



DU CHAMP AUX FOYERS

## CHAPITRE III — S'ORGANISER

L'ENTRETIEN: **ROMUALD PIAL MEZALA, FORMATEUR DE LEADERS PAYSANS**



Romuald Pial Mezala est directeur régional pour l'Afrique centrale de l'Institut Panafricain pour le Développement (IPD).

Cette organisation non gouvernementale créée en 1964 mène des actions de formation, d'appui-conseil et de recherche-action auprès des communautés villageoises, des institutions et des États africains.

*Quels sont les défis prioritaires auxquels doit faire face le mouvement paysan au Cameroun ?*

Les défis du mouvement paysan au Cameroun sont intimement liés à son évolution historique. Jusqu'au

début des années 1990, le monde rural était caractérisé, d'une part, par des associations rurales à l'échelle des villages et, d'autre part, par des organisations de producteurs créées par l'État. Ce dernier s'assurait ainsi une influence prépondérante sur les dynamiques paysannes.

Avec le désengagement de l'État et la loi de 1992 relative aux associations, aux sociétés coopératives et aux Groupes d'initiatives communes (GIC), c'est le début du mouvement paysan camerounais. L'État encourage la création

d'organisations paysannes (OP) « indépendantes ». Les paysans voient alors dans les OP un moyen d'accéder à l'aide au développement, et les partenaires considèrent ces dernières comme une force sociale capable de cogérer le développement agricole. Cependant, ces espoirs ont été largement déçus, les OP n'ayant pas réussi à satisfaire les demandes de leurs membres. Les conflits de leadership et le peu de soutien des ONG d'appui ont découragé la majorité de leaders paysans.

Il a fallu attendre le début des années 2000 pour observer un regain d'intérêt pour la création d'OP. À la faveur de la remise de la dette, le Gouvernement a lancé de grands projets et programmes. Les paysans devaient s'organiser en groupes légalisés pour bénéficier des appuis, d'où un foisonnement de GIC et coopératives

“ L'enjeu majeur réside dans le renforcement des mouvements paysans ”

principalement mus par un besoin de captation des fonds. C'est dans ce contexte qu'une plateforme nationale des OP est créée : la Concertation nationale des organisations paysannes du Cameroun (CNOP-Cam).

Le mouvement paysan camerounais reste toutefois fragmenté et divisé. Il évolue dans un environnement social en pleine recomposition, qui est également la résultante d'une construction exogène promue par les projets et les programmes. Les dynamiques fédératives restent très fragiles en raison de la relative jeunesse du mouvement, des conflits de leadership et du manque d'autonomie économique et institutionnelle des OP.

L'enjeu majeur réside donc dans le renforcement des mouvements paysans, afin de favoriser l'émergence de réels représentants du monde rural, capables d'agir au niveau national, régional et international en faveur d'une

transformation sociale. La structuration du mouvement paysan doit se faire en partant des dynamiques de la base.

### ***Quel rôle peuvent jouer les partenaires au développement pour soutenir et appuyer les dynamiques fédératives des OP en Afrique ?***

Il est important de créer des liens : les synergies avec des ONG d'appui et des partenaires au développement sont primordiales pour le renforcement des capacités des OP. Il est également fondamental de soutenir des plateformes multi-acteurs (État, collectivités territoriales décentralisées, organisations paysannes et de la société civile) et de s'engager dans des partenariats de moyen et long terme favorisant un accompagnement sous la forme de coaching.



## **INTRODUCTION : LA DÉFENSE DES RURAUX ET DES CITADINS VA DE PAIR**

*Les paysan-ne-s sont souvent en position de faiblesse dans l'accès aux marchés agricoles. Peu mobiles, ils vendent généralement leur récolte «bord champ», à un prix plus ou moins dicté par l'acheteur. Les marchés des cultures vivrières telles que les céréales, les tubercules ou les fruits et légumes sont peu structurés. Les prix sont volatiles, et les circuits de commercialisation souvent informels ou difficiles d'accès.*

*La clé réside donc d'abord dans la capacité d'organisation et de mobilisation des paysan-ne-s pour maîtriser la quantité et la qualité de l'offre, défendre des prix rémunérateurs et lutter contre la sous-enchère des importations. Ce chapitre décrira quelques stratégies collectives visant à assurer la conservation, la transformation, le transport et la commercialisation des produits agricoles. Il montrera aussi l'importance d'enjamber le fossé ville-campagne. Car contrairement à ce que laissent entendre les catégories réductrices de «producteur» et de «consommateur», les intérêts des paysan-ne-s et des habitants des villes ne s'opposent pas. L'agriculture périurbaine, la transformation et le commerce de produits locaux sont des activités essentielles pour les habitants des villes, notamment pour ceux issus de l'exode rural.*

## **1. CIRCUITS INFORMELS ET FILIÈRES AGROALIMENTAIRES**

Le poids du secteur informel en Afrique subsaharienne est évalué à 55% du PIB par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Il est probablement encore supérieur dans l'agriculture. Bien que peu structurés et donc difficiles à cerner, les circuits

informels ne doivent pas être négligés dans l'analyse des projets de développement.

Les marchés hebdomadaires locaux et sous-régionaux constituent les lieux d'échanges privilégiés en milieu rural. Pour y accéder, les paysan-ne-s doivent surmonter



plusieurs obstacles, tels que le manque de moyens et d'infrastructures de transports et le risque de revenir avec leur récolte sur les bras faute d'avoir trouvé un acheteur. L'affaire est encore plus délicate lorsqu'il s'agit d'aller vendre en ville pour en tirer un meilleur prix.

Le plus souvent, les cultivateurs vendent leur récolte sur place à des commerçants. Les denrées transitent alors par une multitude d'intermédiaires avant d'arriver dans les foyers. Cette segmentation des activités agroalimentaires est problématique pour les paysan-ne-s, car elle les prive d'une part importante des marges. Il est toutefois important de comprendre les stratégies des petits intermédiaires, qui visent souvent à surmonter des difficultés matérielles (de transport notamment) ou répondent à des formes d'organisation sociale. Si, dans certains cas, il est sans doute possible et souhaitable de contourner des intermédiaires qui abusent de leur position, dans d'autres il s'avérera préférable de les organiser autour de réseaux micro-économiques. Les femmes ont un rôle important à jouer dans ce secteur, notamment par la transformation, la vente et la restauration de rue.

Les filières de rente sont plus structurées que les marchés des cultures vivrières. Mais elles ont souffert de la baisse des prix sur les marchés et, pour certaines, se sont carrément effondrées, à l'instar du coton au Sénégal. Au Cameroun, par contre, l'Etat intervient encore si nécessaire dans la filière pour combler l'écart entre les prix fixés par l'interprofession et le cours du marché.

Les filières agroalimentaires les plus structurées ne sont pas forcément les plus avantageuses pour les paysan-ne-s et les populations rurales. En effet, certaines d'entre elles sont contrôlées par de grandes entreprises. Liés à elles par contrat, les paysan-ne-s deviennent quasiment des employés de ces firmes et perdent tout pouvoir de décision sur ce qu'ils produisent, comment et à quel prix. Le cas de la filière du sorgho mise en place par Guinness au Cameroun (cf. chapitre II, section 6) est à cet égard emblématique.

L'essor du riz Nerica en Ouganda montre également que le développement de filières agricoles ne profite au paysan que s'il parvient à peser sur les prix → voir fiche n° 5.

Il est important de coupler le soutien à des activités génératrices de revenus avec une stratégie pour renforcer le socle vivrier de l'agriculture, destiné en priorité à couvrir les besoins alimentaires des familles.

Avec l'ouverture des marchés et le changement des habitudes de consommation, les besoins monétaires ont connu une hausse fulgurante qui accroît la vulnérabilité des populations rurales. Il n'est pas rare de voir des paysan-ne-s vendre leurs céréales, leur riz ou leurs légumes pour acheter des denrées alimentaires importées. Ce phénomène devrait être largement débattu, et si nécessaire combattu par des initiatives visant à revaloriser les produits agricoles vivriers (appui à la transformation, vulgarisation des usages culinaires, etc).

## 2. LA TRANSFORMATION, UN ATOUT POUR L'AGRICULTURE VIVRIÈRE



La capacité des paysan-ne-s à transformer les denrées agricoles est déterminante pour leur position sur les marchés. Les produits finis se vendent en effet à un prix plus élevé que la matière première ; ils sont d'autant plus

prisés que les habitudes de consommation ont changé, surtout en ville, favorisant des denrées moins exigeantes en temps de préparation.

Le développement de capacités de conservation et de transformation peut largement contribuer à revaloriser des productions vivrières traditionnelles mises à mal par les filières d'importation. C'est ainsi que, au Burkina Faso et au Sénégal notamment, des mini-laiteries ont vu le jour en milieu urbain. Elles offrent un débouché économique aux éleveurs et les incitent à produire toute l'année en utilisant notamment la paille d'arachide comme fourrage durant la saison sèche.

Les firmes agroalimentaires profitent en effet des difficultés de conservation du lait frais en Afrique et de la baisse du prix au producteur en Europe pour exporter les surplus sous forme de poudre. La situation risque d'ailleurs de s'aggraver : l'Accord de Partenariat Economique (APE) signé par les Gouvernements ouest-africains avec l'Union européenne en 2014 prévoit notamment la suppression des barrières douanières sur le lait en poudre. Un gros travail de plaidoyer et de mobilisation reste à faire pour accompagner ces initiatives.

Le mil est l'un des ingrédients par excellence de la souveraineté alimentaire en Afrique de l'Ouest. Cette céréale résistante au climat sahélien, déclinée en une multitude

de variétés locales, constitue la base de l'alimentation traditionnelle mais a été complètement évincée par le riz en milieu urbain. La création de petites unités de transformation gérées collectivement peut permettre de valoriser le mil sous forme de semoule et de faciliter ainsi la préparation du couscous. En 2014, la Foire ouest-africaine des semences paysannes à Djimini (Sénégal) avait choisi « les mils » comme thème-clé. Les participants ont notamment pu s'initier à la panification de cette céréale.

En Afrique centrale, le manioc joue un rôle similaire. Très répandu dans les champs des familles paysannes, il peut être valorisé sous de nombreuses formes : « bâtons » de manioc, tapioca, farine, semoule, etc. Les femmes jouent un rôle prépondérant dans sa transformation et sa commercialisation, car ce sont elles qui détiennent le plus souvent le savoir-faire et l'expérience. L'appui à des groupements en RDC (République démocratique du Congo) et au Cameroun a permis de renforcer la position socio-économique des femmes et d'améliorer le niveau de vie des communautés dans leur ensemble. **Toujours au Cameroun, une centaine de femmes sont parvenues à se lancer dans la transformation et la commercialisation du manioc sans appui financier extérieur** → voir fiche n° 13 . Ces initiatives se sont avérées viables parce qu'elles se sont appuyées sur des groupes existants et sur des circuits de commercialisation accessibles aux paysannes.

Il arrive à l'inverse que des projets surdimensionnés, lancés de manière précipitée, se retrouvent paralysés parce que les charges de fonctionnement ont été sous-estimées et/ou que les financements des bailleurs sont limités au court

“ Il faudrait accompagner le développement de partenariats sur la durée, mais les bailleurs se contentent de partenariats temporaires ”

terme. C'est ainsi que l'organisation paysanne Binum, au Cameroun, n'est pas parvenue à exploiter pleinement son unité de transformation du maïs destiné à la fabrication d'aliments pour les poules ; aucun fond de roulement n'avait été prévu et le loyer du siège de l'OP absorbe une bonne partie du budget. « Il faudrait accompagner le développement de partenariats sur la durée, mais les bailleurs se contentent de partenariats temporaires », déplore Samuel Difouo, président du Binum.

On pourrait citer d'innombrables exemples, dans toute l'Afrique, d'infrastructures et d'équipements « offerts » en grande pompe par des partenaires du Nord, sans étude préalable approfondie des besoins ni accompagnement à moyen terme, et qui ont été désaffectés au premier incident, voire n'ont jamais été utilisés. Les bailleurs ont alors beau jeu de critiquer la passivité ou le manque de compétences de gestion des populations concernées.

Pour éviter ces déconvenues, il est important de chercher à appréhender les dynamiques sociales et économiques existantes avant même d'envisager une intervention sur le terrain. Il ne suffit pas de s'appuyer sur un petit nombre de techniciens ou de leaders, ni même sur des consultations superficielles de villageois mal placés pour dire « non » à des questions qui contiennent déjà la réponse.

La conduite d'une phase préalable de diagnostic communautaire permet de mieux identifier les différents acteurs, leurs intérêts et leurs modes d'organisation, ainsi que les leviers et les freins à l'autonomie des populations. A partir de là, il devient possible d'évaluer les moyens (techniques, financiers, etc) et l'échelle (géographique, économique) d'intervention permettant une réelle appropriation par les communautés concernées.

### 3. ENSEMBLE FACE AUX MARCHÉS

En s'organisant, notamment sous forme de groupements d'intérêts économiques ou de coopératives → voir fiche n° 14 , les paysan-ne-s peuvent renforcer leur accès au marché et leur influence sur les prix. De nombreuses OP centralisent la collecte, le transport et la commercialisation des denrées. Au Sénégal, les producteurs d'oignon ont obtenu la création d'un système de régulation des importations, des prix à la production et des quantités. **Les différents acteurs de la filière sont réunis, avec l'État, dans un comité national de concertation** → voir fiche n° 15 .

La structuration des OP est cependant une tâche de longue haleine. Au Cameroun, l'Association Suisse-Cameroun (ASC) a appuyé la production et la commercialisation du maïs dans l'arrondissement de Nguélémendouka. Cette zone, située à l'Est du pays, était très dépendante des revenus du cacao et du café, qui s'étaient effondrés avec la privatisation de ces filières. **Le maïs offrait de bonnes opportunités de substitution : la demande était très forte, non seulement pour la consommation des ménages mais surtout pour l'alimentation**



## des poulets de chair, une filière en plein essor au Cameroun → voir fiche n° 7.

ASC a soutenu la structuration des paysan-ne-s en groupes d'initiatives communes (GIC) villageois, regroupés en unions, puis en fédérations. Un magasin a été construit pour collecter et stocker le maïs, ce qui permet d'attendre que les prix montent avant de le mettre sur le marché. Grâce à un fonds souple fourni par ASC, les producteurs sont payés dès la récolte, à un prix garanti de 100 francs CFA le kilo. L'association a acheté un camion afin de transporter le maïs jusqu'en ville. Elle a aussi créé une mutuelle d'épargne et de crédit pour mobiliser les ressources des villageois. Le développement de la culture du maïs a permis aux familles de supporter les frais de scolarité des enfants et les dépenses sociales en période de soudure, notamment lors de deuils ou de maladies. Le projet a cependant buté sur des difficultés internes et externes. Un détournement de fonds s'est produit au niveau de la mutuelle d'épargne et de crédit, de sorte que les paysan-ne-s sont revenus à leur ancien système de tontines (cf. section 6 de ce chapitre). La relance de la culture du maïs dans l'ensemble du Cameroun a fait baisser les prix, mettant en péril le niveau de rémunération garanti au producteur. En outre, le maïs cultivé à Nguélémdouka n'est plus commercialisé en ville. Depuis la fin du projet, le camion reste immobilisé à Douala. Ce sont à nouveau des revendeurs – les coxers – qui viennent acheter le maïs sur place, à un prix 30% à 40% inférieur.

Ces exemples montrent que la mise en place de circuits de commercialisation viables nécessite un travail de fond sur plusieurs axes. Les actions d'appui ne réussissent que si les groupements ou coopératives ont une assise solide dans la communauté. « On n'arrête pas de dire qu'il faut former les gens à la gestion, qu'ils ne sont pas compétents, mais ce n'est pas vrai, estime Jacques Moynat, de l'Association Suisse Cameroun. La difficulté consiste plutôt à s'appuyer sur les bonnes personnes et à prendre en compte les facteurs sociaux dans la communauté. » D'autre part, il faut une analyse et une réflexion approfondie sur les aspects économiques du projet (quelle quantité et qualité d'offre, à quel prix, pour quels acheteurs, avec quels risques?) et une anticipation de ses possibles effets secondaires à moyen terme. Par exemple, une « bonne idée » peut devenir un phénomène de mode dans le milieu des ONG et de la coopération et provoquer une ruée vers une filière qui aura un effet négatif sur les prix.

La question de l'autonomie à moyen terme, en prévision du retrait du partenaire, est également sensible. Un soin particulier doit être accordé à la proportion entre, d'un côté, les charges de fonctionnement et d'entretien induites par un projet et, de l'autre, les ressources économiques, les compétences techniques et la structure sociale locales. La formation des membres, l'identification de « leaders » ayant une forte légitimité dans la communauté et la création de mécanismes de mutualisation des risques jouent un rôle

## DES PRODUCTRICES DE GINGEMBRE S'ORGANISENT

Au Nord-Ouest du Cameroun, l'organisation paysanne Nowefor a aidé des cultivatrices de gingembre à augmenter leur production. Mais, constatant que la surabondance de l'offre entraînait une baisse des prix sur le marché de Bafut, l'OP a mis en place un système de régulation. Elle a d'abord entrepris de regrouper les productrices dans une même zone du marché, afin d'empêcher les acheteurs de pratiquer la sous-enchère. Ensuite, la quantité de gingembre amenée sur place a été limitée au moyen d'un tournus par zone de production. Nowefor a organisé une journée de « test » afin de vérifier en direct, avec les paysannes, l'effet d'une diminution de l'offre sur les prix. Le Fon de Bafut – chef coutumier local – et les autorités administratives ont été intégrés à l'ensemble de la démarche. Un système de sanctions a également été mis en place pour les producteurs et les acheteurs qui ne respecteraient pas les règles. Le prix du seau de gingembre est ainsi passé de 450 à 1000 francs. Nowefor a entrepris de commercialiser le surplus de production dans d'autres zones du pays en affrétant un poids-lourd. Ce volet s'est avéré cependant plus difficile à mettre en œuvre. Les acheteurs de Yaoundé et de Douala n'ont pas honoré les contrats dans les termes prévus. Face au manque à gagner qui en a résulté pour les paysan-ne-s, l'OP a décidé d'assumer elle-même le risque et de payer les producteurs dès la livraison du gingembre via un système de crédit. Nowefor songe cependant à changer de stratégie et à inciter de nouveaux acheteurs extérieurs à venir s'approvisionner sur place.

prépondérant dans cet équilibre. Du côté des bailleurs, l'adoption systématique de cadres de financement plus durables tels que des plans d'actions ou des fonds souples permettrait de mieux tenir compte des réalités du terrain. Les initiatives de gestion de l'offre sur l'exemple du gingembre au Cameroun (cf. ci-dessus) et de l'oignon au Sénégal méritent d'être multipliées et soutenues. La création de cadres de régulation des prix et des quantités incluant les organisations paysannes est un enjeu fondamental pour la défense de revenus dignes. En Europe, il s'agit d'une revendication primordiale des producteurs laitiers notamment, qui font les frais de la libéralisation et du diktat des « marchés ». Il ressort des expériences du terrain que le transport est particulièrement difficile à gérer. C'est aussi ce que constate la Fédération vaudoise de coopération sur la base de plusieurs expériences au Burkina Faso, au Bénin et au Cameroun – dont celle de Nowefor<sup>1</sup>. Pour que l'acheminement de la production en ville soit avantageux, il faut d'abord que l'organisation ait un réseau d'acheteurs fiables et diversifiés, avec lesquels les prix ont été négociés. A défaut, elle se retrouve en position de faiblesse face aux commerçants, car elle ne peut pas se permettre de repartir sans avoir vendu la marchandise, quel que soit le prix.

Par conséquent, certaines OP élaborent des stratégies alternatives, par exemple en collectant une grande quantité de marchandises afin de pousser les acheteurs à venir s'approvisionner sur place. D'autres pistes mériteraient d'être étudiées, comme le soutien au lancement d'activités de transport et de commerce par des villageois, ou la collaboration avec des émigrés affrétant des camions pour le transport de marchandises.

1. FEDEVACO, *Un répertoire d'actions pour renforcer l'accès au marché et la commercialisation des produits agricoles issus de l'agriculture familiale paysanne*, 2015

## 4. PAYSAN-NE-S EN MANQUE DE CRÉDIT

La difficulté d'accéder à des financements adaptés et pérennes constitue l'un des obstacles au développement des exploitations agricoles. Les paysan-ne-s ont besoin de crédits pour :

- acheter des intrants (semences, engrais, etc) s'ils ne sont pas produits sur place ;
- investir dans des infrastructures adéquates, tels que des équipements de culture ou des unités de transformation des produits agricoles ;
- commercialiser et stocker la production (en particulier pour financer les avances faites par les organisations paysannes aux agriculteurs au moment de la récolte).

Avec la libéralisation des marchés financiers, les banques agricoles et les différents mécanismes de financement étatiques mis en place pour soutenir l'agriculture ont disparu pour laisser place à des acteurs privés. Or, les banques traditionnelles sont réticentes à s'engager dans ces activités pour plusieurs raisons :

- le manque de garanties ou d'actifs pour cautionner les crédits. Les paysan-ne-s n'ont pas de cash ni de terrain à mettre en garantie, ou pas de titre foncier ;
- des revenus irréguliers qui rendent difficile l'évaluation des capacités de remboursement ;
- l'importance des risques climatiques, économiques et sociaux auxquels sont confrontées les activités rurales ;
- la dispersion territoriale et l'éloignement rendant les coûts de transaction élevés ;
- le manque de compétences techniques des organisations paysannes pour négocier avec les institutions financières.

Le développement de la microfinance devait initialement répondre à ces besoins de financement. Mais on constate que les moyens nécessaires sont considérables et difficiles à mettre en œuvre. En effet, l'épargne collectée par ces structures est déposée à court terme, alors que les besoins de financement sont souvent à moyen et long terme. Même lorsque l'accès est

possible, les taux sont souvent trop élevés et les produits de crédits peu adaptés à la saisonnalité des activités agricoles (durée du crédit, rythmes de remboursement, etc.).

Enfin, la microfinance tend également à délaisser les zones rurales et les activités agricoles, au profit des zones urbaines et du petit commerce, qui s'avère beaucoup plus rentable. La nouvelle réglementation sous-régionale mise en place en 2008 par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), qui vise un encadrement plus strict des activités de microfinance, rend d'autant plus difficile le maintien de systèmes financiers décentralisés en zone rurale.

Les banques et institutions de microfinance ont donc jusqu'à présent montré une faible capacité de réponse face aux exploitations agricoles. En effet, à peine 1% des crédits commerciaux sont accordés au secteur agricole et principalement aux grandes exploitations.

Pour faire face à ces contraintes, certaines OP ont mis en place leur propre caisse d'épargne-crédit. Mais elles se trouvent confrontées aux mêmes difficultés que les institutions de microfinance : peu de ressources pour financer les investissements à court et moyen terme. De plus, l'internalisation de la fonction de crédit par les OP a été rendue illégale par la réglementation de 2008. Enfin, le manque de compétences en matière de gestion et de suivi des crédits limite la pérennité de ces caisses.

L'accès au financement reste un défi majeur pour renforcer l'agriculture familiale. La mise en place de fonds de garantie ou de fonds de roulement avec la participation des paysan-ne-s doit être encouragée et soutenue financièrement par les

### **DES VILLAGES SÉNÉGALAIS GÈRENT LEURS PROPRES « BANQUES »**

*Au Sénégal, un réseau de caisses locales d'épargne et de crédit (CLEC) créé en 1999 est parvenu à se maintenir et à se renforcer. Implantées dans 26 villages pour la plupart très enclavés, ces caisses financent leurs crédits exclusivement par l'épargne endogène, y compris celle d'émigrés. Avant l'ouverture des caisses, l'association Jardins de Cocagne - Solidarité Nord et Sud a appuyé, avec un financement de la FGC, l'alphabétisation (en langues vernaculaires) des populations et la formation des responsables des caisses, recrutés au sein des communautés.*

*Ce solide ancrage dans le tissu socio-économique des villages explique probablement l'absence de problèmes de surendettement et le fort taux de remboursement des crédits (95%). Les CLEC ont permis le lancement de nombreuses activités de petit commerce dans les villages, notamment par des femmes et des jeunes hommes. Constatant que les taux d'intérêts n'étaient guère attractifs pour les investissements agricoles, dont la rentabilisation est plus lente, les caisses ont introduit récemment un système de taux différenciés en fonction du type d'activité.*



baillleurs de fonds et les gouvernements locaux. Il est également nécessaire d'accompagner les OP et leurs membres par des formations et sensibilisations en matière de gestion financière, afin de mieux évaluer leurs besoins et d'augmenter leur crédibilité auprès des institutions financières.

Il s'agirait enfin de mener des réflexions pour valoriser les tontines des groupes féminins, des instruments de financement des projets familiaux qui marchent souvent à merveille mais sont rarement pris en compte.

« Les tontines sont des associations regroupant des membres d'un clan, d'une famille, des voisins ou des particuliers, qui décident de mettre en commun des biens ou des services

au bénéfice de tout un chacun<sup>2</sup>. » Elles ont souvent une fonction d'épargne et de crédit.

La tontine dite « rotative » consiste en l'engagement de ses membres à verser une somme fixe à une périodicité définie. Chaque membre reçoit à tour de rôle les versements de l'ensemble du groupe, selon un ordre défini par entente ou par tirage au sort. Le cycle de tontine se termine lorsque tous les membres ont bénéficié des fonds.

La tontine accumulative consiste en la collecte des versements des membres dans la caisse de tontine. Lorsque les membres le décident, ils se partagent les fonds accumulés au prorata de ce qu'ils ont cotisé.

## 5. DES STRATÉGIES POUR TRAVERSER LA SOUDURE

Le bradage des denrées agricoles est un problème particulièrement aigu dans le Sahel, où le manque d'eau ne permet généralement qu'une seule récolte par année. Au moment des moissons, les prix sont très bas, alors qu'ils montent en flèche durant la période de soudure (intervalle entre l'épuisement des stocks d'une récolte et la récolte suivante). Or, nombre de cultivateurs vendent dès la récolte pour faire face à des dépenses urgentes : ils se retrouvent fréquemment dans l'obligation d'acheter des céréales au moment de la soudure car ils n'ont plus assez de stock.

Les paysan-ne-s et leurs organisations ont développé plusieurs systèmes afin de sécuriser les revenus et l'accès à la nourriture des familles. Il s'agit en particulier des banques de céréales et du *warrantage*.

Les banques de céréales achètent les denrées au moment de la récolte et les stockent pour les revendre en période de soudure, à des prix plus avantageux que ceux du marché. Les villageois peuvent aussi y prendre un crédit en nature ; ils rembourseront sous forme de céréales, avec une majoration (environ 10%).

Les banques de céréales financent leurs achats soit par le biais d'un crédit de la microfinance, soit par l'intermédiaire d'un projet de développement, soit par des fonds propres. Au Mali, le Gouvernement a mis en place un réseau de banques de céréales gérées par les municipalités<sup>3</sup>. Ces banques mettent aussi en relation les coopératives paysannes avec des acheteurs institutionnels.

De nombreuses expériences de banques de céréales se sont soldées par un échec. La commercialisation exclusive des stocks en période de soudure ne permettait pas de répondre aux besoins alimentaires des villageois à d'autres moments de l'année. En outre, l'irrégularité des récoltes et des prix ont mis à mal l'équilibre financier de ces structures. En cas de récoltes très abondantes, les prix en période de soudure restaient bas, de sorte que la banque réalisait des pertes ; à l'inverse, en cas de pénurie, les paysan-ne-s qui avaient pris un crédit en nature ne parvenaient pas à rembourser. Face à ce constat, l'ONG Afrique Verte a expérimenté un autre mode de fonctionnement des banques de céréales au Niger, au Burkina Faso et au Mali<sup>4</sup>. Les banques achètent et

vendent plusieurs fois au cours de la campagne agricole ; ce système de « rotation multiple » semble mieux s'adapter à l'évolution des prix et aux besoins des paysan-ne-s. Une partie des stocks est réservée aux villageois mais le reste peut être vendu sur d'autres marchés pour dégager des bénéfices. Les gains réalisés permettent de rembourser le crédit contracté par la banque au moment de la collecte des céréales et de financer des infrastructures.

Le capital de départ peut être basé sur un emprunt, un don ou des contributions communautaires. Quel que soit le modèle choisi, une participation des villageois – en nature, en espèces ou par une combinaison des deux – est souhaitable car elle renforce l'assise sociale de la banque. De même, les organes de gestion de la banque doivent être constitués de membres de la communauté, ce qui implique une importante phase préalable d'alphabétisation et de formation.

Le système du *warrantage* consiste quant à lui à octroyer une avance aux paysan-ne-s en échange de leurs récoltes. L'organisation paysanne – par exemple la coopérative – négocie un crédit auprès d'une banque ou d'une institution de microfinance. Les récoltes fournies par les paysan-ne-s, collectées et stockées dans un magasin, font office de garantie bancaire. Elles sont revendues au moment où les prix seront plus élevés. Dans certaines expériences de *warrantage*, c'est la coopérative qui supporte les risques car elle se charge elle-même de la commercialisation et du remboursement des crédits ; dans d'autres, c'est le paysan qui en porte la responsabilité.

L'ONG Swissaid a combiné les deux systèmes, en soutenant la création de cinq banques de céréales et de deux magasins de *warrantage* dans sept villages de la commune d'Abala, au Niger<sup>5</sup>. Au Burundi, la Confédération des associations des producteurs pour le développement (CAPAD) a mis en place un système de *warrantage* pour la commercialisation du riz en faisant appel au réseau de Coopératives d'épargne et de crédit. Dans le même pays, l'ONG ADISCO (Appui au développement intégral et à la solidarité sur les collines) a préféré recourir à un fonds de garantie placé à la Banque nationale pour le développement économique (BNDE), une institution dont l'État est actionnaire à hauteur de 46%.

2. Bouman, F.J.A.: «Indigenous saving and credit association in the third world: A message savings and developments», vol. 4, n°1, 1977

3. « Les agriculteurs familiaux luttent pour des systèmes alimentaires durables », *Europ'Afrique*, mai 2013

4. Afrique Verte, *Les banques de céréales - Fiche documentaire: Afrique Verte et la sécurité alimentaire au Sahel*, 2003

5. <http://www.fedevaco.ch/cms/paige.php?p=531>

Le niveau des taux d'intérêt constitue toutefois un obstacle majeur pour les systèmes de *warrantage* et de banques de céréales qui s'appuient sur le crédit bancaire. Les

coopératives soutenues par ADISCO ont emprunté à un taux de 1,5% par mois, alors que le coût du crédit pour la CAPAD a atteint 3% par mois.

## 6. LE DÉFI DE L'ALIMENTATION DES VILLES

La valorisation des produits locaux en milieu urbain est un enjeu primordial pour renforcer la souveraineté alimentaire et éviter une fracture des sociétés africaines. La croissance des villes, l'émigration et les politiques de libre-échange ont changé le mode de vie et les habitudes alimentaires des ménages, entraînant une dépendance massive à l'égard de denrées importées prêtes à l'emploi. Au Sénégal et au Cameroun, par exemple, près de la moitié de la population vit aujourd'hui dans les agglomérations urbaines. L'existence de classes aisées offre des débouchés pour la vente de produits agricoles transformés à haute valeur ajoutée; à l'inverse, **de nombreux habitants des villes – dont de nombreuses femmes – cultivent des terres en zone périurbaine** → voir fiche n° 13. On estime ainsi que la région de Dakar fournit 60% de la production maraîchère du Sénégal!

Pourtant, cette ceinture nourricière est aujourd'hui menacée par les projets de construction et la spéculation foncière. La mobilisation contre l'accaparement des terres agricoles périurbaines est donc une priorité (cf. chapitre IV, section 4). L'urbanisation ne devrait pas se faire contre l'agriculture, mais dans une logique d'imbrication des espaces et des activités qui bénéficie à l'alimentation des villes.

Les secteurs liés à l'agriculture peuvent aussi offrir des perspectives économiques aux citoyens. Afin de faciliter l'accès aux marchés, il serait pertinent d'appuyer l'organisation de circuits de commercialisation de proximité (foires urbaines, porte-à-porte, restaurants, etc.) en impliquant des femmes et des jeunes issus de l'exode rural dans des activités de transport, livraison, etc. La sensibilisation aux intérêts communs des producteurs et des consommateurs urbains est capitale. Elle peut se faire notamment en soutenant la création d'associations ou de coopératives regroupant des habitants des quartiers et des cultivateurs périurbains.

À Bamako (Mali), l'Association pour l'autopromotion des femmes et des jeunes (AAFJ) appuie quatre groupements, majoritairement féminins, dans la transformation et la commercialisation de produits locaux. Les femmes achètent des fruits, des légumes et des céréales sur les marchés de la périphérie de Bamako et fabriquent des conserves (confitures, mangues et tomates séchées, semoule de fonio, etc) qu'elles vendent dans des boutiques d'alimentation et en faisant du porte-à-porte auprès des services de l'État et des ONG. Les activités de l'AAFJ comprennent aussi un volet de sensibilisation: l'association anime une émission de télévision sur le manger local, la diététique et l'art culinaire. Elle constate cependant que certains de ses produits peinent à entrer dans les habitudes alimentaires.

Au Sénégal, l'Association des jeunes agriculteurs de Casamance (AJAC) donne des formations à l'art culinaire pour réhabiliter les céréales traditionnelles (mil, maïs) et promeut des alternatives aux produits importés (par exemple la substitution du bouillon en cube par le nététo, un condiment traditionnel préparé avec la graine d'un arbre) sur les ondes de radios privées et communautaires. À Lomé (Togo), **l'Organisation pour l'alimentation et le développement local (OADEL) a créé une boutique et un bar-restaurant proposant exclusivement des produits fournis par des petits paysans et éleveurs locaux, et transformés dans des unités familiales togolaises** → voir fiche n° 16. Une limite commune à la plupart de ces initiatives réside dans leur caractère de « niche »: leurs produits coûtent relativement cher et s'adressent plus particulièrement à des ménages aisés. Pour distinguer les produits agroécologiques ou de l'économie sociale et solidaire, certaines OP ont aussi recours à la certification. L'accès aux labels internationaux reconnus est cependant coûteux et administrativement lourd; il n'est généralement rentable que pour des biens d'exportation.

