétences de la SOFITEX et soutenir l'organisation des producteurs de coton avec leur implication directe dans la gestion de la filière ; (vi) le Plan d'actions sur la gestion intégrée de la fertilité des sols (PAGIFS) ; (vii) le Plan d'actions pour les céréales sèches, (viii) le Plan d'actions pour la Mécanisation Agricole (PAMA), (ix) le Plan d'actions pour le développement de la filière des fruits et légumes, (x) et plus tard le Plan d'actions pour le développement de la filière niébé (xi) ainsi que le Plan d'actions pour le développement de la filière des oléagineux.

264. En dépit de la réaffirmation de la ligne directrice du PASA par rapport à la redistribution des rôles et responsabilités, une clôture prématurée du PA/OPA est intervenue en raison des difficultés de mise en place du cadre institutionnel qui ont provoqué le retrait des bailleurs de fonds et la rupture du contrat de l'opérateur. Ce plan qui visait, entre autres, les renforcements institutionnel et organisationnel des OPA est demeuré sans alternative. A l'opposé, la restructuration institutionnelle a surtout permis de recentrer l'administration sur ses missions régaliennes et de renforcer la déconcentration des services agricoles au niveau régional et local qui ont rapidement été confronté à un manque de ressources dès la fin du PNDSA2[16]. Néanmoins quelques OP aptes à assumer certaines fonctions relevant jadis de l'Etat ont pu émerger avec l'appui de divers partenaires. Elles ont ainsi développé des services endogènes au profit de leurs membres pour pallier le retrait brutal de l'Etat. Ce faisant, la participation des producteurs et de leurs organisations dans la mise en œuvre des plans et programmes de développement agricole a été fortement limitée. Ce contexte nouveau sensé créer des opportunités et de nouvelles perspectives tout en confrontant les producteurs et leurs organisations à de nouvelles exigences n'a pu produire les résultats escomptés.

265. En l'absence de stratégies spécifiques et d'actions précises en faveur de l'organisation des producteurs et de l'émergence d'OP renforcées, l'adoption de la loi n°014/AN/1999 du 18 avril 1999 a entraîné la mise en place d'OP dont la majorité peine à fournir des services adaptés à leurs membres notamment en matière d'appui-conseil, d'approvisionnement en intrants agricoles et de commercialisation groupée des produits. Par ailleurs concernant l'approche filière, son adoption souffre de l'absence de textes réglementaires précisant le concept de filière, l'approche filière en tant que stratégie de promotion, et surtout régissant l'interprofession de filière. Explicitement, les documents de stratégie sectorielle identifient plusieurs filières autour des produits ci-après : les céréales traditionnelles (sorgho, mil, maïs), le riz, le niébé, les oléagineux (karité, arachide, sésame, anacarde), le coton, les fruits et légumes, les tubercules, le bétail/viande, le lait, les cuirs et peaux, la volaille, le porc, le miel, le bois-énergie, et la gomme arabique.

[16] Second programme national de développement des services agricoles financé dans ces deux phases par des crédits IDA

266. L'élaboration des plans d'actions filière et la stratégie de mise en place des comités interprofessionnels (riz et céréales notamment) pour l'exécution des plans d'actions riz et céréales ne consacrent pas une vision officielle claire de l'approche filière qui est tantôt celle de la filière produit ou celle du groupe de produits à l'échelle nationale. Outre le comité interprofessionnel, le dispositif institutionnel de mise en œuvre de chaque plan d'action incluait un comité de pilotage et une cellule de gestion financière gérée par un opérateur de type bureau d'études privé sous la supervision de l'interprofession de la filière. Malheureusement, l'expérience a peu porté car seulement deux plans d'actions filière et le plan d'action pour le financement du monde rural[17] ont été mis en œuvre en raison des difficultés de mobilisation des ressources liées e partie à la non adhésion des partenaires au développement dont la plupart (bilatéraux et multilatéraux) ont préféré des programmes et projets classiques n'impliquant pas une fongibilité des ressources octroyées. Le plan d'action filière riz a été financé par l'Union Européenne tandis que celui sur les céréales traditionnelles a été soutenu par les coopérations danoise et allemande. Ce manque de ressources a quasiment mis un terme à l'expérience de plans d'action filière dans la mesure où la quasi-totalité des plans thématiques n'ont pas enregistré de début d'exécution.

6.1.2. Politiques et stratégies de développement agricole à partir de 2000

267. En 2000 le Gouvernement a adopté le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP), référence unique en matière d'orientation pour le développement du pays. Il a été révisé en 2003 pour intégrer des indicateurs de suivi sectoriels et les Plans d'Actions Prioritaires de mise en œuvre élaborés à l'occasion fixent désormais les priorités du gouvernement à court et moyen termes. Le CSLP qui vise à assurer une croissance économique durable, équitable et de qualité, tire ses fondements de la Lettre d'intention de politique de développement humain durable (LIPDHD) et dans la réflexion menée par le pays en 1998 sur son avenir à long terme, qui figure dans le document « Burkina 2025 ». Il assure la cohérence et un meilleur impact des stratégies et politiques sectorielles. Le CSLP repose sur quatre axes stratégiques : (i) accélérer la croissance et la fonder sur l'équité, (ii) garantir l'accès des pauvres aux services sociaux de base et à la protection sociale, (iii) élargir les opportunités en matière d'emploi et d'activités génératrices de revenus pour les pauvres dans l'équité, (iv) et promouvoir la bonne gouvernance. En particulier autour des axes I et III plusieurs objectifs spécifiques visant le développement agricole ont été précisés à savoir : (i) appuyer les secteurs productifs et accélérer en particulier le développement du monde rural, (ii) diminuer la vulnérabilité de l'activité agricole[18], (iii) intensifier et moderniser l'activité agricole[19], (iv)

[17] Qui a plutôt servi à effacer l'ardoise des IMF

[18] Pour réduire la vulnérabilité de l'activité agricole, le gouvernement a mis en œuvre l'opération « fosses fumières » qui a permis d'en réaliser environ 52.000 en 2002 et 196.000 en 2003. L'utilisation effective de ces fosses fumières devrait permettre d'accroître les rendements des différentes spéculations. Des aménagements hydro-agricoles ont été réalisés ainsi que des pluies provoquées à travers le "programme SAAGA" en vue de soutenir les activités agricoles. Dans la perspective d'une meilleure utilisation des ressources en eau, l'expérimentation de la petite irrigation villageoise a été initiée.

[19] L'intensification et la modernisation de l'activité agricole, sont demeurées une grande préoccupation de développement du Gouvernement. Les actions de vulgarisation des résultats de la recherche et d'amélioration de l'accès aux équipements et intrants agricoles ont touché de nombreux producteurs (dont 40,4 % de femmes) et ont eu pour effet, de mettre à leur disposition de nombreuses variétés améliorées de semences (riz, niébé, maïs, sorgho, arachide), du matériel de battage et de décorticage ainsi que du matériel pour faciliter l'exhaure dans le cadre de la production irriguée (pompes à pédales). Ce qui a permis d'améliorer la productivité agricole et d'accroître la disponibilité des productions céréalières, contribuant ainsi au renforcement de la sécurité alimentaire.

soutenir les organisations de producteurs et développer les infrastructures collectives, (v) accroître et diversifier les revenus des ruraux à travers l'appui aux activités d'octroi de crédit, (vi) accélérer le désenclavement, (vii) promouvoir l'emploi en faveur des jeunes notamment et la formation professionnelle, (viii) et améliorer les conditions de vie et de travail des femmes rurales.

268. En 2003, le gouvernement a élaboré la Stratégie de Développement Rural (SDR) en raison de plusieurs facteurs incluant : (i) les résultats mitigés (malgré une croissance agricole de 6 % par an) et l'augmentation de l'incidence de la pauvreté, (ii) l'élaboration du CSLP en 2000 et la nécessité d'une mise en cohérence des différentes politiques et stratégies entre elles et avec le CSLP, (iii) l'adoption de la plupart des politiques et stratégies sectorielles de développement aux niveaux régional et international (CILSS, CEDEAO, UEMOA), (iv) l'adoption du Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine (PDDAA) comme volet agricole du NEPAD (Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique). La SDR contribue à la mise en œuvre du CSLP et constitue le cadre de référence de l'ensemble des interventions publiques en faveur du développement rural. Elle vise à relever les enjeux et défis suivants : (i) renforcer la sécurité alimentaire, (ii) augmenter les revenus des populations rurales, (iii) assurer une gestion durable des ressources naturelles, (iv) responsabiliser les populations rurales en tant qu'acteurs de développement. L'objectif de la SDR est d'assurer une croissance soutenue du secteur rural en vue de contribuer à la lutte contre la pauvreté, au renforcement de la sécurité alimentaire et à la promotion d'un développement durable. L'enjeu est de faire de l'Agriculture du Burkina Faso, une agriculture moderne et compétitive reposant prioritairement sur les exploitations familiales solides viables et sécurisées et de favoriser le développement de la moyenne et grande production tirée par l'émergence d'un agrobusiness naissant en vue de la valorisation maximale du potentiel agro économique. La vision du développement rural est « un monde rural moins pauvre, jouissant d'une sécurité alimentaire durable ». A cette fin, la SDR se décline en sept (7) axes stratégiques : (i) accroître, diversifier et intensifier les productions agricoles, pastorales, forestières, fauniques et halieutiques, (ii) renforcer la liaison production/marché, (iii) accroître et diversifier les sources de revenus, (iv) améliorer l'approvisionnement en eau potable et l'assainissement, (v) assurer une gestion durable des ressources naturelles, (vi) renforcer les capacités des acteurs et créer un cadre institutionnel favorable, (vii) et promouvoir l'approche genre en vue d'améliorer la situation économique et le statut social des femmes et des jeunes en milieu rural.

269. L'option d'utiliser le schéma interprofessionnel dans les stratégies de promotion des filières a été clairement énoncée à travers la SDR qui consacra la responsabilité des organisations interprofessionnelles dans la gestion et le développement des filières agricoles. Cependant, on assista à l'abandon de la stratégie des plans d'actions sous les effets conjugués des réticences du MAHRH par rapport au montage institutionnel et surtout le recours aux opérateurs privés comme maîtres d'œuvre d'une part et de l'autre, de la difficulté de mobiliser les ressources pour financer leur exécution. En plus,

---

Pour ce qui concerne le secteur du coton, des investissements importants ont été réalisés et les producteurs ont pu bénéficier des innovations en matière semencière et de techniques culturales. Les actions conjuguées de l'Etat et de ses partenaires au développement ont permis d'injecter des revenus importants dans les zones de production et de distribuer plus de 180 milliards FCFA aux agriculteurs cotonniers.

L'intensification et la modernisation durables de l'activité agricole exigent que les actions de l'Etat se poursuivent pour créer les conditions d'une plus grande sécurisation foncière des producteurs.

l'approche filière envisagée apparaît partielle dans la mesure où les goulots et problèmes transversaux à plusieurs filières (notamment les thèmes de la mécanisation, de la fertilisation, du financement, etc.) ont fait l'objet de plans d'actions appelés plans d'action thématiques.

270. Finalement pour opérationnaliser les volets agricole, hydraulique et halieutique de la SDR, il a été entrepris en 2007 l'élaboration du Programme d'Investissement du Secteur de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques (PISA) à l'horizon 2015. Le programme se veut un cadre cohérent indicatif de programmation et de projection d'investissements sous forme d'un ensemble de sous-programmes intéressant la modernisation de l'agriculture. Il vise les objectifs spécifiques prioritaires suivants : (i) développer le capital humain en milieu rural par le renforcement des capacités, (ii) lier la production au marché des produits et des intrants, (iii) promouvoir et intensifier la transformation des produits agricoles, (iv) accroître la productivité de l'eau et du sol pour augmenter les productions agricoles et halieutiques, (v) augmenter les revenus en milieu rural par la diversification et l'intensification des productions agricoles, (vi) assurer une gestion durable des ressources naturelles, (vii) assurer la couverture en eau potable, (viii) et promouvoir l'approche genre et développement. En vue d'atteindre ces objectifs et tout en respectant la vision de base, le PISA s'appuie sur les sept axes stratégiques de la SDR. Dans cette optique, il intègre des projets et programmes en cours du MAH comme sous-programmes et en a créé 14 nouveaux. Mais à l'analyse, il n'apparaît pas comme un ensemble de sous-programmes cohérents articulés autour des axes stratégiques de la SDR. En plus, la mise en œuvre des nouveaux sous-programmes est confrontée à un manque de financement. En particulier, le sous-programme de renforcement des capacités des organisations paysannes et des chambres régionales d'agriculture devant être une alternative au PA/OPA avec trois composantes dont (i) l'appui à la structuration des OP, (ii) l'appui à la formation initiale et continue, (iii) et l'information et communication, n'a pu être exécuté de façon systématique. Par ailleurs, le PISA s'inscrit dans la volonté du Gouvernement depuis 2006 de se doter d'un cadre actualisé de politiques et stratégies sectorielles conformes aux objectifs nationaux de développement rural et de lutte contre la pauvreté, mais également de mettre en pratique la déclaration de Paris de 2005 sur l'efficacité de l'aide et la nécessité de passer de l'approche projet à l'approche programme[20]. A ce titre, il devait contribuer à l'élaboration du Programme Sectoriel de Développement Rural productif appelé PROSDR (p) conjointement avec les autres documents sectoriels de l'élevage (PAPISE) et de l'environnement (PDA). Dans cette optique, des Programmes de spécialisation régionale (PROSPER) ont été élaborés pour les 13 régions administratives du pays mais le PROSDR(p) n'a pu être formulé. En fin de compte, sur la base d'une note de cadrage en avril 2010 et du Pacte pour l'élaboration et la mise en œuvre du Programme national du secteur rural (PNSR) en juillet 2010[21], le Gouvernement a décidé la formulation du PNSR dont la version provisoire a été soumise à l'appréciation de son Comité d'orientation et de pilotage en mars 2012. La signature du Pacte est intervenue dans un contexte international marqué par la mise en œuvre du PDDAA basé sur la Déclaration de Maputo de 2003, celle de la Politique agricole des Etats membres de la CEDEAO (ECOWAP) adoptée en janvier 2005 à Accra, et par la

[20] Evoluer vers un programme sectoriel en vue de doter le secteur rural d'un cadre de dépenses à moyen terme (CDMT) signifiant que les différents flux financiers des aides extérieures abonderont le budget national et emprunteront les circuits du trésor public pour financer les activités des différents sous-programmes.

[21] Pacte conclu entre le gouvernement et les partenaires techniques et financiers, la Commission de l'UA à travers l'Agence du NEPAD, la Commission de la CEDEAO, la société civile, le secteur privé et les organisations professionnelles agricoles

Déclaration de Paris de mars 2005 sur l'efficacité de l'aide publique au développement d'un côté et de l'autre, un contexte national caractérisé par l'adoption de la SDR en 2003 et de la Stratégie de croissance accélérée et de développement durable (SCADD) formulée à la suite du CSLP.

271. En effet, compte tenu des résultats mitigés de la mise en œuvre du CSLP, le Gouvernement a élaboré entre 2009 et 2010 une nouvelle stratégie dénommée SCADD qui constitue le référentiel de politique de développement économique et sociale du pays dont la première phase couvre la période 2011-2015. Quatre (4) axes stratégiques ont été identifiés pour relever le défi de l'accélération de la croissance et du développement durable. Ce sont : (i) le développement des piliers de la croissance accélérée, (ii) la consolidation du capital humain et la promotion de la protection sociale, (iii) le renforcement de la bonne gouvernance, (iv) la prise en compte des priorités transversales dans les politiques et programmes de développement. Ces différents axes se complètent et interagissent pour réaliser les objectifs de la croissance accélérée et du développement durable.

272. Le PNSR en formulation tient compte des contextes ci-dessus évoqués et contribuera à l'opérationnalisation de la SCADD ainsi qu'à celle de la SDR. D'un coût total d'environ 1.230 milliards de francs CFA, le PNSR couvre l'ensemble des missions du ministère de l'agriculture et de l'hydraulique, ceux des ressources animales, de l'environnement et du développement durable sur la période 2011-2015. Sa vision globale est qu'«à l'horizon 2025, l'agriculture burkinabè sera moderne, compétitive, durable et motrice de la croissance, fondée sur des exploitations familiales et des entreprises agricoles performantes et assurant à tous les burkinabè, un accès aux aliments nécessaires pour mener une vie saine et active ». Le PNSR vise à assurer une meilleure couverture des besoins alimentaires par la production nationale passant de 119 à 130 % ainsi qu'une croissance forte du PIB agricole de 5,20 à 14,7 % et réduire la pauvreté en milieu rural de 50,7 % à 40 %. Il est structuré en treize (13) sous-programmes dont un sous-programme de soutien et douze (12) autres opérationnels, regroupés en cinq (5) axes : (i) l'amélioration de la sécurité et de la souveraineté alimentaires, (ii) l'augmentation des revenus des populations rurales, (iii) le développement durable des ressources naturelles, (iv) l'amélioration de l'accès à l'eau potable et du cadre de vie, (v) et le développement du partenariat entre les acteurs du monde rural.

273. Toutefois, si la formulation du PNSR prend en compte la Politique agricole des Etats membres de la CEDEAO, il n'en a pas été de même pour le PISA car l'élaboration du PRIA est intervenue à un moment où le Gouvernement du Burkina Faso avait déjà engagé le processus de formulation du PISA de sorte que des différences notables existent avec les axes d'élaboration du PNIA et du PRIA dans le cadre de l'ECOWAP à savoir : (i) l'amélioration de la gestion de l'eau, (ii) le développement durable des exploitations, (iii) la gestion améliorée des autres ressources naturelles, (iv) le développement des filières agricole et la promotion des marchés, (v) la prévention et la gestion des crises alimentaires et autres calamités, (vi) le renforcement institutionnel. Se fondant donc sur ces axes, le Burkina Faso a procédé à la formulation de son Programme national d'investissement agricole (PNIA) avec la participation de toutes les compétences des ministères sectoriels en charge du développement, des instituts de recherche, des organisations paysannes, du secteur privé et de la société civile. Ce PNIA constitue pour le pays, un cadre de mise en œuvre de la politique agricole

commune de la CEDEAO et du PDDAA. Seulement, le pacte pour l'élaboration et la mise en œuvre du PNSR implique une relecture des programmes sectoriels des ministères avec des plans d'actions dans un premier temps à l'horizon 2020 contrairement au PISA. Par ailleurs, suite à la crise alimentaire de 2008, le Plan d'urgence pour la réalisation de la sécurité alimentaire et nutritionnelle au Burkina Faso et le document guide de la révolution verte ont été élaborés au cours de l'année 2008.

274. Globalement, on constate une multiplication des documents et stratégies de développement agricole qui n'est pas synonyme de clarté ni de cohérence. Dans l'ensemble, plusieurs facteurs ont confronté la mise en œuvre des politiques et stratégies agricoles qui n'ont finalement pas produit les résultats attendus. A ce titre, on peut noter :

- le caractère non contraignant des documents de politiques et stratégies,
- le recours aux donateurs extérieurs pour financer les programmes et plans a été une des raisons majeures de la non-exécution de plusieurs actions,
- la faiblesse des OP pour assumer leur nouveau rôle,
- les distorsions des politiques économiques,
- l'implication insuffisante des acteurs à la base dans l'élaboration des politiques agricoles,
- les aléas climatiques et le déficit infrastructurel.

275. On note en particulier que les plans d'actions thématiques tels la mécanisation agricole et celui sur la gestion intégrée de la fertilité des sols qui constituaient des conditions de succès des plans filières n'ont pas été exécutés par manque de financement. L'interruption de la mise en œuvre du PA/OPA sans une autre alternative crédible a mis fin au processus devant entraîner l'émergence d'organisations professionnelles agricoles solides et viables.

276. Théoriquement, pour l'organisation, la structuration des filières et le renforcement des capacités des organisations, les ministères de tutelle sont les premiers concernés mais en pratique, le ministère de l'agriculture et de l'hydraulique (MAH) est en première ligne à travers la direction de l'organisation des producteurs et de l'appui aux institutions rurales (DOPAIR) qui a longtemps existé comme une structure transversale au service des différents ministères. En particulier, les directions régionales du MAH disposent de services chargés du foncier rural et de l'organisation des producteurs. Mais la principale faiblesse des services techniques publics demeure leur manque de ressources (humaines, financières et logistiques) qui limite considérablement leur action en faveur des acteurs et leurs organisations. Face à cette situation, ce sont surtout les programmes et projets ainsi que certains ONG et institutions de coopération qui ont l'initiative de l'appui à l'organisation et la structuration des filières. Au niveau national, régional et provincial, certaines interprofessions, fédérations ou unions apportent des appuis techniques à leurs organisations membres et/ou accompagnent la structuration de leur filière. D'autres organisations qui ne sont pas des organisations de filières telles la Fédération des professionnels agricoles du Burkina Faso (FEPA-B) parviennent à mobiliser des financements et à fournir des appuis techniques à leurs organisations membres.

6.2. Impacts et efficacité des mesures adoptées dans les plans de relance

277. Les impacts et l'efficacité des mesures adoptées dans les plans ou opérations de relance de la production agricole à la suite de la crise alimentaire de 2008 sur les organisations économiques, en particulier dans le domaine de l'accès aux intrants

(engrais, semences) semblent difficiles à mesurer mais à l'apparence, les impacts sur les OP à vocation économique sont bien maigres étant donné qu'elles n'ont pas été responsabilisées dans l'octroi à crédit des intrants subventionnés. Dans le meilleur des cas, la disponibilité des intrants subventionnés a réduit le coût d'approvisionnement des membres lorsque les organisations ont pu en acquérir auprès des structures publiques en charge de la gestion des stocks

278. Un effet pervers des ventes à prix social a été l'effondrement des prix des produits des récoltes de saison sèche avec à la clé des difficultés de remboursement de crédits intrants. Parallèlement, la décision de constitution du stock d'intervention du Gouvernement a créé des tensions sur les marchés et surtout pesé sur la collecte des remboursements en nature et/ou des excédents promis par les producteurs membres des OP.

279. En général, les mesures adoptées dans les plans de relance n'ont pas contribué à renforcer les capacités des OP en matière de service d'approvisionnement des membres en intrants. A la lumière des études de cas, plusieurs interrogations et un certain nombre de défis demeurent actuels : par niveau d'OP, quelle organisation et comment renforcer les capacités pour assumer les tâches d'approvisionnement en intrants : collecte, contrôle et arbitrage des demandes à la base, organisation des appels d'offre, négociation avec les services financiers, disponibilité opportune des intrants ? Comment évoluer vers l'agriculture commerciale pour améliorer durablement la rentabilité des exploitations ?

7. Conclusions et implications

280. Depuis la décennie 60, le Burkina Faso a adopté une approche de développement communautaire qui a entraîné la création d'une multitude d'organisations de producteurs. L'application de cette démarche qui a évolué suivant l'environnement de politique économique, institutionnel et législatif a abouti à la mise en place de coopératives et de groupements sur la base de la loi n°014/99/AN du 15 avril 1999 permettant ainsi le passage d'organisations paysannes du genre groupements villageois aux organisations professionnelles à vocation économique assez spécifiques aux filières.

281. Toutefois, différentes investigations ont montré que la majorité des organisations n'ont pu se conformer au cadre réglementaire car elles rencontrent des difficultés pour mettre en place et faire fonctionner correctement tous les organes d'administration, de gestion et de contrôle prévus par la loi. En outre, elles ne parviennent pas à respecter d'autres dispositions de la loi notamment relatives au contrôle externe et au respect de la durée des mandats. La dépendance à l'assistance extérieure constitue l'un des facteurs majeurs du dynamisme de la plupart des organisations fonctionnelles.

282. Parallèlement, l'administration publique en charge du respect de la réglementation n'a pas non plus été capable de répondre aux différentes exigences. En plus, les politiques du gouvernement en faveur de l'émergence d'organisations professionnelles efficaces dans les filières agricoles sont demeurées à l'étape des documents et discours. Plus généralement, malgré une profession de foi, le

gouvernement n'a pas réellement œuvré à la responsabilisation des organisations ni initié des incitations fiscales spécifiques afin qu'elles jouent leur nouveau rôle à la suite de l'adoption de la politique de libéralisation et de recentrage du rôle de l'Etat. Enfin, le suivi des résultats économiques des organisations des producteurs par les structures compétentes des ministères concernés constitue un préalable à une estimation fiable du poids économique de ces organisations.

283. Confrontées à diverses contraintes, la plupart des organisations n'ont pas été en mesure de développer des services économiques importants aux membres. La fourniture de services économiques est essentiellement confinée à l'approvisionnement en intrants, l'accès au crédit voire la commercialisation d'une partie des productions dans les organisations les plus dynamiques. Globalement, les services économiques aux membres ont été davantage promus dans le cadre des fédérations et unions nationales voire provinciales qu'à l'échelle de l'OP de base, de l'union villageoise ou communale. Ce constat impose d'envisager le développement des fonctions économiques des organisations sur la base d'une répartition des activités entre les faîtières ou unions nationales et leurs organisations affiliées selon le principe de subsidiarité. Cette promotion des fonctions économiques impliquera la mise en place et/ou le renforcement des dispositifs techniques efficaces de gestion et promotion commerciale au niveau des fédérations et unions nationales voire provinciales.

284. Par contre, le développement de l'agriculture commerciale demeure un défi majeur car la majorité des producteurs sont encore peu professionnels pour adhérer à l'expansion de la pratique de la contractualisation. A ce titre, excepté la filière cotonnière et en partie des niches au niveau des filières mangue, sésame et riz, les efforts d'organisation et de structuration demeurent considérables dans la plupart des filières agricoles du pays.

285. Le manque de progrès dans le processus de relecture de la loi 14 conjugué au temps nécessaire pour le renouvellement de l'assemblée nationale ainsi que les procédures administratives et délais d'adoption d'une loi indiquent que les OP du pays ne seront pas en harmonie avec l'acte uniforme de l'OAHADA le15 mai prochain. Outre le défi de cette relecture de la loi, le Gouvernement doit enfin entreprendre des actions dans le sens des politiques sectorielles en faveur de l'émergence d'organisations professionnelles à vocation économiques conformes aux coopératives décrites par l'acte uniforme de l'OHADA. En plus, il apparaît indispensable de renforcer les services techniques publics pour un meilleur encadrement et suivi des organisations de producteurs dans l'optique d'un respect de la nouvelle réglementation et d'un monitoring des activités économiques des organisations de producteurs.

8. Annexes

8.1. Références bibliographiques

1. Afrique Verte Burkina, Rapport d'étude sur l'élaboration d'une stratégie opérationnelle sur la commercialisation des céréales au Burkina Faso, version finale, mars 2006
2. UNPCB/HELVETAS Burkina Faso, Programme de promotion du coton biologique au Burkina Faso, rapport annuel 2005, Ouagadougou janvier 2006
3. OHADA, Acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives, JO 15 février 2011
4. FARM/ARID/CNID-B, Irrigation de complément sur maïs en agriculture pluviale au Burkina Faso, janvier 2009
5. Assemblée Nationale, Loi n°014/99/AN portant réglementation des sociétés coopératives et groupements au Burkina Faso, avril 1999
6. CNID-B, Projet APPIA – Plan d'action de phase 2, octobre 2005
7. COULIBALY Serge, Interview DG AMVS, « La Vallée du Sourou est une mine d'or pour le Burkina », in Le Pays mardi 17 novembre 2009
8. DAO Bassiaka, Président de la CPF, Quel rôle pour les organisations paysannes du Faso ? in Défis Sud, mars 2011
9. DIALLO Lamine, Les différentes politiques du Burkina Faso visant à différencier la qualité du coton pour mieux le valoriser sur le marché, IAM de Montpellier, juin 2008
10. DOPAIR, Communication sur l'état des lieux des OP au Burkina Faso, mai 2011
11. FEPA-B, Rapport sur le voyage d'étude auprès de l'UGCPA/BM sous le thème « Augmentation du revenu paysan à travers l'amélioration de la commercialisation collective des excédents de céréales des Groupements de Producteurs », mai 2010
12. GRAF, Analyse critique de l'implication des OP/OPA dans le dialogue de politique au Burkina Faso, *Cas des filières Karité, Niébé, lait et du secteur fruits et légumes,* juillet 2011
13. HELVETAS Burkina Faso, Etude d'impact du coton bio et équitable, avril 2009
14. Intermon OXFAM, Capitalisation des expériences de commercialisation groupée, novembre 2010
15. Inter-réseaux, Les organisations de producteurs agricoles face au marché céréalier ouest africain, décembre 2011
16. Inter-réseaux, Quels outils de communication pour améliorer la mise en marché des produits agricoles ?, Rapport final de l'atelier du 27 au 30 septembre 2011 à Ouagadougou
17. KABORE Z Etienne, Document d'orientation politique pour le développement de la filière céréales au Burkina Faso, aspects organisationnels et structuration des acteurs de la filière, document provisoire, janvier 2008
18. MA, SP/CPSA, Plan d'actions sur les céréales (mil, sorgho, maïs), mars 2002
19. MAE/DGCID, L'analyse économique des filières agricoles en Afrique subsaharienne, 2000

20. MAHRH, Stratégie de Développement Rural, Ouagadougou, novembre 2003
21. MAHRH, Document Guide de la Révolution Verte, janvier 2008
22. MAHRH/DGPSA, Rapport d'analyse des résultats préliminaires première phase du RGA, septembre 2007
23. Ministère de l'Agriculture, Résumé actualisé du Plan d'action pour l'émergence d'organisations professionnelles agricoles (PA-OPA), juin 2000
24. OUATTARA Fatoumata Sophie, Une révolution ou une véritable politique agricole ? in Défis Sud, mars 2011
25. OUDET Maurice, Lettre ouverte aux députés burkinabè, les effets pervers de la loi 14, avril 2006
26. PAFASP, Rapport provisoire d'analyse des plans d'actions filières, 2005
27. PAFASP, Rapport sur l'inventaire des acteurs des filières agrosylvopastorales et analyse de leurs rôles respectifs, Ouagadougou, mars 2005
28. THIEBA Daniel, Les organisations paysannes : émergence et devenirs, 1992 in APAD Bulletin n°3
29. UEMOA, Etude sur la mise en place des cadres de concertation sur les filières agricoles au sein de l'UEMOA, Vol I, août 2005
30. UNPCB/HELVETAS Burkina Faso, Programme de promotion du coton biologique au Burkina Faso, rapport annuel 2006, Ouagadougou janvier 2007
31. ZOMA Jean-Baptiste, Communication sur les interprofessions au Burkina Faso, octobre 2006
32. ZOUNDI Jean Sibiri, Renforcement des capacités des op pour une meilleure participation à l'élaboration des politiques et programmes de développement agricoles, Rapport d'atelier juin 2005
33. FIDA, Renforcement des capacités des organisations des filières, document de travail in PASPRU, Rapport de conception, octobre 2010
34. NEPAD-OCDE, Initiative sur l'Investissement en Afrique – Revue des politiques de l'investissement agricole du Burkina Faso, Synthèses des résultats et des recommandations – avril 2011, Dakar
35. THIOMBIANO Taladidia et al, Programme National d'Investissement Agricole (PNIA) du Burkina Faso, Rapport d'étape I, juillet 2008

8.2. Groupement des producteurs Allah Soutra de Kuakualé

1. Fiche identité OP

- Date création, 1990 et reconnue officiellement
- Statut et évolution dans le temps

  Sous la loi 014 à partir de 2002. Au fur et à mesure, maîtrise des rôles des membres et connaissance de l'intérêt d'une organisation
- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  Producteurs et productrices individuelles dont 20 hommes et 10 femmes.
  Droit d'adhésion : 5000 FCFA. pas de cotisation statutaire
- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Groupement précoopératif de producteurs
- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Bureau de 3 membres : 3 réunions par an et AG : 1 réunion par an en début de campagne
- Nombre/qualité équipe salariée

  Absence
- Activités principales économiques/non économioques (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Activités non économiques pour le groupement : aides sociales aux membres dans le besoin, entraides pour les opérations culturales (labour, semis, etc.). Au niveau des membres, diversification des productions (maïs, sorgho, niébé, riz, etc.) : absence de spécialisation.
- Infrastructures/équipement

  Pas de siège ni de magasin. Pour les intrants et les produits, recours à la location de magasin
- Existence d'un plan stratégique/plan d'action
- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

  Adhésion à l'Union départementale
- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Cahier de suivi des activités tenu par le Secrétaire et rapport annuel à l'AG.
- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  Néant.
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  A l'initiative de l'UPPA Houet

2. Services

<u>Approvisionnements en intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Néant.

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Rôle du Groupement
  Recensement des besoins des membres (engrais et semences) et communication à l'Union départementale. Engagement par signature du Président à l'UPPA Houet avant enlèvement des intrants.
  Charges du Groupement : sacs pour semences et transport pour engrais et semences financés par le Groupement.
  Remboursement en nature : opérations de pesée et transfert des sacs à UPPA Houet. 10 sacs de maïs par membre au titre du remboursement des intrants.
- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Néant.
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Néant.
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Bureau Groupement
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  Néant.
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques
- Activité bénéficiaire ?
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Prix élevés des engrais et périodes de début de campagne et de récolte correspondent à des moments de tensions de trésorerie pour les producteurs.
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Considérer les remboursements en nature sur place comme propriété de l'UPPA Houet qui prendrait alors en charge toutes les dépenses de logistique. Préférence pour des prix d'achat fixés dès la remise des sacs.
  Prise en charge du transport des intrants du siège au village par l'Union
  Accélérer la disponibilité des engrais.

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Maïs. Absence de monopole ou d'oligopole.

- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Collecte des sacs pour le remboursement du crédit intrants et des surplus des membres désirant les vendre pour livraison à l'Union.
  Regroupement de l'offre dans le cadre des expériences de commercialisation groupée
  L'organisation a participé à des expériences de commercialisation groupée sous l'égide de UPPA Houet dans le cadre d'un projet de Intermon OXFAM à partir de 2007 et de P4P avec le PAM. Les opérations ont concerné le maïs et le sorgho blanc. Deux membres du groupement ont été responsabilisés pour les opérations à travers la réception, la pesée, le contrôle de qualité des produits et la traçabilité des sacs livrés. A la pesée, une quantité additionnelle de 1kg/sac pour les membres et de 2kg/sac pour les non membres est mesurée afin de couvrir les charges du groupement. La collecte rassemblée sur une aire de séchage ou entreposée 2 à 3 jours dans un magasin loué est acheminée au magasin de UPPA Houet. A l'image des remboursements en nature pour les intrants, le paiement des producteurs ayant fourni des produits est réalisé par UPPA Houet après la vente. Du reste, pour la collecte, l'organisation accorde la priorité aux membres redevables de crédits intrants avant les autres et les non membres en cas de demande importante. Le prix de cession est fixé par l'UPPA Houet qui fournit également les informations sur le marché.
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Marchés institutionnels (PAM, SONAGESS)
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Actuellement, ce sont l'UPPA Houet et les clients qui décident des prix. Partage de la marge bénéficiaire après commercialisation entre Union et producteurs
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Bureau Groupement
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits

  Néant.
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Pas d'avance de paiement de la part de l'UPPA Houet aux producteurs. Paiement après commercialisation.

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)

  Formation sur les normes de qualité. Tri des épis dès la récolte.
- Activité bénéficiaire ?

  Pas de part de marge bénéficiaire pour le Groupement jusqu'à présent.
- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres

  Prix élevés par rapport aux prix des commerçants
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Absence de pouvoir de négociation pour le Groupement
- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  De 2007 à 2009, respectivement 180 sacs, 150 sacs et 200 sacs ont été livrés avec les participations successives de 19, 14 et 19 producteurs pour des gains moyens par sac autour de 3000 FCFA.
  En 2011, 200 sacs à l'Union
- Capacité de l'OP à répondre à la demande
- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Durée de la commercialisation pouvant atteindre 2 mois
  Niveau des prix parfois bas.
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Souhait d'une avance aux producteurs. Achats bord champ à des prix rémunérateurs par l'Union. Prise en charge du transport du maïs vers le siège par l'Union. Nécessité d'un magasin afin de réduire les charges (pertes et loyer)
- <u>Conseil aux producteurs</u>
- Préciser thèmes et organisation

  Appui-conseil sur itinéraires techniques, normes de qualité maïs, production fumure organique, entretien stock, etc.
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Néant.

- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)

  Animateurs de l'Union, coordonnateur régional de la faîtière
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Bureau Groupement
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs

  Partenaires de l'Union pour les animateurs et le Coordonnateur régional
  Bénéficiaires pour le Bureau Groupement
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  OXFAM pour renforcement des capacités
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Triplement des rendements de maïs : 10 à 30 sacs par ha
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?
-

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires /statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  INERA pour appui-conseil production de semences
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  OXFAM en renforcement des capacités, FAO pour don d'une egreneuse
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  Concertation au sein de l'Union départementale
- Avec secteur bancaire

  Néant.
- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Participation via Union. Question des prix des intrants avec mesure de réduction comme résultat. Par contre question des prix des céréales non résolue

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Absence de contrôle
- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment)
- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH

- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.3. Groupement Kuirimakouma de Kuinima

1. Fiche identité OP

- Date création 2006
- Statut et évolution dans le temps

  Loi 014. Agrément avec l'accompagnement de UPPA Houet
- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  Producteurs individuels : 25 membres dont 1 femme
- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Groupement précoopératif
- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Bureau de 8 membres = conseil de gestion, AG. Réunions mensuelles et Bilan de campagne le premier vendredi de l'année. Cotisation mensuelle de 1.000FCFA diminuée de moitié et finalement fixée à 250FCFA par membre.
- Nombre/qualité équipe salariée

  Néant.
- Activités principales économiques/non économiques (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Produits des membres : haricot vert et salade (laitue), choux, poivron, tomate. Diversification pour faire face aux incertitudes du marché (réduire les risques prix et clients)
  Approvisionnement en intrants, renforcement des capacités
- Infrastructures/équipement

  Néant.
- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Néant.
- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP
- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)
- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  A l'initiative de partenaires

2. Services

<u>Appro intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Mise à disposition d'un crédit de 25.000 FCFA par membre

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Recensement des besoins des membres et évaluation et estimation du montant du crédit intrant global
- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Crédit externe avec caution solidaire des membres
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Crédit auprès du RCPB, taux d'intérêt de 8-10 %
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Bureau du groupement (président, trésorier, trésorier adjoint)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  Néant ;
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Néant.
- Activité bénéficiaire ?

  Pas rentable
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)

  FAO pour formation en GIPD
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Libération des crédits informels des commerçantes de légumes et par conséquent plus grande marge de manœuvre dans la commercialisation des produits
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Autre prestation : location d'appareil de traitement à 100 FCFA à un membre et 250 FCFA à un non membre.

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Haricot vert, absence d'acteurs d'envergure
- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Initiative avortée de commercialisation groupée sous contrat avec une société. Absence d'exportateur notable dans la région

- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Ventes sur site de production en petites quantités et parfois à crédit
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?

  Néant.
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  Commerçantes de légumes et clients occasionnels
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Ventes individuelles par membre
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Comptant et crédit
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?
- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Faiblesse pouvoir de négociation
- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Capacité de l'OP à répondre à la demande
- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Difficultés d'écoulement

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

- Conseil aux producteurs
- Préciser thèmes et organisation

  Formation GIPD, production compost, utilisation engrais et semences avec FAO

  Appui-conseil avec APIPAC, UPPA Houet, et encadreur DPAH
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Subvention des partenaires
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs

  Subvention des partenaires
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  DRAH et DPAH, APIPAC, UPPA Houet
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Problèmes avec préfinancement des commerçantes de légumes (retards de paiements après enlèvement des produits, prix unilatéraux, etc.)
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des techniques
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Crédit global intrants mais avec diversité des besoins des membres (engrais, semences, petits matériels, etc.) d'où un montant de 25.000FCFA/membre

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  DRAH/DPAH avec encadrement et appui-conseil
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  Projet GIPD avec FAO
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  APIPAC et UPPA Houet avec appui-conseil et formation
- Avec secteur bancaire

  RCPB partenaire financier

- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Néant.

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Absence de contrôle
- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment)

  Ignorance.
- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP

  Abence d'infos
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.4. Société coopérative agricole de Di (SOCADI)

1. Fiche identité OP

- Date création

  Création formelle en 1991 avec agrément mais existence depuis 1986 avec la mise en place d'infrastructures d'irrigation par aspersion (2 rampes et 3 pivots) et un accompagnement de la SOFITEX dans les années 90 pour la culture du maïs et coton en saison humide, et la production de maïs, oignon, tomate en saison sèche. Par la suite, la production de blé en saison sèche dans le cadre de la relance de la culture du blé au Sourou (2004-06). Les producteurs n'interviennent que pour désherber les champs et mettre les grains en sac. Chaque ménage s'occupe de l'entretien d'environ trois (3) hectares pour une production estimée à 5 tonnes à l'hectare.

- Statut et évolution dans le temps

  Adaptation à la loi 014 avec le maïs comme principal produit. A la suite de l'appui de la SOFITEX, les infrastructures ont connu des problèmes de fonctionnement et la SOCADI n'avait plus les moyens pour les faire fonctionner. Ces difficultés ont été en partie provoquées par le mode de gouvernance avec une structure administrative de la coopérative et des gestionnaires qui n'étaient pas sous la responsabilité du bureau de SOCADI. Les infrastructures ont été réhabilitées en 2007 et l'appui de FARM a permis aux membres d'acheter du carburant pour faire fonctionner les pompes ainsi que des intrants (labour, semences, engrais) à crédit pour cultiver du maïs. L'irrigation n'est utilisée qu'en cas de déficit pluviométrique pour la culture du maïs. Mais l'appui de FARM a été progressif pour toucher 69 producteurs en 2010 sur 3 périmètres soit 207 ha de maïs.

  Redynamisation/renaissance de la coopérative en 2010 avec la mise en place en novembre 2011 d'un nouveau bureau.

- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  126 producteurs individuels avec 3ha par coopérateur

  Adhésion : 5000 FCFA, cotisation : 5000 FCFA, part sociale : 50000 FCFA

- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Coopérative de membres

- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Conseil de gestion de 9 membres, Commission de contrôle, AG

- Nombre/qualité équipe salariée

  Néant

- Activités principales économiques/non économiques (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Approvisionnement en intrants (semences, engrais), autres services aux membres (irrigation, labour), renforcement des capacités. Evolution récente avec accent sur le maïs sans diversification des activités de la coopérative.

- Infrastructures/équipement

Bureaux, garage et équipements agricoles, 2 magasins de 100T chacun

- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Absence de plan d'actions mais seulement plan de campagne : AG détermine la superficie à labourer selon les ressources propres disponibles car paiement au comptant de la prestation à l'AMVS en raison de 25000 FCFA/ha

  Remboursement des dettes des coopérateurs en nature à la récolte

- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

  Passage de la fin du projet avec SOFITEX à la renaissance de la coopérative après une période difficile. Départ du personnel salarié de la SOFITEX et adaptation à la loi 014.

- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Conseil de gestion, Secrétaire, Trésorier assurent le suivi à l'opposé de la période du projet avec SOFITEX où les ingénieurs et les gestionnaires avaient la charge du monitoring

- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  Dépenses de fonctionnement de la coopérative sur fonds propres

- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Aucune. A l'initiative de l'AMVS

2. Services

<u>Appro intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Achat de l'engrais subventionné auprès de l'AMVS et la DPAH ou achat de l'engrais non subventionné auprès d'un fournisseur privé sélectionné après comparaison des propositions de plusieurs commerçants

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Recensement des besoins et détermination du volume en fonction de la capacité financière de la coopérative – stockage dans les magasins de la coopérative – différenciation des types d'engrais : engrais maïs 14-23-14 et urée 46 %

- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Pour l'engrais subventionné livraison par AMVS ou DPAH et paiement à la récolte.

  Pour l'engrais non subventionné, achat au comptant auprès du fournisseur retenu sur fonds propres de SOCADI

  Pour les semences de maïs, recherche d'infos sur la disponibilité auprès des conseillers agricoles de la DPAH et de l'AMVS et achat à 1500 FCFA/kg

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

Fonds constitué à partir des droits et cotisations, de bénéfice net de campagne de la coopérative ainsi que des appuis des partenaires comme FARM qui a octroyé en 2008 des ressources financières pour la constitution d'un fonds de roulement destiné à l'achat d'intrants (semences de maïs, engrais, carburant pour l'irrigation, labour des parcelles) à fournir à crédit aux membres bénéficiaires du projet initié par FARM dont le remboursement en nature sur la base d'un prix retenu est récupéré SOCADI à l'image des semences fournies par la FAO et stocké dans l'attente de meilleurs prix pour vendre.

- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Elus et membres

- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  Fonds propres

- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Engrais subventionné géré par la DPAH et l'AMVS qui reçoivent chacune un tonnage à fournir aux producteurs à crédit

- Activité bénéficiaire ?

  Remboursement en nature non isolé des paiements des autres prestations de la coopérative

- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Cas de sinistres (inondations, dégâts des animaux, etc.) qui entraînent des difficultés de remboursement des dettes du coopérateur

  Contraintes financières liées aux limites des ressources propres rendant aléatoire le volume d'intrants d'une campagne à l'autre sans rapport avec les besoins réels des membres

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

  Difficile d'envisager la production sans intrants appropriés (engrais et semences)

- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Engrais : 4 sacs/ha en 2010 et seulement 2 sacs/ha en 2011

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Disposer davantage d'engrais subventionné

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.).

  Filière maïs. Absence de monopoles et d'oligopoles

  Existence d'un débouché avant la récolte (Brasserie) qui permettait de réaliser une commercialisation groupée.

Actuellement ventes de la coopérative sont focalisées sur le stock des remboursements en nature constitué sur la base d'un prix fixé en AG. La dette du coopérateur (intrants, fonctionnement de la coopérative, redevance eau, etc.) est compris en moyenne entre 125.000 et 150.000 FCFA et converti en sacs de maïs suivant le prix décidé en AG.

Coopérateur réalise la vente du reste de sa récolte après livraison des sacs au titre du remboursement des dettes à la coopérative.

SOCADI envisage seulement une commecialisation groupée en cas de demande/marché excédant le volume du stock de la coopérative.

- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Absence de regroupement de l'offre. Recherche de clients pour le stock des remboursements

- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Marché national et local

- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?

  Conventionnel

- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  Commerçants locaux, de Bobo et Ouaga

  Ventes et paiement à la livraison (comptant)

- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)

  Pas de contrats

- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Prix du maïs pour le paiement des fournitures et services de la coopérative fixé en AG

- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Elus et membres

- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Néant

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Néant

- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

Coopérative relativement connue pour la production de volume appréciable de maïs depuis de plusieurs années.

- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).

  Stockage des sacs de remboursement ou paiement en nature dans les magasins de la coopérative. Vente par le Conseil de gestion

- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?

  Activité non isolée des autres fournitures et prestations de la coopérative

- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres

  En cas de commercialisation groupée, débouché assuré et surtout garantie de paiement ainsi que prix plus intéressants

- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Avec la Brasserie, faible pouvoir de négociation mais débouché garanti avec prix d'achat supérieur à celui du marché. Difficultés avec l'ancienne direction de la coopérative liée à l'absence de transparence dans la commercialisation du stock destiné à couvrir les dettes des coopérateurs qui accusaient des soldes négatifs d'où la révolte des coopérateurs préférant commercialiser leur produit et payer en espèces la coopérative

- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Stock de paiement des dettes en nature : près de 5.000 sacs en 2009 contre 3.000 sacs en 2010 et moins de 2000 sacs en 2011.

- Capacité de l'OP à répondre à la demande

  Chute de capacité en raison du refus des coopérateurs de payer les dettes en nature mais au comptant

- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Absence de débouchés d'envergure avec des commandes importantes

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés

  Manque de stratégie en raison des habitudes créées avec la Brasserie

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

Renforcer le nouveau bureau mis en place pour prendre progressivement en main la promotion de SOCADI à travers le développement de la confiance entre membres et dirigeants.

Conseil producteurs

- Préciser thèmes et organisation

  Pas de conseils de la part de SOCADI
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  AMVS et DPAH fournissent appui-conseil
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des techniques et de la productivité
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  DPAH : encadrement et appui-conseil à la production

  AMVS : appui-conseil pour la gestion de l'irrigation et des itinéraires techniques

  INERA : accompagnement variétés de semences

  Autres services techniques publics : formations en alphabétisation et gestion coopérative
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  FARM à travers le Comité national pour l'irrigation et le drainage au Burkina Faso (CNID-B) avec un projet de 2008 à 2011 : appuis à la mise en place de services aux membres notamment l'approvisionnement en intrants et founitures d'autres services, voyage d'échange avec UGCPA/BM sur les méthodes de commercialisation groupée, fonds de roulement pour achat des intrants (semences de maïs, engrais, carburant pour l'irrigation, labour des parcelles), vulgarisation/sensibilisation, formation des membres et responsables de SOCADI pour la mise en place d'un partenariat avec une institution financière pour l'octroi des crédits.

  FAO avec fourniture de semences et mise en place d'un mécanisme d'approvisionnement en semences sur la base des recettes perçues

FAO et Royaume du Maroc : Appui à la production de blé dans la Vallée du Sourou à travers le financement de matériel agricole, de semences, la prise en charge des dépenses de gestion et de fonctionnement du projet ainsi que la production de semences de qualité

- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  Membre de UCAVASO (Union des coopératives agricoles de la Vallée du Sourou) qui regroupe 19 coopératives : appui-conseil et recherche de fournisseurs privés d'intrants

- Avec secteur bancaire

  Néant

- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Pas de participation directe – processus échappe au contrôle de la coopérative car c'est la DPAH par exemple qui désigne les représentants des producteurs devant participer à la Journée du paysan (rencontre avec le Président et le Gouvernement)

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Suivi par l'AMVS qui est représentée aux AG et réunion. AMVS veille au respect de la réglementation (surtout renouvellement du bureau)

- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment

  Contrainte de la désignation des mandats (tirage au sort)

- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH

- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP

  Besoin d'informations

- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

  Renaissance de SOCADI, renforcement de la coopérative

8.5. Union provinciale des producteurs de fruits et légumes du sanguié (UPPFL Sanguié)

1. Fiche identité OP

- Date création 25/11/2008 mais existence informelle depuis 2006.
- Statut et évolution dans le temps

  Loi 014. Née à la suite de l'organisation des journées des fruits et légumes dans la province par la coopérative maraîchère départementale de Réo. Ces journées donnant lieu à un forum suivant différents thèmes qui a recommandé la mise en place d'une union provinciale pour prendre en charge l'organisation annuelle de la manifestation.
- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  7 unions départementales membres de l'Union provinciale. Adhésion 15000 FCFA et cotisation annuelle 10000 FCFA
- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Union provinciale d'unions départementales de groupements de maraîchers
- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Bureau exécutif de 5 personnes, Conseil de gestion de 12 membres avec réunions mensuelles – Commission contrôle, AG annuelle
- Nombre/qualité équipe salariée

  Néant.
- Activités principales éco/non éco (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Approvisionnement en intrants et matériels agricoles, organisation des journées des fruits et légumes, recherche de débouchés pour les produits des membres,
  Renforcement des capacités (formations, appui-conseils, voyages d'étude)
- Infrastructures/équipement

  Néant. Processus de mise en place boutique d'intrants. Pas de siège
- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Plan d'actions 2009-11 élaboré avec l'appui du PAFASP à travers un consultant mais difficultés de mise en œuvre par manque de financement adéquat
- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP
- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Rapport de la Commission de contrôle, rapport Secrétaire général, rapport Trésorier, Bilan à l'AG
- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  Néant
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Activités inscrites dans le plan d'actions. Exécution de quelques formations avec le PAFASP en faveur des élus

2. Services

<u>Approvisionnement en intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Expérience au niveau de deux départements sur 7

Achat auprès d'un fournisseur qui livre à chaque membre sur la liste comuniquée selon les besoins exprimés

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Recensement des besoins par les unions départementales et centralisation à l'Union provinciale dont le bureau consulte des fournisseurs et compare les offres avant soumission d'une proposition à l'AG dont l'approbation permet à l'IMF de payer directement le fournisseur retenu et aux membres de procéder automatiquement à l'enlèvement de leurs intrants (engrais et semences)
  Semences maraîchères principalement oignon
  Engrais (NPK et Urée) NPK : deux formules
  Pas de stockage par l'Union provinciale
- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Crédit externe
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Crédit auprès de CODEC (Coopérative d'épargne et de crédit), caution solidaire et contrat légalisé à la Police nationale.
  Fonds de garantie constitué à CODEC à hauteur de 12 % des besoins exprimés pour couvrir les impayés.
  Taux d'intérêt de 10 %
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Bureau exécutif et trésorier
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  UPPFL
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques
- Activité bénéficiaire ?

  Première année, marge non réalisée en raison de l'inaccès aux engrais subventionnés dont le prix avait été annoncé comme prix d'acquisition. Prévision d'une retenue de 1.000FCFA par sac d'engrais
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)

  Absence de partenaire
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Libération par rapport aux contraintes du préfincement des commerçantes de légumes
  Sélection des membres bénéficiaires par les répondants de l'UPPFL dans les villages - servant comme aval/caution
  Absence de partenaire
  Difficultés de remboursement de 5 sur 47 au niveau de l'Union départementale de Réo couvertes par le fonds de garantie mais poursuite au niveau de la Gendarmerie nationale pour recouvrer les impayés.
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

- Intrants moins chers qu'aux achats individuels : sac d'engrais à 15 000 FCFA contre 17000 FCFA

  Disponibilité opportune des intrants favorise la production et l'amélioration des rendements car évolution vers les normes recommandées (semences et engrais disponibles selon besoin)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  28 tonnes en 2011 pour deux unions départementales
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Evolution par étape afin de maîtriser le processus d'où 5 unions départementales à couvrir en 2012-2013

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Oignon. Absence d'acteurs majeurs
- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Absence d'organisation de commercialisation groupée depuis les expériences de UCOBAM et SOBFEL.
  Initiative ratée avec une société qui a envoyé des emballages (300 sacs) mais qui n'est plus jamais revenue pour les transactions.
  Stockage individuel
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Ventes individuelles sur sites et marché local
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Ventes des membres aux prix du marché
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?
- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)
- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Capacité de l'OP à répondre à la demande
- Problèmes de commercialisation rencontrés
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés

  Absence de stratégie au niveau de l'UPPFL – seulement à travers l'organisation des journées des fruits et légumes
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

<u>Conseil aux producteurs</u>

- Préciser thèmes et organisation

  Formation sur l'irrigation goutte-à-goutte par GDES par le biais de la Coopération suisse

  Formation sur l'utilisation des pesticides et semences améliorées avec AGRODIA

  Tests de production de semences améliorées avec AGRODIA et l'appui de IFDC

  Visites commentées des parcelles organisées par IFDC, AGRODIA et DPAH

  Forum annuel à l'occasion des journées des FL sur différents thèmes (maîtrise de l'eau, commercialisation, fertilité, etc.) avec 10 producteurs par département et les agents de la DPAH
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Subvention des partenaires, Cercle du Sanguié et FEPAB
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  PAFASP, Coopération suisse

- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Faiblesse des ressources financières, disponibilité et l'éloignement des localités de résidence des membres (contraintes de transport et prise en charge)
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des techniques, installation du goutte-à-goutte
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Davantage de ressources pour couvrir plus de membres

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  DPAH : utilisation de locaux (salle de réunion, etc.)
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  PAFASP : formation des élus, appui en matériel, appui à l'organisation des journées des fruits et légumes, à l'élaboration du plan d'actions, organisation de voyages d'études
  Coopération suisse/bureau d'études GDES : mise en place d'unités d'irrigation G-G, formations, voyages d'étude
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  FEPAB : formations, boutique d'intrants à travers appui FAO
  Union nationale des producteurs d'oignons et Union nationale des producteurs de mangues du Burkina : membre et concertation
- Avec secteur bancaire

  IMF (CODEC et MECAP) partenaires financiers
- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Membre du Cadre de concertation technique provincial
  Concertations politiques publiques via FEPAB et CPF
  Exemple : plainte sur la subvention des intrants et la gestion des semences

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Absence de contrôle
- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment)

  Souhaite accompagnement de l'Etat à travers des agents car l'Union manque de ressources
- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP

  Manque d'informations
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.6. Union provinciale des producteurs d'oignon du Sourou (UPROSO)

1. Fiche identité OP

- Date création

  2011

- Statut et évolution dans le temps

  Loi 014. Née de la restructuration de l'UPROMA (Union des groupements et coopératives maraîchers de la Vallée du Sourou) avec comme premières missions : améliorer la qualité de l'oignon et résoudre la question de la commercialisation

- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  Unions départementales de groupements et coopératives : 14 organisations avec 3 unions et adhésions individuelles de grandes coopératives soit plus de 700 producteurs. Adhésion 50.000FCFA et cotisation annuelle 25 000FCFA

- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Union d'unions départementales/communales et de grandes coopératives

- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  CA/Bureau (6 membres) avec des réunions mensuelles, Commission de contrôle, Commission chargée de l'approvisionnement en intrants et de la commercialisation, AG 2 fois par an (début et fin de campagne)

- Nombre/qualité équipe salariée

  Néant.

- Activités principales éco/non éco (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Approvisionnement en intrants, commercialisation des produits des membres, renforcement des capacités (formations et voyages d'études, appui-conseils), suivi de la conservation

- Infrastructures/équipement

  Néant

- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Plan d'actions 2011-14 avec appui PAFASP à travers un expert

- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

  Difficultés de remboursement du crédit BRS et le besoin de restructurer par filière produit

- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Accompagnement de l'AMVS en raison de la faiblesse des ressources de l'Union

- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Appui IFDC pour la formation des élus, et des membres de la commission approvisionnement et commercialisation en marketing

2. Services

<u>Approvisionnement en intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Expérience désastreuse de UPROMA avec BRS en 2006-08

Semences améliorées produites et vendues aux membres

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Formation de membres producteurs semenciers, fourniture de semences de base par Projet 1000 plus et prise en charge des opérations de production par l'Union en raison de 600000 FCFA par semencier soit 1800000 FCFA en 2011.
- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Subvention externe et fonds propres
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Absence de subvention publique
- Activité bénéficiaire ?

  450000 FCFA de marge pour l'Union
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Volume de production réduit qui ne permet pas de couvrir l'ensemble des besoins
  Superficies de production de semences non isolées des parcelles de production par manque de motopompe et autres matériels d'où la qualité relative de la semence et l'absence de certification
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

  Baisse du prix de la semence améliorée : 10000 FCFA contre 50000 FCFA par kg sur le marché
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Plus de 200kg de semences améliorée en 2011
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Former d'autres semenciers, demande de reconduction de l'opération à IFDC avec plus de semenciers et une augmentation des superficies
  Concertation avec AGRODIA en cours pour des achats groupés d'intrants

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Oignon difficultés de commercialisation par manque d'opérateurs d'envergure

  Expérience désastreuse avec BRS dont le financement a provoqué une forte croissance des la production d'oignon conduisant SOCAMAT à conclure un contrat de commercialisation avec GAPTO au Ghana en présence de ONAC, BRS, et IFDC. Après fourniture des produits d'une valeur de 80 millions de FCFA, GAPTO n'a jamais payé

provoquant une incapacité des producteurs à honorer leurs engagements envers la Banque.

- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Absence de commercialisation groupée actuellement
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Local, national, régional, rural
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  Ventes individuelles aux intermédiaires et commerçants pour le Ghana, la CI et le Togo
  Intermédiaires qui sont généralement des producteurs sur le site d'environ 2.600ha doù des difficultés d'organisation de la commercialisation par l'Union
  Ventes au comptant
  Ventes à crédit
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Comité de concertation et fixation des prix (comprenant commerçants, intermédiaires et membres de UPROSO)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?
- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Capacité de l'OP à répondre à la demande
- Problèmes de commercialisation rencontrés
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés

  Président a réalisé un voyage de prospection dans la sous-région
  Perspectives des comptoirs d'achat pour améliorer les ventes et favoriser la commercialisation groupée
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

<u>Conseil aux producteurs</u>

- Préciser thèmes et organisation

  Formation d'une frange des membres sur les itinéraires techniques de production, de conservation

  Formation de 200 membres sur les itinéraires techniques de production de l'oignon hivernal
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Oignon hivernal confronté à la forte concurrence de l'oignon de saison sèche conservée
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des techniques mais les rendements escomptés pas encore atteints
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  AMVS : encadrement, appui-conseil, suivi du respect de la réglementation par les organisations, aide à l'élaboration des PV de réunions, etc.

  DRAH et DPAH : formation coopérative

  INERA : recherche agricole

- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  PAFASP : formation de membres pour la production de semences améliorées et voyages d'études en faveur des membres à travers UPROMA
  IFDC Projet 1000 plus : fourniture de semences de base
  AGRODIA : champ-école avec engrais spécifique oignon
  ATP : formation production oignon hivernal
  MCA (formation sur itinéraires techniques de production, organisation de foire, de concertation avec AGRODIA)
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  Union nationale des producteurs d'oignons et Interprofession : défense des intérêts des producteurs
- Avec secteur bancaire
- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Participation via faîtière et surtout Interprofession : problèmes de détermination des mandats (tirage au sort et renouvelemment au 1/3) et la durée. Les problèmes portés au niveau de la relecture de la loi 014

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Suivi de l'Union par un service de l'AMVS
- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment

  Problème du tirage au sort des mandats, de la durée des mandats et leur renouvelement
- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP

  Assister à une présentation mais besoin d'infos approfondies
  kohamidou2@yahoo.fr
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.7. Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM)

1. **Fiche identité OP**

- Date création : 1993
- Statut et évolution dans le temps :

L'UGCPA est née aux lendemains des politiques d'ajustement structurel ayant conduit au désengagement de l'État burkinabé de l'appui au secteur agricole. Dans un contexte où les prix étaient plus instables car n'étant plus assurés par l'Etat, les producteurs de la Boucle du Mouhoun, alors livrés à eux-mêmes pour la gestion de la production, du stockage et de la commercialisation, et découvrant un nouveau contexte de libéralisation, se sont regroupés pour créer l'UGCPA.

Extrait du règlement intérieur de l'UGCPA :

- **« CHAPITRE I : Dénomination**

Article 1 : Il est créé à Dédougou chef lieu de la province du Mouhoun et pour une durée indéterminée une Union de Groupements dénommée Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun en abrégé UGCPA/BM conformément à la loi n° 014/99/AN du 15 avril 1999 portant règlement des sociétés coopératives et des groupements au Burkina Faso.

Article 2 : Son siège social est basé à Dédougou chef lieu de la province du Mouhoun avec la possibilité de transfert en tout autre lieu sur décision de l'Assemblée générale à la majorité des deux tiers des affiliés.

Son ressort territorial couvre les provinces de la Boucle du Mouhoun à savoir les Banwa, les Balé, la Kossi, le Mouhoun, le Nayala ainsi que le Sourou et pourrait s'étendre à d'autres provinces dans les limites de ses moyens.

Article 3 : L'Union a pour objet la commercialisation collective des excédents de céréales et de la fleur de bissap's. Ses activités peuvent s'étendre à l'ensemble des spéculations produites par les adhérents de ses affiliés.

Article 4 : Ses objectifs sont de promouvoir, défendre et développer les intérêts professionnels, économiques, sociaux et moraux de ses affiliés notamment en :

- mettant en place un système collectif de mise en marché des excédents de production
- développant une force paysanne démocratique capable de défendre les intérêts de ses affiliés
- assurant de meilleurs revenus aux adhérents de ses affiliés
- garantissant la sécurité alimentaire des adhérents de ses affiliés et partant du Burkina Faso
- promouvant les normes de poids et de qualité au Burkina Faso
- menant toute autre activité pouvant contribuer à l'atteinte des objectifs fixés (Formation, voyages d'études, équipements etc.). »

- Nombre/qualité membres (et membres actifs) ; catégories de producteurs ciblés

a) Bilan de collecte 2010-2011 – Céréales

L'UGCPA regroupent majoritairement des producteurs de céréales qui ont les moyens de dégager un excédent céréalier à commercialiser. L'UGCPA fait chaque année des « enquêtes ménages » afin d'estimer la consommation familiale de céréales afin que le producteur ne soit pas en situation d'insécurité alimentaire.

Pour la campagne 2010/2011, l'Union a reçu l'adhésion de 481 nouveaux membres, portant l'effectif à 1186 membres. Ces producteurs sont issus de 50 groupements

dont 8 nouveaux groupements, tous répartis dans les sept cadres de concertation céréales.

Classification	Nombre de producteurs de céréales	Taux de participation
Catégorie 1	563	47.5 %
Catégorie 2	263	22 %
Catégorie 3	360	30.5 %
Cas de fléau	-	-
TOTAL	1186	100 %

b) Bilan de collecte 2010/11 – Bissap's

ZONE	Nombre de GPA	Nombre productrices engagées	Superficies emblavées en m^2	Quantité prévue (kg)	Nombre productrices ayant livré	Quantité livrée (kg)
TOTAL	18	517	3 079 751	33 261.6	477	27 719

c) Productrice de niébé

L'Union a aussi opté d'accompagner les femmes dans la production du niébé. Cette production conduite par 216 productrices portées volontaires en 2010 a rencontrée des difficultés :

- le non- respect des itinéraires techniques de production de niébé ;
- le prolongement des pluies jusqu'au mois de novembre dans certaines localités qui a entrainé la pourriture et la moisissure des graines (perte de près de 50 % chez certaines productrices)

Ainsi, sur une prévision de 50 tonnes, 23 ,896 tonnes de niébé ont été collectés et vendues au P4P du PAM.

En bout de ligne, le compte d'exploitation a été déficitaire et cela a engendré des impayés.

- Couverture géographique : région de la Boucle du Mouhoun, ouest du Burkina
- Activité principale : commercialisation des céréales sèches (maïs, mil, sorgho) pour les marchés nationaux et sous-régionaux et du niébé pour le marché local et du bissap biologique à l'export
- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

Extrait du règlement intérieur de l'Union :

« **Article 5 :** Peut s'affilier à l'Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles tout groupement qui accepte le système collectif de mise en marché des excédents de produits agricoles aux conditions suivantes :

- s'engager à respecter le règlement intérieur
- payer son droit d'adhésion fixé
- ne pas être affilié à une autre Union ayant le même objet et exerçant sur le même ressort territorial

- accepter de se conformer à la réglementation sur la commercialisation des produits agricoles. »

- Nombre/qualité équipe salariée

1 secrétaire exécutif	Responsable du suivi de l'ensemble des dossiers Plannification des activités Un des représentant « politique » de l'UGCPA Relations avec les partenaires
1 comptable 1 assitant comptable	Comptabilité de l'UGCPA, gestion des paiements aux membres
1 agent céréales	Responsable de la gestion de l'approvisionnement en engrais, de la collecte, du stockage et de la commercialisation des céréales
3 agents sur le bissap	Responsable de la collecte, certification et commercialisation du bissap
2 agentes « terrain » bissap	Suivi de la campagne Appui-conseil aux femmes
1 conseiller agricole	Coordination du service de conseil agricole et des conseillers endogènes (paysans) qui assurent les formations techniques et en gestion aux agriculteurs
1 conseiller semences (mi-temps)	Suivi de la production de semences certifiées par les producteurs de l'UGCPA Suivi des tests semences

- Activités principales économiques/non économiques (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

Historiquement l'activité principales est la commercialisation en commun des céréales puis la production/collecte/commercialisation de bissap biologique avec des femmes.

La tendance est à la diversification des activités, mais à un rythme maîtrisé par les dirigeants de l'Union.

<u>Services économiques :</u> Ils concernent les producteurs de céréales et les productrices de bissap's.

a) Un service d'approvisionnement en engrais depuis 2008
b) Un service de crédit de campagne depuis 1993
c) Un service de commercialisation en commun (maïs, mil, sorgho, bissap's bio et équitable, niébé) depuis 1993
d) Un service interne à l'OP de multiplicateur de semences en lien avec la recherche. Depuis 2003, partenariat avec ICRISAT et CIRAD sur la sélection participative de variétés de sorgho et formation de producteurs semenciers pour la multiplication de semences. Depuis 2010, l'UGCPA dispose d'une chaîne de calibrage et nettoyage des semences.

<u>Non économique :</u> Ils concernent les producteurs de céréales et les productrices de bissap's.

Un service de conseil à l'exploitation familiale mis en place en 2009

L'évolution actuelle de l'UGCPA est la recherche d'un renforcement de la rentabilité de ses services économiques d'une part. D'autre part, concernant le service de conseil à l'exploitation l'OP méne actuellement des réflexions sur une amélioration de l'efficacité du service et une diminution des coûts par producteur. L'OP mène actuellement deux études d'évaluation à propos du service d'approvisionnement en intrants et du conseil à l'exploitation familiale.

- Infrastructures/équipement

9 magasins d'une capacité totale avoisinant les 4000 tonnes (Bissap's Bio et équitable, engrais, céréales).

L'OP est propriétaire d'une cribleuse permettant de calibrer les semences de maïs et de sorgho.

L'Union est propriétaire de son siège social à Dédougou.

L'UGCPA dispose d'un 4x4 et d'environ 15 motos.

- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment il ont été élaborés

L'UGCPA a un plan stratégique pour la période 2008-2013, qui a été actualisé en 2011 par une équipe nationale multidisciplinaire de consultants (sociologue, agronome, économiste). L'OP rassemble actuellement un comité pluridisciplinaire pour identifier les enjeux en vue de l'élaboration du plan stratégique 2013-2018.

- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

L'Union a connu une phase projet d'une dizaine d'année (coopération canadienne, Union des producteurs agricoles du Québec développement international, financé par l'Agence Canadienne de Développement International). A la fin de la phase projet, l'UGCPA a dû revoir l'adéquation entre les moyens dont elles diposaient et les activités qu'elle pouvait mettre en place. Cette période a été très critique pour UGCPA qui a du liciencier une partie importante de son personnel.

Depuis 2007, l'UGCPA a multiplié les partenariats sur les activités qu'elle a prévu dans le cadre de son plan stratégique.

- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

Les comptes sont audités. Le résultat de l'audit financier et comptable est présenté lors de l'AG annuelle. L'état de l'avancée des activités, en fonction du Plan de Travail Annuel, est également présenté en AG.

L'UGCPA ne dispose pas de dipositif de suivi-évaluation globale et systématisé pour l'ensemble de ses services.

Le monitoring des activités est suivi par les employés de l'UGCPA, qui produisent les différents rapports internes et les rapports de suivi pour les partenaires techniques et financiers.

L'UGCPA doit travailler dans les prochains mois à la mise en place d'une base de données sur ses membres.

- Structure financière :

La mise en place d'outils financiers et de gestion des risques pour pérenniser la stratégie.

Un dispositif permettant l'accès au crédit pour les membres et pour l'activité de commercialisation avec des paiements anticipés, d'approvisionnement en engrais et de distribution de semences certifiées : (informations 2011)

Mise en place d'un fonds de garantie de 205 806 € rémunéré à 4 % .

Une ligne de crédit de 900 000 € à un taux de 8 % sur les emprunts avec l'Union régionale des caisses populaires du Plateau Central (URCPC).

Des outils de gestion des risques :
Un fonds de sécurité pour palier les mauvaises campagnes sur la base d'un prélèvement de 2 FCFA/kg livré est en cours de constitution.
Création d'un stock d'anticipation engrais lui permettant d'acheter les engrais sur le marché subventionné, de les stocker et de les fournir au moment opportun à ses membres.

2. Services

Notamment :

Appro intrants :

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

L'OP est en charge de l'achat des engrais minéraux auprès des commerçants (marché classique) et auprès services étatiques (engrais subventionné)

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Le système de catégorisation des membres de l'UGCPA permet de savoir à quel type de service ils peuvent accéder.
  Les recensements des besoins sont effectués par des producteurs leaders de l'UGCPA (= des membres relais de l'UGCPA sur le terrain) qui collectent les besoins des membres et analyse les capacités du membre à livrer des céréales.
  Depuis la mise en place des politiques de subventions des engrais par le gouvernement burkinabé, l'UGCPA s'approvisionne en partie auprès de l'Etat mais comme ces engrais sont généralement disponibles tardivement pour la campagne en cours, l'UGCPA les stocks dans un magasin pour la campagne suivante. L'UGCPA complémente ses achats auprès de fournisseurs classiques (des grossistes de Bobo ou Ouagadougou).
  L'UGCPA achète de l'engrais adapté à la culture des céréales : 15 – 15 – 15 et de l'urée (46 %).

- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Comme mentionné précédemment à propos de la structure financière de l'Union, les services économiques sont financés par le Réseau des caisses populaires du Burkina Faso (RCPB), à partir d'un fonds de garantie dont l'Union est propriétaire.
  Les crédits aux producteurs sont alloués en fonction de leur historique de respect à leur engagement de livraison et en considération du réalisme des besoins exprimés en fonction des demandes des années précédentes.

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres), financées comment ?
  Le fonds de roulement financé par le RCPB sur la base du fonds de garantie précédemment mentionné. Taux d'intérêt : 8 % (plus 1 % de frais de gestion) fonds de garantie rémunéré à 4 %

- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Rôle des structures publiques dans l'approvisionnement en engrais subventionné.

- Activité bénéficiaire ?

  Depuis sa mise en place, le service d'approvisionnement en engrais a été bénéficiaire la dernière année.
  Concernant la campagne agricole 2010-2011

  a) Pour les céréales

La campagne 2010/2011 a permis à l'Union de dégager un bénéfice net d'environ 14 millions de francs CFA.

b) Pour le Bissap's

La campagne 2010/2011 a été faiblement exédentaire.

c) Pour le niébé

Sur une prévision de 50 tonnes, 23,896 tonnes de niébé ont été collectés et vendues au P4P du PAM.

En bout de ligne, le compte d'exploitation a été déficitaire et cela a engendré des impayés.

- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)

appui-conseil de certains partenaires techniques et financiers dans le développement du service. Etude de consultants locaux et internationaux.

- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

La sélection des membres s'est précisé d'année en année afin d'éviter le surendettement des membres et d'assurer le remboursement des crédits.

Au cours de la campagne 2010/2011 de mise en marché collective, certaines difficultés ont été rencontrées et les principales sont les suivantes :

- l'absence de lieux de regroupement dans certaines zones devient récurrente et cela engendre des charges supplémentaires au niveau du transport ;
- la réticence des manœuvres pour la manutention (chargement et déchargement) qui réclament une augmentation du taux ;
- le non-respect des rendez-vous de pesées par certains producteurs ;
- des insuffisances dans le remplissage des contrats d'accès aux services.

- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)
- Le service d'approvisionnement en engrais à crédit de l'UGCPA a attiré de nouveaux ou d'anciens membres à livrer des céréales. Mis à part la Sofitex dans la région, il n'y a pas d'autres dispositifs aussi conséquents d'approvisionnement en engrais.
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

Volumes d'engrais distribués :

2008 : environ 39 t

2009 : environ 88 t

2010 : environ 220 t

2011 : environ 134 t

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;
- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  L'OP assure l'ensemble des activités listées, sauf la transformation. Elle développement depuis peu une activité de triage de semences grâce à l'achat du cribleuse, propriété de l'Union.

  Une commission interne par spéculation a comme mandat de produire un suivi de marché et faire des recommandations pour la fixation des différents prix.
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Concernant la commercialisation des céréales :

Lors de la campagne 2010/11 les prospections de marchés ont permis à l'Union de bénéficier de la signature de contrat à terme avec le Programme Alimentaire Mondial (Achat au service du progrès : P4P), de contrat avec la SONAGESS et Catholoc Relief Services. Ces marchés obtenus ont permis à l'Union d'écouler une partie du volume collecté.

Pour la campagne 2010/11 :

clients	quantité (kg)	pourcentage
Institutions	731 100	39,1 %
Grossistes et sociétés	1 109 420	59,4 %
Consommateurs	27 150	1,5 %
TOTAL	1 867 670	100 %

- Quelles exigences spécifiques / type de marché ?
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot, bourses, contrats
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)

cf. modalités des contrats du P4P et de la SONAGESS

- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Les prix sont négociés par les représentants de l'Union à partir d'une analyse menée en interne pour comprendre le marché à venir. La fixation des prix inclus les informations receuillies par l'Union sur ses coûts de revient et en anticipant les volumes d'offre qui seront mis sur le marché.

  Un premier prix est décidé par UGCPA au début de la récolte et tient compte de ces éléments. Deux mois après, ce prix est revu par UGCPA en fonction de l'évolution du marché.

  Des ristournes sont effectués à la fin de la campagne en fonction des bénéfices nets réalisés et en utilisant la clé de répartition suivante : 65% du bénéfice net aux producteurs, et 35% à l'Union.
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Les producteurs sont classés en catégorie en fonction du niveau de respect de leurs engagements à l'Union, en terme de livraison de produits agricoles. Ceux qui sont en régle obtiennent des engrais et un crédit de campagne sur la base de quantité qu'ils s'engagent à livrer à l'Union lors de la collecte.

  Le délai entre la collecte et le paiement des céréales qu'ils livrent à l'UGCPA est de quelques jours.
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

  Les producteurs leaders assure un relevé régulier des prix sur les marchés locaux et le transmettent à UGCPA
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).

  L'Union est entièrement propriétaire de ses capacités de stockage. Il lui arrive depuis peu de louer certains magasins pour augmenter ses revenus, lorsqu'ils ne sont pas utilisés.

- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)

  L'ensemble des céréales que l'UGCPA collecte est triée grâce à une callibreuse et reconditionné dans des sacs en bon état éventuellement.

  Des traitements des stocks sont effectués régulièrement (fumigation).

  Concernant la semence, il existe un station de certification non loin du lieu de stockage de semences de l'Union.
- Activité bénéficiaire ?
- En quoi la commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) / de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négo, concurrence produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Les techniciens et les élus ont reçu des formations en gestion financière et comptable. Le secrétaire exécutif a suivi une formation individualisée sur la planification et la thématique de la gestion d'une organisation de producteur.

  Certains producteurs, qui paient les services du CEF bénéficient également d'un suivi et d'un encadrement sur la gestion de leur exploitation familiale. Certains ont même reçu une formation/sensibilisation sur la production et la gestion de fosses fumières.
- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix ???)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  céréales

  2008/2009 : 765 tonnes

  2009/2010 : 1992 tonnes

  2010/2011 : 1867 tonnes

  2011/2012 : environ 1400 tonnes
- bissap : cf. rapport AG
- Capacité de l'OP à répondre à la demande

  L'Union tente de répondre à une demande grandissante de producteurs qui souhaitent bénéficier du service d'approvisionnement en engrais. Mais l'Union est prudente et apprendre à connaître ses nouveaux membres avant de leur donner accés aux mêmes services que les membres plus anciens.
- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Concernant la commercialisation du Bissap's, la dépendance à un acheteur unique est un risque non négligeable pour l'Union.

  Lors de la campagne 2011/2012, l'Etat burkinabé a anticipé une diminution de la production agricole due à une irrégularité pluviométrique. Pour ce faire il a mis en place un dispositif d'achat directement dans les communes de produits agricoles, notamment auprès de producteurs membres de l'Union qui avait des engagements. Le bilan de la campagne n'est pas encore finalisé mais ce programme du gouvernemnt aura rendu difficile une collecte normale de produits agricoles par l'Union.
- Stratégie de recherche de débouchés
- <u>Conseil aux producteurs mis en place en 2009</u>
- Préciser thèmes et organisation

Ce service mis en place en 2009 concerne en 2012, 120 producteurs de céréales et 50 produtrices de bissap sur l'ensemble de la région d'action de l'UGCPA.
Formations :

1. remplissage du cahier de prise de données
2. itinéraires techniques sésame et niébé et céréales
3. calcul des coûts de production et marges brutes
4. prévision de trésorerie
5. techniques d'amélioration de la fertilité des sols
6. qualité du bissap
7. gestion des stocks
8. gestion des revenus, responsabilisation des membres de la famille

Les données collectées dans les cahiers sont informatisées dans une base de données sous excel et des restitutions aux adhérents CEF sont organisées : restitutions individuelles, par groupe et un bilan de fin de campagne regroupant aussi les partenaires de l'UGCPA.
Lors de ces rencontres, les résultats techniques et économiques des producteurs(trices) sont mis en discussion.

- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

Coût du CEF / adhérent : environ 70 000 FCFA/an
Participation des producteurs(trices) : 3000 FCFA/an
Le reste est subventionné par les partenaires techniques et financiers.
Réflexions en cours à UGCPA pour qu'ils utilisent une partie des marges faites sur leurs services économiques pour contribuer au financement de ce service.

- Ressources humaines (salariés, bénévoles), financées comment

1. 01 coordonnateur et conseiller salarié de l'UGCPA (1 volontaire canadienne a appuyé le développement du service pendant 3 ans jusqu'en mai 2012).
2. 04 conseillers endogènes qui sont des agriculteurs membres de l'UGCPA formés au métier de formateur/conseiller
3. 08 animateurs endogènes et 3 animatrices endogènes qui sont des agriculteurs qui assurent le suivi des agriculteurs dans la prise de données techniques et économiques de leur exploitation agricole

   Les animateurs et conseillers endogènes sont indemnisés.

- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

partenaires techniques et financiers pour accompagnement du service Réseau gestion

- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

Pour les différentes dimensions :

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées

Les représentants de l'Union produisent un cahier des participants qu'ils remettent aux représentants des producteurs à l'AG et qui contient les informations relatives à la campagne passée. Ils présentent également les activités réalisées et l'écart avec les prévisions.

- Financement des équipes salariées et du fonctionnement des instances

Les producteurs sont mis à contribution à hauteur de 1000 francs par personne pour contribuer au budget de fonctionnement de l'Union, notamment pour l'activité de commercialisation. 35% des bénéfices des activités de commercialisation revient à

l'Union pour le financement de ses activités. L'Union génère d'autres revenus comme la location temporaire de certains de ses magasins.
A l'occasion de projet bien défini dans le temps, comme le projet Food Facility de l'Union Européenne, les employés associés à ce projet était pris en charge par le projet.

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?
  Pas de plan de formation établi

3. Relations avec l'extérieur

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?
- Lien avec la recherche : sur l'amélioration variétale du sorgho
  Organismes de certification bio et équitable
  Union des producteurs agricoles du Québec (UPA-DI) : conseils
  Œuvres léger (Québec) : financement
  Fondation pour l'agriculture et la ruralité dans le monde : financement et conseil
  SNV : conseil sur le bissap
  ISF Canada : volontaire sur le CEF de 2008 à 2012
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience / capitalisation avec autres OP / faîtières ?
  Plusieurs échanges d'expériences avec d'autres OP venues à l'UGCPA
- Avec secteur bancaire
  L'institution financière est le Réseau des caisses populaires du Burkina Faso.
  - Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats
  - Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP
  - Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP
  - Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le / lesquels ?
  - Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA / implications concrètes pour l'OP
  - Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.8. Union des Professionnels Agricoles du Houet (UPPA Houet)

1. Fiche identité OP

- Date création

  1998

- Statut et évolution dans le temps

  Processus de création en cours depuis 1988 avec des groupements sous la Zatu 035 non spécialisés par produit. Création sous la loi 014 avec structuration autour de deux filières : céréales sèches (surtout le maïs) et les fruits et légumes.

- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres) :

  Union de 13 unions départementales/communales dont 484 groupements comprenant 283 GF et 201 GH à la base au niveau des villages soit au total 11.000 femmes et 9.500 hommes. Cotisation et droit d'adhésion :10.000FCFA

- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Union provinciale d'unions départementales de groupements

- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Conseil de gestion/d'administration avec réunions trimestrielles, Assemblée générale bi-annuelle (début et fin de campagne)

- Nombre/qualité équipe salariée

  Plein temps : 1 animateur provincial, 1 animatrice chargée des femmes, 1 chargée de commercialisation, 1 coordonnateur régional et 1 secrétaire-comptable en charge de 6 provinces, 8 animateurs à temps partiel (6 mois de contrat) qui sont des producteurs membres des groupements de l'union

- Activités principales éco/non éco (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Approvisionnement en intrants des membres, commercialisation groupée des produits, renforcement des capacités (formation en gestion de stock, normes de qualité, techniques de négociation commerciale, itinéraires techniques de production, voyages d'étude) et conseils aux producteurs (CEF, itinéraires de production, etc.)

  Assurance récolte en expérimentation

  Evolution dans le temps vers la spécialisation tant du point de vue production et structuration qu'au niveau des agents de l'UPPA

- Infrastructures/équipement

  2 parcelles de 2.500 et 2.488m^2 respectivement, 4 bureaux, 1 salle de réunion, 1 magasin de 50 tonnes, 1 magasin de 80 tonnes, 1 magasin de 500 tonnes en construction à travers CIC-B

- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Plan d'action 2008-2012 découlant d'une déclinaison du Plan d'action de la FEPAB dont les activités sont proposées aux différents partenaires.

  Plan d'action élaboré par le Conseil de gestion avec l'appui des techniciens de la FEPAB

- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

  Structuration autour de 2 filières avec spécialisation des membres, construction de magasins propres (au lieu de recourir aux salles de classe) et du siège de l'UPPA Houet, introduction de bascules et pratique des pesées, arrivée des partenaires à partir de 2008

dont OXFAM, AFDI, AGRA, IFDC, P4P/PAM, Réseau des Caisses Populaires (RCP) et CFe-AC, CIC-B et FEPAB

- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Suivi de proximité des producteurs par les animateurs, suivi des activités par le coordonnateur régional de la FEPAB, monitoring par le RSE de la FEPAB, Audit à travers la FEPAB par AGRITERRA, Audit individuels des partenaires

- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  Equipe de salariés : OXFAM, AGRA, AFDI, AGRITERRA, PAM/P4P (animatrice),

  Instances : ressources propres (bénéfices de l'appro iintrants, de la commercialisation groupée des produits, cotisations)

- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Formation sur la vie associative, le leadership, le rôle de chaque membre du bureau, la gestion financière et comptable par les partenaires par le biais de la FEPAB.

  Salariés : renforcement des capacités par les partenaires

  Besoins de formation identifiés à la demande de la FEPAB et des partenaires

2. Services

Appro intrants :

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

Achat groupé et vente des intrants aux membres. Accompagnement de IFDC pour renforcer les capacités en matière de vérification de la qualité des engrais et appui de AGRODIA.

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Recensement des besoins des membres. Négociation avec les membres de AGRODIA commerçants d'engrais sur les prix selon le volume et le type d'engrais à acheter. Stockage dans les magasins UPPA. Mise en place du Comité approvisionnement intrants pour approvisionner les membres.

  Types d'engrais : Engrais pour les céréales dont particulièrement le maïs : 14-23-14 actuellement contre 23-10-05 en 2008 importé de la Côte d'Ivoire et du Ghana mais problème de disponibilité avec la crise en Côte d'Ivoire.

- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Crédit annuel intrants auprès du RCP – Cfe-AC (Centre financier aux entrepreneurs agricole et commercial) pour un plafond de crédit supérieur à 3 millions de FCFA. Expérience de crédit intrants de UPPA depuis 2001 avec le RCP. Recensement des besoins des membres et communication à la FEPAB. Cette centralisation des besoins auprès de la FEPAB permet de bénéficier d'une garantie partielle pour accéder au crédit avec le RCP grâce au protocole entre le PAM dans le cadre du P4P, la FEPAB et le RCP. Le titre foncier des parcelles de UPPA constitue la garantie complémentaire pour le crédit intrants intitulé crédit maïs.

  Pas d'avance des producteurs. Remboursement en nature ou achat comptant.

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Crédit annuel auprès du RCP CFe-AC au taux de 12% l'an. Contrat signé par les membres du CA et légalisé à la Police Nationale. Intitulé crédit intrants maïs, il s'agit en réalité d'un crédit de campagne dont le tiers est destiné à la commercialisation des produits.

  En 2008, crédit de 5 millions de FCFA

  En 2011, crédit de 15 millions de FCFA

  Initiative OXFAM de fonds de roulement à la FEPAB dont UPPA Houet a bénéficié pour achat d'engrais pour 40ha en 2008 pour 40 producteurs dans les départements de Léna et Kuakualé. Le remboursement en nature est mis en vente et le bénéfice partagé entre l'UPPA et les Groupements des producteurs bénéficiaires. Le fonds reconstitué bénéficie à d'autres nouveaux groupes de producteurs. La superficie couverte dans la province est de 46ha en 2011.
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Conseil de gestion/d'administration (président, secrétaire général et trésorirer) et animateur provincial
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  Animateur sur financement des partenaires et aucune prise en charge pour le CA
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Engrais subventionné à la DPAH mais accès encore très difficile : par exemple 8 tonnes obtenues par l'Union sur 80 tonnes demandées en 2011.
- Activité bénéficiaire ?

  Rentable. Marge bénéficiaire pouvant atteindre 500 FCFA par sac d'intrants.
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)

  Certification des semences des membres semenciers par l'INERA et DRAH. Conseils techniques par INERA et DRAH
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Force de l'Union en fait un interlocuteur de poids face au RCP – Cfe-AC pour le crédit intrants de même que vis-à-vis des fournisseurs.
  Besoins supérieurs à la demande car afflux de membres et tout le monde n'est encore satisfait
  Coûts de transport : transfert des intrants bord champ et acheminement des produits des villages au siège de l'UPPA pour le remboursement en nature (en moyenne 1.000FCFA par sac)
  Au départ, problèmes de garantie et de délais d'octroi du crédit
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées

  Bilan approvisionnement soumis à l'AG
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

  Rendements améliorés allant du simple au triple selon les producteurs soit de 1 à 3 tonnes/ha.
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  2008 : 50 tonnes d'engrais
  2011 : 200 tonnes d'engrais

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Disposer d'un magasin spécifique engrais
  Accroître le crédit pour répondre davantage aux besoins des membres

Commercialisation :

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Filière maïs principalement même si les membres font d'autres céréales. Absence de monopole ni d'oligopole
- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Regroupement des remboursements en nature pour le crédit intrants + surplus que les membres désirent vendre au cas où UPPA vise un marché.
  Info et recherche de marché : réponses aux AO (PAM/P4P, SONAGESS), Grossistes nationaux et étrangers.
  Stockage dans les magasins de l'Union.
  Gestion de la qualité : niveau producteur membre et niveau Union par sondage, vannage et reconditionnement dans des sacs de clients institutionnels (PAM, SONAGESS)
  Crédit de campagne pour la commercialisation.
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Local, régional, urbain, conventionnel, institutionnel, détail au consommateur
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?

  Institutionnel : PAM, taux d'aflatixine inférieur à 20%, taux d'humidité, etc..
  SONAGESS, impuretés, insectes, etc.
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  Institutionnels, AO et contrats, grossistes et comptant, détail au comptant
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)

  PAM : AO, addition au prix proposé d'une prime de nettoyage, traçabilité des livraisons des producteurs, paiement après livraison et tous les contrôles effectués.
  SONAGESS : AO, OPA, proposition du prix par l'UPPA, paiement après livraison.
  Absence de préfinancement par les clients
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?)

  Partie du crédit de campagne pour avances aux producteurs, prix fixé par l'UPPA= moyenne mensuelle des prix des 13 marchés suivis par l'Union dans la province avec considération des prix de marchés de référence de provinces voisines ainsi que les résultats des échanges entre l'animateur commercial et des grossistes dans la ville.
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

Membres du CA, Coordonnateur régional, chargé de commercialisation, animateur commercial, comité de commercialisation de 5 membres (magainier, aide-magasinier, 2 femmes, animateur)

- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits

  AGRA pour les agents commerciaux

- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Avance au producteur pour le surplus : 8.000 sur 10.000FCFA par sac ou totalité au producteur et dans ce cas la marge bénéficiaire de la vente revient exclusivement à l'Union. D ans le cas d'une avance, partage de la marge bénéficiaire selon 60% à l'Union et 40% au producteur

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Crédit intrant partiel (le tiers environ)

- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

  Recours aux sites WEB, bourses céréalières, contacts des grossistes céréaliers

- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats)

  Stockage dans les magasins de l'Union, décision de vente par le CA, remboursement du crédit intrants ou dispositions contractuelles avec clients

- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)

  Contrôle des agents de l'Union, qualités de produits et durée du produit selon client. PAM, produit de la saison

- Activité bénéficiaire ?

  Rentable qui a permis la construction de nouveaux bureaux au siège

- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres

  Garantie de paiement, accès à des clients institutionnels avec prix plus élevés

- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Développe la confiance avec les partenaires
  Difficultés : pertes de poids au nettoyage, coût et conditions d'acheminement du maïs des producteurs vers le siège, instabilité des prix à certaines périodes, fonds de roulement commercialisation assez modeste

- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)

  UNPCB dans la commercialisation du maïs

- Evolution des volumes traités sur plusieurs années
- Capacité de l'OP à répondre à la demande

  Capacité limitée

- Problèmes de commercialisation rencontrés

- Coût de location de magasin pour stockage, coût de transport local (transfert et conditions) à 1000 à 1200 FCFA/sacs en moyenne, emballages défectueux à la base de pertes
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées

  Bilan annuel de la commercialisation à l'AG
- Stratégie de recherche de débouchés

  Recours aux sites WEB, contacts de clients institutionnels, recherche AO, contacts de grossistes privés
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Acquérir une ligne de nettoyage, développer des contrats à terme

<u>Conseil producteurs</u>

- Préciser thèmes et organisation

  CEF, itinéraires techniques, normes de qualité et stockage, alphabétisation
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Subvention des partenaires à 100%. Absence de modalités de pérennisation
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)

  Animateurs avec appui services techniques publics pour certains thèmes (INERA, DRAH, DPAH), Association prestataire pour l'alpha sous la supervision de la DPEBA
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs

  Subventions des partenaires
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  Accompagnement de structures techniques publiques et INERA
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Difficultés : transcription en langue locale, animateurs à temps partiel
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées

  Rapports mensuels des animateurs à l'animateur provincial et rapport annuel à l'AG
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des itinéraires techniques avec croissance des rendements, maîtrise de la gestion des surplus par les producteurs
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Tous les membres ne sont pas encore couverts. Nécessité davantage de ressources humaines et financières.

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

Appuis (accompagnement en appui-conseil) encore modestes en dépit de la collaboration

- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  Appuis multiples des partenaires (financements divers, renforcement des capacités, équipements, accompagnement, etc.)
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  Concertation avec Unions provinciales FEPAB à travers la Coordination régionale
- Avec secteur bancaire

  Partenariat avec le RCP-B et CFe-AC
  Partenariat avec BRS
- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Participation via faîtière (FEPAB) représentée dans la CPF
  Plaidoyer sur la TVA de 18 % sur crédit BRS : résultat, TVA supprimée
  Plaidoyer pour élargissement de la subvention publique sur engrais (autres cultures que coton et riz) : extension au maïs

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  DRAH et DPAH sollicitent les rapports annuels
- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment)

- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  Ministère de l'agriculture et de l'hydraulique (MAH)
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.9. Entretien avec Union des producteurs de riz de la Vallée du Sourou (UPRVS)

1. Fiche identité OP

- Date création

  2008 et reconnue officiellement le 11 novembre 2009
- Statut et évolution dans le temps

  Sous la loi 014
- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  8 coopératives rizicoles du Sourou dont 1.618 producteurs individuels
- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Union de coopératives : adhésion 50.000FCFA et cotisation 150.000FCFA/an
- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Bureau exécutif (9 personnes), CA (3 représentants par coopérative), AG (5 représentants par coopérative)
- Nombre/qualité équipe salariée

  1 encadreur
- Activités principales éco/non éco (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Approvisionnement en intrants des membres, recherche de débouché pour commercialisation groupée, Négociation d'appuis (partenariats) en faveur des membres
- Infrastructures/équipement

  Pas de siège propre. Bureau abrité par le Centre d'étuvage du riz
  1 parcelle de 900 m^2 destinée à accueillir le siège
- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Plan quinquennal 2009-2013 avec l'accompagnement d'un expert sur financement de OXFAM
- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP
- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Elaboration de PV, de rapports et bilans avec organisation de réunions de restitution au niveau des coopératives et d'AG
- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  Partenaire de l'Union nationale
- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Faiblesse des ressources propres

2. Services

<u>Appro intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Achat de l'engrais subventionné auprès de la DPAH
- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

Recensement des besoins par les coopératives (400 tonnes) qui cherchent un approvisionnent partiel auprès de la DPAH et/ou de l'AMVS. L'Union apporte un approvisionnement complémentaire
Engrais auprès de structures publiques avec des prix officiels
Pas de stockage par l'Union, les bons d'achat permettent aux coopératives de procéder à l'enlèvement auprès des structures publiques
Différenciation des engrais : 14-23-14 proposé par l'encadrement

- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Crédit intrants auprès du RCPB
  Remboursement du crédit intrant en nature auprès de la coopérative qui commercialise le riz et honore l'échéance auprès de l'UPRVS
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Taux d'i d'environ 10%
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Elus et membres
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  Charge de l'Union répartie par kg d'intrant
- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Engrais subventionné 14-23-14 disponible auprès de structures publiques (DPAH et AMVS)
  Expérience de la gestion de l'engrais subventionné par UCAVASO n'a pas été concluante
- Activité bénéficiaire ?

  Marge pour l'Union afin de couvrir les charges
- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)
- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Expériencee à ses débuts
  Problème de garantie pour accéder à des montants de crédits plus élevés
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

  Exploitation progressive de l'ensemble de la parcelle du coopérateur avec amélioration des rendements
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  70 tonnes d'engrais pour la campagne humide 2011 destinées à couvrir 80ha
  Demande de crédit en cours pour couvrir 160ha en campagne humide 2012
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Filière riz. Principaux acteurs : OP, transformateurs et étuveuses, commerçants et SONAGESS. Absence de monopole et d'oligopole

- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Commercialisation groupée au niveau de chaque membre (coopérative de base). En cas de demande importante auprès de l'Union, organisation de la commercialisation avec les coopératives
- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et organisations internationales (PAM)

  Local, national, régional
- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?
- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  L'UPRVS : transformateurs privés
- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)

  Contrat avec paiement avant livraison au prix fixé par l'Union
- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Prix de vente décidé à l'AG de l'UPRVS
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Elus et membres de l'UPRVS en cas de commandes importantes
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits

  Charge de l'Union répartie par kg sur le prix de vente : par exemple 10FCFA/kg pour un prix fixé à 150FCFA
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Le paiement viré sur le compte de l'UPRVS avant livraison permet de virer également sur le compte de chaque coopérative le paiement du volume livré
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Pas de fonds de roulement car paiement par avance du client
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

  Ce sont les clients qui prennent contact avec l'UPRVS
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).

  Pas de stockage par l'Union
  Décision de vente par l'UPRVS et les coopératives sur la base de la commande
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?

  Rentable car retenue pour l'Union

- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres

  Facilité de vente et débouchés nouveaux avec paiement garanti
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Gros acheteurs peu nombreux
- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Ventes occasionnelles pour le moment : 200 tonnes commandées par une unité de transformation installée à Bobo
- Capacité de l'OP à répondre à la demande

  Limitée compte tenu de la superficie disponible et de l'importance de la demande de riz au Burkina Faso
- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Prix de vente peu intéressants sur le marché et surtout le prix de cession (128FCFA/kg) fixé par le gouvernement pour le remboursement en nature de l'engrais subventionné. Coûts de production sont à actualiser
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

<u>Conseil aux producteurs</u>

- Préciser thèmes et organisation

  Union ne réalise pas directement le renforcement des capacités qui est l'œuvre de structures publiques, de projets, d'ONG, et d'autres partenaires : Formations sur les itinéraires techniques, sur le compostage, sur l'utilisation de pesticides, et sur la commercialisation groupée, Formation de semenciers
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Pas de contribution des membres
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  AMVS
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

Amélioration des techniques, disponibilité de semences améliorées

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques/réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  AMVS : organisation et conseil coopérative

- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  UNPRB/OXFAM : appui à la mise en place mécanisme d'approvisionnement en intrants, recrutement d'un encadreur, appui à la production de semences, formation production de compost, appui à la mise en place système de crédit, appui à l'élaboration d'un plan d'actions
  IFDC : appui pour la mise en place mécanisme de financement des intrants avec proposition à examiner, appui à la promotion
  UNPRB : mis en rapport de partenaires
  VECO : échanges dans le but d'appuyer la transformation par l'Union avec la reprise de la rizerie de Gouran. Octroi de ressources pour l'étude de faisabilité. Echanges pas encore abouti au niveau de l'AMVS qui préconiserait la mise en place d'une gestion privée par l'Union en cas de reprise.

- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  Membre de UNPRB : appui de OXFAM, partenaire de l'Union nationale avec une subvention de 10 millions de FCFA permettant la constitution d'un fonds de garantie auprès du RCPB

- Avec secteur bancaire

  RCPB, partenaire financier

- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Plaidoyer à la base et ensuite au niveau de l'Union nationale – exemple du Forum sur le prix de cession du kg de paddy au Gouvernement via la SONAGESS : calcul des coûts de production du kg au niveau des coopératives et échanges avec l'Union nationale avant le Forum.

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

  Suivi des activités par l'AMVS

- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment

  Entraves à la libre circulation du paddy entre pays de l'UEMOA
  Ignorance de la loi par les coopérateurs avec mauvaise application : décisions prises au sommet plutôt qu'à la base
  Problème de renouvelement au 1/3 des membres du bureau
  Dynamique de relecture de la loi sans participation de la base

- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?
  MAH
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP
  Manque d'infos georgeskienou@yahoo.fr
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

8.10. Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPC-B)

1. Fiche identité OP

- Date création

  15 avril 1998

- Statut et évolution dans le temps

  Loi 014. Organisation fédérale. Groupements villageois de producteurs avec crise de la dette des intrants. Evolution vers des GPC, Unions départementales, Unions provinciales, et Union nationale (UNPC-B). GPC est mixte mais avec une nette domination des hommes sauf pour le coton biologique (0,5 à 2ha)
  Chiffres : 27 UPPC, 174 UDPC, 12.254 GPC repartis dans 8.005 villages, 280 départements et 36 provinces soit un total d'environ 350 000 producteurs

- Nombre/qualité membres (différentes catégories de membres)

  Unions provinciales membres de UNPC-B : 27
  Droit d'adhésion : 100000 FCFA par union provinciale et absence de cotisation statutaire car entente avec les sociétés cotonnières pour prélèvement de 250FCFA par tonne de coton graine produite tant pour chaque union départementale que provinciale et pour l'UNPC-B soit au total 750 FCFA de retenue par tonne pour les OP de la filière. Au niveau GPC, 3 000 FCFA/tonne sont reversés au titre de frais de marché soit la ristourne de la commercialisation primaire du coton. En outre, certaines organisations initient des cotisations.

- Organisation interne : coopératives de membres ? fédération/union de groupements ?

  Fédération d'unions provinciales de producteurs de coton

- Nombre et types d'instances de gestion de l'OP

  Conseil de gestion de 10 membres, AG, Comité de contrôle (3 membres), 2 commissions spécialisées (relations extérieures, intrants)

- Nombre/qualité équipe salariée

  130 agents dont 99 % titulaires du BAC et 12 % BAC + 5.
  En raison de difficultés administratives des GPC, recrutement de conseillers de gestion (BAC+2) pour appuyer les GPC qui ont assuré les salaires jusqu'à la crise dans la filière.
  Prise en charge des conseillers de gestion ainsi que des inspecteurs provinciaux chargés de la coordination des conseillers de gestion par l'Union nationale.
  Coordination et services suivants : formation, suivi-évaluation, agro-économique, communication, comptabilité et finances, ressources humaines

- Activités principales éco/non éco (évolution dans le temps vers spécialisation / au contraire diversification des activités ?)

  Défense des intérêts des producteurs de coton
  Commercialisation coton bio (environ 2.000 tonnes)
  Collecte et commercialisation excédents de maïs des membres (vente à la SONAGESS)
  Autres produits bio de rotation dans les mêmes parcelles : recherche de clients et mise en relation des producteurs

- Infrastructures/équipement

  Siège national de l'Union, matériel roulant et équipements divers. Mais les unions disposent parfois de siège, magasin, pied-à-terre, bascules, motos, etc.

- Existence d'un plan stratégique/plan d'action, et comment ils ont été élaborés

  Plan quinquennal 2008-12.

Démarche participative pour l'élaboration : rencontres régionales et atelier national

- Etapes marquantes de la construction/évolution de l'OP

  Passage de groupements villageois à GPC et adoption loi 014

- Modalités de suivi/monitoring des activités, modalités d'évaluation (cf. point sur plan stratégique/plan d'action)

  Par service, CR par activité sur la base de la programmation et budgétisation de novembre chaque année par l'AG. Rapport mensuel, rapport trimestriel, rapport annuel soumis à l'AG.

- Financement de équipe salariée et du fonctionnement des instances

  UNPC-B pour l'équipe salariée et fonctionnement des instances (frais de transport et perdiems aux membres en missions, organisation des AG, etc.)

- Quelle politique de formation des élus, des équipes techniques ?

  Plan de formation sur 3 ans (PRC) 2010-12 pour les élus et les agents dont l'élaboration a bénéficié de l'appui d'un expert sur subvention des partenaires. Mais première maquette du PRC esquissée par l'Union.

2. Services

<u>Approvisionnement en intrants :</u>

- Préciser rôle de l'OP : Achat/vente ou mise en relation, vérification de la qualité…

  Intrants coton : sociétés cotonnières en charge de la mise en place. L'Union participe au dépouillement des appels d'offres.

  Intrants coton biologique : achat et approvisionnement des membres

  Intrants céréales (maïs) : achat sur AO et approvisionnement des membres par l'UNPC-B

- Modalités de mise en œuvre : recensement besoins, identification et négociation avec fournisseurs (sur quelle base), stockage, différenciation des types d'engrais selon cultures ?

  Besoins exprimés par les GPC et mise en place des intrants coton par les sociétés cotonnières
  Besoins exprimés par les GPC coton bio, achat et fourniture des intrants par l'UNPCB
  Besoins exprimés par les GPC, AO par l'Union, contrôle de la qualité par les services techniques publics compétents et approvisionnement par l'UNPC-B : engrais maïs et herbicide

- Modalités de financement pour l'achat et la vente (avance producteurs, subvention externe, crédit externe, fonds propres, système de garantie exigée) et autres activités ;

  Subvention des intrants coton.
  Absence de subvention sur les intrants coton bio
  Absence de subvention sur les intrants céréales (engrais et herbicides). Achat à crédit et vente à crédit. Récupération sur les paiements du coton mais arrêt un an en raison de la crise dans la filière coton.

- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Intrants coton bio : financement par l'Union sur fonds propres
  Intrants cérales : crédit fournisseur avec caution bancaire. Récupéré sur le paiement du coton conventionnel. Arrêt d'un an à cause de la crise dans la filière cotonnière

- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

Service agro-économique, commission intrants et conseil de gestion

- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour l'approvisionnement en intrants

  UNPC-B

- Mécanismes de subvention éventuels et rôle structures publiques

  Subvention des intrants coton sur budget national
  Le gouvernement a instruit les sociétés cotonnières d'accorder une subvention complémentaire et exceptionnelle de plus 2,6 milliards de franc CFA pour réduire les prix de cession des intrants agricoles essentiels destinés à la culture du coton.
  La subvention permet une réduction de 1 000 cfa sur le prix de chaque sac d'engrais (NPK, Urée). Le montant total des subventions sur les engrais coton pour la campagne 2011-2012 passe à 8,840 milliards CFA.

- Activité bénéficiaire ?

  Intrants coton bio : pas rentable
  Intrants céréales, marge presque nulle voire négative car intrants vendus aux mêmes niveaux de prix que les intrants coton subventionnés afin d'éviter les transferts entre coton et maïs. Pas rentable

- Autres relations avec partenaires (certification, conseil technique…)

  Partenaire scientifique :
  Certification biologique : certification réalisée par Ecocert International
  Certification équitable : certification équitable conduite par FLO Cert.

- Ce qui marche bien, les résultats et les difficultés rencontrées et pourquoi

  Difficultés de mobilisation du fonds intrants maïs

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des rendements…)

  Amélioration des rendements de coton conventionnel et de maïs

- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Maïs : en moyenne 10.000 tonnes d'engrais et 10.000 litres d'herbicides

- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Accroître le fonds intrants car principal problème c'est mobiliser 3 à 5 milliards de FCFA pour les intrants céréales.

<u>Commercialisation :</u>

- Pour la filière considérée, principaux acteurs (OP, Etat/privés/multinationales..) en présence (monopoles, oligopoles, etc.) ;

  Filière coton conventionnel. Absence de rôle de l'Union nationale, principaux acteurs = sociétés cotonnières

  Filière coton bio : rôle essentiel de l'Union

  Autres produits bio de rotation

- Préciser rôle de l'OP : regroupement de l'offre/mise en relation/négociation, achat-vente, info et recherche de marché, transformation, stockage, gestion de la qualité, crédit…

  Aucun pour le coton conventionnel et BT
  Coton bio et autres produits bio de rotation : info et recherche de marché et/ou mise en relation, stockage partenaires dans la mise en œuvre du programme coton bio équitable

Pour le maïs : regroupement des excédents au niveau des unions. Recherche de débouchés.

- Quels marchés : local/régional/national/international, rural/urbain, conventionnel/de niche/ institutionnel (structures publiques et Organisations internationales (PAM)

  Coton bio équitable : international/niche/national
  Maïs : national, conventionnel et institutionnel

- Quelles exigences spécifiques /type de marché ?

  Produits bio équitables : certification biologique et certification équitable
  Maïs : qualité A car peu compétitif avec le tout venant (qualité B) face aux grossistes privés

- Quels types d'acheteurs et quel mode de coordination : spot (comptant), bourses, contrats

  SONAGESS pour le maïs sur contrat
  Victoria's Secret et autres pour le coton bio sur contrat

- Si contrat : préciser conditions, modalités de négociation, fixation des prix, de paiement (préfinancement ?)

  Maïs : négociation sur le prix et volume entre SONAGESS et UNPC-B avant collecte des excédents auprès des membres - sac de 90kg à 16500 FCFA, 17000 FCFA. paiement par livraison (point mensuel)
  Coton bio : clients étrangers qui fixent les prix et définissent les conditions d'achat

- Modalités de négociation entre OP et membres : comment sont fixés les prix/qui décide, selon quels critères (prix du marché, demandes des membres/coûts de production, grille de critères de qualité…), à quelle fréquence, modalités de révision éventuelle (ristournes en fin de campagne de commercialisation ?).

  Coton conventionnel : accord interprofessionnel définit notamment le mode de détermination du prix d'achat du coton graine et des prix de cession des intrants ainsi que les modalités de gestion des autres fonctions communes (recherche cotonnière, multiplication et distribution des semences, formation et appui conseil aux producteurs, contrôle de la qualité du coton graine, classement de la fibre, entretien des pistes des zones de production, collecte d'informations économiques, agronomiques et statistiques, pilotage et suivi général de la filière)
  Produits bio équitables : prix fixés par les différents acheteurs (FLO, Victoria's Secret, etc.)
  Pour le coton biologique et équitable, le prix fixé par FLO est de 272 FCFA/kg au producteur et 34 FCFA /kg de prime sociale. Ce prix de prix de 306 FCFA/kg de coton graine a été accepté par tous les principaux concernés (Faso Coton, Reinhart, Helvetas). Outre le prix du coton graine, Faso Coton prend en charge le coût supplémentaire du transport pour égrenage séparé ainsi que les frais de certification biologique. Ces frais sont intégrés au prix de la fibre et ainsi sont directement pris en charge par la filière. Les producteurs seront intégralement payés par leur groupement après déduction de leurs crédits de campagne.
  Prime équitable
  Les primes équitables sont issues de la commercialisation du coton certifié équitable. Elle
  revient au groupement et est formée de 34 CFA/kg de coton graine produit par les membres du groupement. L'utilisation de cette prime est laissée à l'appréciation de l'Assemblée générale qui définit des projets bénéficiant à la communauté. Les groupements ont reçu les primes de la campagne 2005-2006 après création d'un compte

spécifique auprès des caisses populaires. Les montants étant encore faible, la majorité des
groupements a décidé de ne pas utiliser la prime cette année et d'attendre l'an prochain afin d'avoir une somme plus importante. Chaque groupement néanmoins établi une liste de projet prioritaire et élaboré un programme d'utilisation de la prime. Certains groupements ont toutefois utilisé la prime en 2006 pour construire des silos pour le stockage du coton graine, réparer un puit (Niendouga), construire une cantine scolaire ou réhabiliter un forage (Komadougou).
Maïs : négociation entre l'Union nationale et la SONAGESS sur la qualité A sur le volume et le prix

- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)

  Responsable commercialisation du service comptabilité et finances, conseil de gestion
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour la commercialisation des produits
- Modalités de paiement aux producteurs (préfinancement sur avance acheteur ou crédit, délai de paiement…)

  Coton bio équitable : paiement par l'Union dans l'attente de celui des clients voire dans l'attente d'un client afin de ne pas démotiver les producteurs
  Maïs : paiement comptant aux producteurs par l'UNPC-B
- Modalité de constitution du fonds de roulement: auprès système bancaire ? si oui à quelles conditions (taux, garantie) ? auprès de bailleurs/ONG ?

  Crédit bancaire de 200 à 500 millions de FCFA selon l'année. Taux d'i de 13% la première année puis en baisse pour les campagnes suivantes ;
- Préciser comment OP s'informe sur le marché/les acheteurs/leurs exigences

  Produits bio équitables : relations de partenariat
  Maïs : prospection au niveau national et dans des pays voisins pour rechercher des débouchés pour le maïs
- Préciser s'il y a lieu, modalités de stockage et financement de ce stockage, sur quelle base décision de vente et qui décide ; éventuel lien avec marchés publics (cf. question contrats).
- Préciser s'il y a lieu, comment OP gère la qualité des produits (critères, mesures, conditionnement…)
- Activité bénéficiaire ?

  Recherche de l'équilibre des comptes
- En quoi commercialisation par OP améliore les conditions de vente (facilité de vente, nouveaux débouchés) /de rémunération des producteurs (niveau et stabilité des prix, coûts de commercialisation) par rapport à celles des non membres
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi (pouvoir de négociation, concurrence des produits importés, concurrence autres acheteurs, accès au crédit, formation des décideurs et gestionnaires…)

  Absence de pouvoir de négociation pour les produits bio équitables
  Absence de débouchés pour les produits bio équitables qui a contraint à la réduction de la production de coton bio en 2007
  Capacité logistique limitée de l'Union qui ne peut collecter tous les excédents des membres disséminés à travers les régions impliquant des coûts de collecte élevés et difficultés de transport dues aux ententes entre commerçants transporteurs en

concurrence avec l'Union dans la commercialisation du maïs. Parfois surfacturation du transport de l'Union

- Poids actuel dans l'activité locale/la filière : Part de la production agricole (part du nombre de producteurs) / Autres OP avec fonctions similaires dans la région (= impact potentiel sur structuration filière localement/approvisionnement du marché, en régularité et prix)

  100 % de la production de coton au Burkina Faso (conventionnel, BT et bio équitable)
  Maïs et autres produits bio équitables (cultures de rotation avec le coton bio, autres produits comme le karité)
- Evolution des volumes traités sur plusieurs années

  Maïs : en moyenne 2000 à 3000 tonnes par an à la SONAGESS soit 6.000 à 7.000 tonnes au cours des trois dernières campagnes.
  Coton bio : 2000 tonnes
- Capacité de l'OP à répondre à la demande
- Problèmes de commercialisation rencontrés

  Coton conventionnel : baisse des prix suite à la crise finncière
  Coton bio équitable : rétrécissement du marché à la suite de la crise financière qui a affecté de mannière dramatique la demande de produits bio équitables
- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Stratégie de recherche de débouchés

  Produits bio équitables : participation à des foires internationales avec des acheteurs potentiels
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

<u>Conseil producteurs</u>

- Préciser thèmes et organisation

  CEF, itinéraires techniques du coton bio, alpha, organisation, gestion du crédit, etc.
- Mécanismes de financement (part subvention, contribution des producteurs, fonds propres et selon quelles modalités/quelle pérennité)

  Subventions des Partenaires. Pas de contribution des bénéficiaires. Modalités de pérennisation : prélèvement de 5% des ristournes dont 0,5 pour GPC, 1 pour UD, 1 pour UP et 2,5 pour UNPCB. Question partagée pour la prise en compte des conseils aux producteurs : formation et autres activités de renforcement des capacités
- Ressources humaines impliquées (salariés, bénévoles)

  Recours au service formation, aux prestataires ainsi qu'aux formateurs endogènes (bénévolat mais prise en charge transport et perdiem)
- Ressources humaines impliquées (salariés, élus, membres)
- Financement des ressources humaines impliquées et du fonctionnement pour le conseil aux producteurs

  Partenaires et Union
- Lien avec structures externes (publiques, privées, ONG) ; rôles spécifiques de l'OP/ autres structures sur appui- conseil aux producteurs ?

  Protocole avec SNV pour le renforcement des capacités (leadership, énergies renouvelables, etc.)
- Ce qui marche bien et les difficultés rencontrées et pourquoi

Formation à la base réduite à 2-3 par an en raison des ressources humaines et financières importantes à mobiliser
Analphabétisme des membres
Problèmes de leadership politique qui impactent négativement sur la mobilisation lors des sessions d'alpha, etc.

- Modalités de rendu compte/bilan/débat sur les activités réalisées
- Effets pour les producteurs (amélioration des techniques…)

  Amélioration des techniques, CEF a entraîné une meilleure gestion des ressources et une maîtrise de la sécurité alimentaire, plan de campagne dimensionné à la taille de l'exploitation
- Quels besoins pour améliorer la portée des services existants ou le développement de nouveaux services ?

  Mobiliser davantage de financement

3. Relations avec l'extérieur (aspects juridiques /réglementaires / statutaires)

Gestion des partenariats

- Avec structures publiques (de conseil, recherche, réglementation…) : quels appuis ?

  INERA : partenaire scientifique, programme de recherche
- Avec autres structures d'appui (ONG, projets) : quels appuis ?

  Par le biais du PAFASP et sur financement de la Banque mondiale et de l'AFD, le Gouvernement a soutenu la mise en place du programme de renforcement de la filière coton mis en œuvre par l'UNPC-B : appui aux producteurs pour la production compostière (65 % de subvention), alphabétisation gratuite des membres, réalisation d'infrastructures (magasins, sièges d'unions, etc.) et de pistes.
  Sociétés cotonnières : appui à la mobilisation de ressources, etc.
  HELVETAS Suisse : partenaire de l'UNPCB qui accompagne la production de coton bio
- Avec autres OP : quelle collaboration / échange d'expérience/capitalisation avec autres OP/faîtières ?

  AICB : concertation sur les problèmes de la filière coton
- Avec secteur bancaire

  Banques commerciales et RCPB
- Participation (directement ou via faîtière) aux concertations politiques publiques : préciser sujets, fonctionnement, rôle de l'OP et résultats

  Plaidoyer concernant les prix des intrants coton aux journées du paysan avec le Président du Faso et le Gouvernement : subvention des intrants coton. Une subvention complémentaire est par la suite venue en réponse au plaidoyer de l'UNPCB auprès du ministère de tutelle pour la révision des prix des intrants et du coton qui a amener le gouvernement à demander aux sociétés cotonnières d'accorder une subvention supplémentaire de plus de deux milliards (2,648 milliards) FCFA sur les engrais coton, permettant ainsi une réduction de 1000 FCFA sur les prix de cession.
  Plaidoyer équipements (tracteurs) : acquisition d'une centaine de tracteurs subventionnés pour des besoins de 300.
  A travers CPF pour des questions générales

Appréciation du cadre légal et réglementaire

- Modalités de contrôle (le cas échéant) par l'Etat des activités de l'OP

Absence de contrôle. Invitation de structures publiques aux AG de l'Union

- Adéquation de la réglementation avec les contraintes et spécificités de l'OP (statut notamment)

  Difficultés pour le respect de la loi en particulier au niveau du renouvellement des instances. Analphabétisme des membres.
- Ministère de tutelle de l'OP : un seul ? plusieurs ? le/lesquels ?

  MAH
- Perception des enjeux liés à l'acte uniforme OHADA/ implications concrètes pour l'OP

  Information par le biais de APROCA mais non détaillée. Absence d'infos partagées par les membres
- Perspectives et stratégie de l'organisation ?

  Consolider les acquis surtout en raison de la fragilité de la filière

  2007-09 : tentatives de diversification mais problèmes avec les autres organisations filière - production de semences de maïs, commercialisation des excédents de maïs des membres

  Recentrage de la stratégie de l'Union sur la filière coton.

La Vice-presidente de Victoria's secret en visite à Tiéfora

publié le jeudi 14 avril 2011

La mission a été accueillie à Bobo par le Président de l'UNPCB, accompagné de ses appuis techniques. Ils ont guidé leurs hotes jusqu'à Tiéfora où les attendaient les autres membres du Conseil de Gestion, les responsables du programme coton biologique et les femmes productrices de coton biologique de l'UNPCB.

A leur arrivée, c'est avec des chants et des « you you » de joie que les femmes du groupement de producteurs de coton biologique « Allassoni » (Dieu a donné) les ont installés sous les grands manguiers du bourg de Tiéfora.

Le représentant des sages, Drissa SORY, leur a souhaité la bienvenue dans la localité. Après les présentations de la délégation UNPCB et des membres de la mission, le Président de l'UNPCB, Karim TRAORE a rappelé l'importance du programme coton biologique pour l'UNPCB et les ambitions que la faîtière nourrit pour les femmes qui s'investissent dans la production du coton avec des intrants naturels et non polluants.

Les femmes ont eu des échanges directs avec la n°2 de Victoria's Secret. Ces échanges ont porté sur les techniques de production, les conditions de travail et de vie de ces femmes. Les productrices ont aussi expliqué les possibilités que leurs offrent le coton biologique ; les dépenses auxquelles elles arrivent à faire face lorsqu'elles perçoivent les recettes de leur coton. La mission a visité le champ de case de la présidente du GPCB « Allasoni » et le marché de coton biologique. Les représentants de Victoria's Secret, de MAS et de ALOK ont été très intéressés par les efforts des femmes.

La firme Victoria's Secret est très engagée dans les actions pour le bien être des femmes. C'est la principale raison qui l'a incité à s'intéresser au coton biologique du Burkina.

De 2007 à 2010, elle a acheté 1 800 tonnes de coton biologique à l'UNPCB. Une grande partie des acteurs de cette sous filière coton biologique de l'UNPCB,est de la gente féminine. En achetant le coton produit par les femmes de la Comoé, du Ioba, de Fada, Tenkodogo, Ziro, Victoria's Secret contribue à améliorer de manière significative les revenus de ces femmes rurales.

En plus des opérations commerciales, la firme américaine encourage la réalisation d'actions de développement. Elle a accepté de verser une prime équitable à l'UNPCB pour la réalisation d'infrastructures bénéfiques aux communautés vivant dans les zones du programme.

C'est grâce à cette prime que l'UNPCB a, avec l'appui technique de la fondation SUKA, installé vingt (20) forages positifs dans toutes les zones du programme coton biologique. La mission a pu constater le bon fonctionnement du forage du village de Tiéfora 2.

Ses accompagnants et elle ont tenu à laisser des souvenirs utiles en termes de cahiers, de livres, de stylos, aux enfants de Tiéfora1 et 2.

Le chef du village les en a remerciés en leur offrant en retour un cabri, comme le veut la tradition dans nos contrées.

L'entreprise leader en lingerie féminine est aussi très active dans la lutte contre les maladies féminines. La Vice-présidente a distribué aux femmes de Tiéfora des T.Shirt d'une campagne sensibilisation sur le cancer du sein.

Par cet acte généreux, elle a établi un lien symbolique entre ces femmes rurales du sud et les femmes des villes modernes dans la lutte contre ces maladies qui menacent les femmes dans le monde sans considération de lieu géographique ni de statut social.

La Vice Présidente de Victoria's Secret, Mme WRIGHT Margaret a exprimé sa satisfaction pour l'accueil, les échanges et l'infrastructure découverte.

De son avis, ce qu'elle a vu permet de mesurer les efforts consentis par les productrices de coton bio et l'UNPCB pour la production du coton biologique et la satisfaction des exigences des partenaires. Elle a évoqué des perspectives pour maintenir le lien avec l'UNPCB et ses femmes productrices de coton biologique.

Coton biologique un marché difficile à trouver

publié le vendredi 23 octobre 2009

J'ai été invité à la plus grande rencontre annuelle de HELVETAS sur le coton biologique. Elle s'est déroulée du 21 au 25 septembre 2009 à Zurich, en Suisse. Des pays membres (Bénin, Burkina, Mali, Sénégal, Zambie etc) de AProCA sont déjà engagés dans la production du coton bio et nous avons encore des projets dont celui de l'AFD, le projet sous-régional d'appui au développement du coton équitable et bio-équitable en Afrique de l'Ouest et du Centre, pour l'extension de la culture du coton bio à d'autre pays.

Je me suis rendu à cette rencontre accompagné des techniciens qui s'occupent du programme coton biologique à l'UNPCB. Cette rencontre semblait une bonne opportunité pour mon équipe et moi pour de trouver des solutions aux difficultés de commercialisation de notre production. En effet, lorsque nous quittions Bobo pour Zurich, l'UNPC B avait plus de 500 tonnes de coton fibre de la campagne dernière qui n'avait pas encore trouvé de preneurs. Cette importante quantité est stockée dans un magasin que nous louons. Vu le problème laissé à Bobo, je n'étais donc pas la bonne personne pour parler de bénéfices économiques du coton biologique et j'étais très mal à l'aise d'entendre parler de l'argent issue de sa production. Ma première préoccupation portait sur le marché. J'étais venu pour entendre surtout les acheteurs parce que si les 500 tonnes de coton bio en fibre ne sont pas vendues, c'est l'UNPC B qui risque d'aller à la casse. Nous avons utilisés des fonds des producteurs de coton conventionnel pour payer les frais dus aux producteurs de coton biologique et ainsi pouvoir démarrer la campagne 2009/2010. Malheureusement, à Zurich, nous n'avons pas eu le résultat que nous attendions ; nous n'avons trouvé aucuns vrais preneurs, les acheteurs se sont contentés de nous faire de belles promesses. Le Burkina Faso a baissé de moitié sa production de coton graine biologique. De 2000 tonnes de coton graine bio cultivé durant la campagne passée, nous avons dû baisser notre production à environ1.000 tonnes de coton graine bio durant la campagne en cours (2009/2010). Actuellement, il m'est difficile de penser à la possibilité d'une augmentation de la production du coton bio alors que je n'ai pas à ma possession, des contrats d'achat ferme.

S'il n'y a pas de marché pour la fibre bio que nous stockons et le coton graine biologique qui sera récolté bientôt, je pense qu'il va nous falloir mettre une croix sur ce type de production et cela, d'ici l'année prochaine.

Fait à Bobo le 05 octobre 2009

TRAORE François

Docteur Honoris Causa

Président de l'AProCA

Président de l'UNPC B

9. Personnes rencontrées

Nom	Prénom(s)	Fonction	Structure	Localité
ABDOULAYE	Adama	Trésorier général	UPROSO	Niassan
BADO	Bernadin	Président	UPPFL Sanguié	Réo
BASSOLE	Christophe	Secrétaire	UPPFL Sanguié	Réo
BIRBA	Athanase	Coordonnateur	FEPA-B	Ouaga
DRABO	Issa	Responsable commercial	UPROSO	Niassan
DRABO	Layounou	Secrétaire	SOCADI	DI
DRABO	Jean Dramane	Président	Faso Cadi	Niassan
DRABO	Drissa	Président	CRTO	Toma
KABORE	Amadé	Président	UPROSO	Niassan
KIENOU	Georges	Président	UPRVS	Niassan
KIENOU	Thomas d'Aquin	Président	CAPSO	Niassan
KONATE	Moussa	Vice-président	SOCADI	DI
KONE	Oumar	Membre	Kuirikouma	Bobo
NONYARMA	Abel	Agent	DOPAIR	Ouaga
OUATTARA	Zakaria	Membre	Allah Soutra	Kuakualé
OUEDRAOGO	Ousseini	Cadre	ROPPA	Ouaga
SANON	Seydou	Animateur	UPPA Houet	Bobo
SANOU	Soumaïla	Président	CIC-B	Ouaga
SANOU	Seydou	Gestion des stocks et commercialisation	UPPA Houet	Bobo
SANOU	Moumouni	Président	Allah Soutra	Kuakualé
SANOU	Siaka	Secrétaire	Allah Soutra	Kuakualé
SANOU	Souleymane	Trésorier	Kuirikouma	Bobo
SANOU	Seydou	Membre	Kuirikouma	Bobo
SARIA	Mamadou	Président	SOCADI	DI
SONDE	Issouf	Chef de service formation	UNPCB	Bobo
TRAORE	Ibrahim	Trésorier Adjt	Kuirikouma	Bobo
YAMEOGO	André Anatole	Directeur DFA	DGPER	Ouaga
YONLI	Soumaïla	Secrétaire Général	UPROSO	Niassan
ZIRI	Adama	Membre	Kuirikouma	Bobo