3 STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL DANS UNE ÉCONOMIE MONDIALISÉE

POUR RÉPONDRE AUX DÉFIS ALIMENTAIRES, ÉNERGÉTIQUES, ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX DU DÉVELOPPEMENT DE FILIÈRES AGRO-ALIMENTAIRES FAVORABLES AUX PLUS PAUVRES.

JULIEN GONNET

Dans une économie mondialisée, les stratégies de développement doivent être repensées et se concrétiser par des projets solidaires, économiquement et écologiquement viables.

RONGEAD mène des projets de développement durable dans les pays en voie de développement pour contribuer à l'amélioration des conditions de vie des plus pauvres. Son expérience lui permet de soutenir les activités agricoles, de commerce, d'accès aux énergies renouvelables et d'accès aux informations commerciales sur le marché.

En 2010, à travers trois projets principaux en Côte d'Ivoire et au Burkina-Faso, RONGEAD a pu former directement *400 paysans-leader* qui ont restitué à la base à environ *7000 producteurs*. Les modules de formation portent sur le *continuum* : production-transformation-commercialisation-consommation des filières noix de cajou et sésame.

Notre approche vient du diagnostic suivant : (i) les cadres de concertation internationaux se font en défaveur des pays pauvres, (ii) les critères des opérateurs économiques ne sont pas connus, excluant les productions agricoles de ces pays, (iii) les producteurs ne sont pas en capacité de répondre à la demande et aux exigences du marché.

STRATÉGIE À 1 AN :

RONGEAD souhaiterait étendre ses compétences acquises dans la filière noix de cajou à d'autres pays et à d'autres filières. Pour cela, notre approche intègre l'identification et les contraintes et opportunités locales et internationales. Elle permet de définir des programmes intégrés de soutien durable aux filières incluant systématiquement des composantes liées à l'utilisation des énergies renouvelables, à l'analyse et l'information sur le marché et l'accompagnement des producteurs dans la production, la transformation et la commercialisation.

RONGEAD
Commerce International & Développement Durable

RÉALISATIONS RONGEAD EN 2010

BOX 8
Améliorer l'accès au marché grâce à l'information et l'accompagnement des producteurs de noix de cajou ivoiriens. PAGE 19

(Re-)Connecter les petits producteurs de noix de cajou entre eux pour faire face au marché international PAGE 19

Au delà des Systèmes d'Information sur le Marché (SIM)... les SAM: Systèmes d'Accompagnement sur le Marché. PAGE 20

FOCUS
Interview ODA PAGE 21

BOX 9
« Valorisation des ressources agricoles locales » au Burkina Faso. PAGE 22

Quelques chiffres sur l'avancée du projet « appui à la filière sésame » PAGE 22

Un témoignage sur les enjeux de l'appui à la filière Anacarde dans les Hauts Bassins. PAGE 23

Présentation de la coopération décentralisée Région Rhône Alpes / Région des Hauts Bassins. PAGE 23

BOX 10
Energie, développement et crise climatique : à la recherche d'une solution à l'équation. PAGE 24

BOX 11
Pérennisation des activités de transformation de la noix de cajou dans les unités artisanales du nord de la Côte d'Ivoire. PAGE 24

BOX 12
Formation finance carbone et développement. PAGE 26

BOX 13
Contribution à l'initiative du Cajou Africain. PAGE 27

BOX FORMATION # 03
Renforcer les capacités des Organisations de la Société Civile gabonaises en matière de gestion de projet. PAGE 27

BOX FORMATION # 04
Mission d'appui au Mouvement Biologique Malien (MOBIOM). PAGE 28

BOX 8

AMÉLIORER L'ACCÈS AU MARCHÉ GRÂCE À L'INFORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES PRODUCTEURS DE NOIX DE CAJOU IVOIRIENS.

TIC

(RE-)CONNECTER LES PETITS PRODUCTEURS DE NOIX DE CAJOU ENTRE EUX POUR FAIRE FACE AU MARCHÉ INTERNATIONAL.

JULIEN GONNET

TIC

EN 2010, LA CÔTE D'IVOIRE CONFORTE SA PLACE DE 2ÈME EXPORTATEUR MONDIAL DE NOIX DE CAJOU BRUTE PERMETTANT DE GÉNÉRER DES REVENUS POUR ENVIRON 250 000 PRODUCTEURS.

Le projet mis en place par RONGEAD permet à plus de 8000 producteurs de disposer d'informations, d'outils, de connaissances et de compétences pour améliorer et sécuriser cette source de revenus.

En 2010, le projet de « création d'un réseau proactif de partage des connaissances du marché mondial de la noix de cajou pour valoriser la filière en Côte d'Ivoire » a dispensé cinq modules de formation sur le marché international à 250 paysans-leaders. Eux-mêmes ont réalisé deux restitutions à la base auprès de 2100 producteurs et l'année 2011 devrait permettre d'atteindre les 8000. Les modules abordent notamment la description de la filière (acteurs, relations, marges…), des explications sur la formation et l'évolution du prix (pays producteurs, évolution de l'offre et de la demande,…) et la prise de décision personnelle (quand vendre, quand stocker, vendre en groupe…).

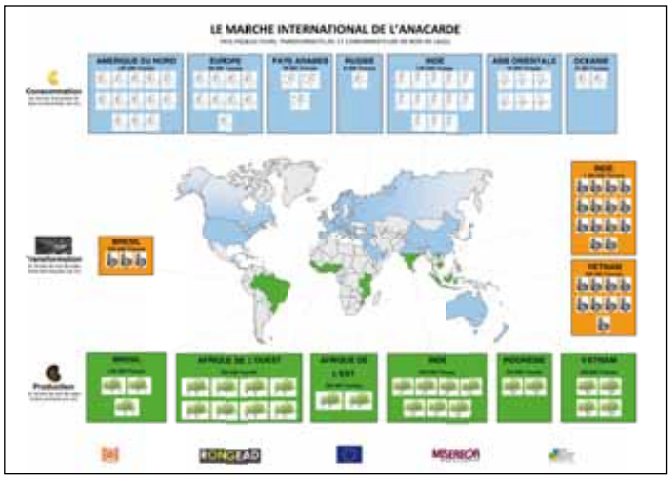
Au cours de l'année, le projet a réalisé, en partenariat avec Offre & Demande Agricole (ODA) FOCUS : ODA*, une analyse du marché de l'anacarde afin de comprendre quels étaient les facteurs qui font varier les prix. Une mission conjointe avec ODA a eu lieu en septembre 2010 et a formé 40 acteurs de la filière.*

Lors de cette session, et pour accompagner les formations à la base, de nombreux outils pédagogiques ont été élaborés et notamment 3 affiches (x1500), 1 jeu de rôle (x250), 1 boîte à image (x70).

Du système d'information à l'accompagnement… Cette année a été marquée par un virage conceptuel de notre intervention. Nous sommes passés d'un projet de collecte et de diffusion d'informations sur le marché à un projet où nous ajoutons l'accompagnement des producteurs car, sans appropriation, l'information ne sert à rien. ■

PARTENAIRES

INADES Formation Côte d'Ivoire, ODA, Chigata, CartONG.



+D'INFO

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

www.rongead.org/supports-pedagogiques-ntic.html

AU DELÀ DES SYSTÈMES D'INFORMATION SUR LE MARCHÉ (SIM)... LES SAM: SYSTÈMES D'ACCOMPAGNEMENT SUR LE MARCHÉ.

PIERRE RICAU

TIC

LA QUASI-TOTALITÉ DES ÉCONOMISTES S'ACCORDENT SUR LE FAIT QUE LES MARCHÉS AGRICOLES NE SONT PAS DES MARCHÉS COMME LES AUTRES.

En effet, si la demande en produits agricoles suit des évolutions relativement lentes et ne connaît pas de variations brutales, l'offre est au contraire soumise à des changements rapides en fonction des facteurs climatiques et de phénomènes dits "procycliques". Face à cette situation, et pour protéger les populations de graves crises alimentaires et/ou économiques, deux grands types d'action peuvent être mis en œuvre.*

La première, et la plus connue, est l'intervention directe des autorités publiques dans le marché. Il peut s'agir d'organiser la production en favorisant des cultures prioritaires, de réguler les prix en intervenant directement dans l'achat, le stockage et la vente des produits, ou encore de jouer sur la politique commerciale pour augmenter, ou au contraire diminuer, l'offre et la demande extérieures.

L'autre possibilité est d'inciter tout ou partie des acteurs du marché - producteurs, commerçants, transformateurs et distributeurs - à le réguler eux-mêmes. Cette régulation peut prendre différentes formes: normes de bonnes pratiques commerciales, contractualisation des achats-ventes sur le long terme, construction de systèmes de compensation de type « marchés à terme » ou encore partage organisé d'informations sur l'état de l'offre et de la demande.

Pour réussir dans ce deuxième type de régulation, il est essentiel de construire un cadre favorable à l'entente entre les acteurs d'une même filière car ceux-ci sont malheureusement plus souvent focalisés sur leurs intérêts opposés que sur leurs intérêts communs.

Créer de la confiance et des partenariats durables entre les acteurs d'une même filière pour réguler les marchés agricoles, c'est ce pour quoi se battent une multitude d'acteurs du développement rural lorsqu'ils essaient de former des coopératives, syndicats ou associations, de fonder les principes d'un commerce plus équitable ou encore de développer des lieux d'échanges ouverts et transparents comme les marchés et les bourses agricoles. Et c'est aussi ce que RONGEAD et ses partenaires tentent de faire en développant un Système d'Accompagnement sur le Marché, fondé sur la formation, l'information et le conseil des différents acteurs de la filière anacarde en Côte d'ivoire.

Former les acteurs sur leur filière et sur le marché dans lequel ils évoluent, c'est leur permettre de prendre conscience des outils qu'ils peuvent utiliser pour se protéger du risque de variations des prix et c'est les aider à sortir d'une perception caricaturale de leurs partenaires commerciaux.

Partager la même information permet aux acteurs de négocier à jeu égal et de prendre leurs décisions (choix de culture, prix de vente, prix d'achat, date et lieu de transaction) en diminuant le risque de voir une variation de prix réduire leurs revenus.
Conseiller et accompagner permet de rapprocher des parties qui se pensaient contraintes et opposées pour en faire des partenaires ayant confiance les uns en les autres mais aussi et avant tout en eux-mêmes.
Au-delà d'un simple « système d'information », luttant contre les asymétries et le manque cruel d'informations sur les marchés agricoles qui touchent la majorité des acteurs en Afrique, le projet TIC d'accompagnement sur le marché s'axe donc sur un renforcement et un rapprochement des acteurs de la filière anacarde de Côte d'Ivoire pour les amener à prendre leur marché en main.

Il faut admettre que les effets de ce type d'actions sont moins visibles et probablement moins efficaces que des politiques agricoles volontaristes. Mais au-delà de leur aspect qui peut parfois paraître "palliatif", les démarches et les projets d'appui aux filières comme ce système d'accompagnement sur le marché ont l'avantage de donner aux acteurs du monde rural et aux différentes échelles d'autorités publiques de nouveaux outils de compréhension et d'action.
Ces outils leur permettent dès à présent d'élaborer chacun à son niveau des modes de régulation des marchés agricoles pragmatiques et efficaces : groupements de producteurs, associations d'acheteurs, plateformes de transformateurs ou encore interprofession et autorités de régulation de plus en plus opérationnelles. ■

* Un exemple de phénomène procyclique : une multitude de petits paysans tous attirés par le prix de vente du maïs décident chacun de leur côté d'augmenter la part de leurs champs consacrée à cette culture au détriment du coton moins rentable. Il en résulte, au moment de la récolte, une très forte baisse des prix du maïs et une forte augmentation de ceux du coton. Les producteurs auront de quoi s'alimenter mais pas de ressources monétaires pour, notamment, l'achat de médicaments ou l'amélioration de leur habitat.

BOX FOCUS : ODA

INTERVIEW ERIC EVAIN

Comment s'appelle votre entreprise et son historique?
Je travaille pour Offre et Demande Agricole (ODA). Cette société a été créée dans le Berry en 1997 afin d'accompagner les agriculteurs dans la gestion de leur commercialisation, en particulier sur le colza à l'époque qui connaissait de fortes fluctuations de ses cours. Depuis, les fluctuations de marchés ont gagné l'ensemble des produits agricoles produits en Europe et ailleurs.

Quel est votre métier concrètement ?
Je suis consultant- formateur. Ce métier consiste à former les agriculteurs, les meuniers, fabricants d'aliments du bétail à la gestion de la fluctuation des cours et à l'utilisation d'outils comme les marchés à terme. Après ces formations, j'accompagne ces personnes dans leurs prises de décision de vente ou d'achat en fonction des informations du marché, de l'offre et de la demande au niveau mondial…

Quel rapprochement faites-vous entre votre métier et ce que fait RONGEAD avec les producteurs en Côte d'Ivoire ?
Dans le cadre de la mission sur les TIC, RONGEAD est venu nous trouver en indiquant une problématique de marché avec des agriculteurs. L'accompagnement des producteurs par la formation et le conseil pour la gestion de la commercialisation de leurs productions est notre cœur de métier en Europe. Une fois la problématique précisée, nous avons compris que ces producteurs étaient ivoiriens et producteurs de noix de cajou, ce qui complique un peu la tâche. Les problématiques restent néanmoins très proches : manque de formation sur les mécanismes de marché, manque d'information pour comprendre la formation des prix et les cause de la volatilité, manque de conseil pour prendre une décision pertinente…

A partir de ce constat, nous avons travaillé ensemble en partageant nos méthodes de formation, d'analyse et de suivi des marchés. RONGEAD a apporté sa connaissance de la filière et des relais de terrain en Côte d'Ivoire, ce qui nous a permis d'avancer dans ce projet. Lors de la mission de lancement des formations en Côte d'Ivoire, nous avons eu l'occasion de voir l'impact de ces fluctuations de marchés pour les producteurs du pays. L'intérêt, pour les producteurs, de comprendre pourquoi les prix fluctuent et comment gérer ces fluctuations est universelle. Les producteurs expriment un réel besoin d'information indépendante et d'échanger entre eux, ce qui est le métier d'Offre et Demande Agricole en France depuis 1997 et qui, à notre plus grande satisfaction, se duplique de manière satisfaisante en Afrique.

Que pensez-vous de la spéculation sur les matières premières agricoles, notamment pour des agriculteurs des pays en développement?
Quelles solutions?
Il faut prendre conscience que les premiers spéculateurs sont les producteurs en décidant de faire de la rétention ou de vendre une grande partie de leur production à un instant t.
D'ailleurs, les opérateurs financiers ne sont pas présents sur les marchés comme la noix de cajou et ils restent malgré tout très volatiles.

En ce qui concerne les opérateurs financiers pour les produits « cotés », ils ont acheté des volumes importants en 2009, empêchant ainsi une baisse des cours encore plus importante, par ailleurs ils ont revendu une partie de ce qu'ils avaient acheté un an plus tôt, au mois de juillet 2010, évitant peut-être une hausse encore plus importante. Il est vrai qu'ils peuvent exacerber les mouvements des marchés quand les stocks viennent à baisser. Une réponse pour limiter la volatilité des cours est donc le stockage des produits agricoles afin de ne pas travailler en « flux tendu ». Les hausses, telles que celles que nous connaissons, doivent être une opportunité pour les pays en voie de développement pour développer leur agriculture et moins dépendre des marchés internationaux.

Ceci passe par un investissement massif dans la production agricole dans ces pays. Dans les conditions actuelles de volatilité des prix, on voit que la pérennité d'un système de production passe également par une maîtrise de la commercialisation des produits. Cette maîtrise ne peut être acquise que par des démarches de formation sur le fonctionnement des marchés locaux et internationaux. Après cette phase de formation, il est nécessaire de créer les conditions adéquates pour la gestion du commerce des productions agricoles grâce au suivi de la qualité, au développement des contrats…
Ces conditions sont nécessaires pour développer la transformation locale qui sera une source de profit supplémentaire pour les populations concernées. Cette capacité à gérer la commercialisation passe également par la diffusion d'informations fiables sur l'état du marché, les potentiels de production, les risques météorologiques sur l'ensemble des zones de production d'un même produit, puisque le marché est aujourd'hui mondial. On s'en rend bien compte avec la noix de cajou, marché pour lequel les conditions indienne et vietnamienne impactent les cours en Côte d'Ivoire où nous sommes intervenus en collaboration avec RONGEAD.

On voit clairement l'intérêt pour ces pays de profiter d'informations fiables pour les aider à gérer leurs achats/ventes sur les marchés internationaux ainsi que pour définir des politiques de développement qui ne peuvent pas être mises en place pour une seule année. La gestion de la volatilité passe en premier lieu par la formation et l'information. ■

BOX 9

« VALORISATION DES RESSOURCES AGRICOLES LOCALES » AU BURKINA FASO.

CEDRIC RABANY

Agro ALIMENTAIRE

LE PROJET, FINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE ET LA RÉGION RHÔNE-ALPES, EST MIS EN ŒUVRE SUR LE TERRAIN AVEC INADES FORMATION BURKINA. IL TRAVAILLE SUR DEUX FILIÈRES LOCALES : LE SÉSAME ET LA NOIX DE CAJOU.

***Concernant le sésame**, l'objectif est de renforcer les capacités techniques, commerciales et organisationnelles de 4 Unions provinciales de producteurs de sésame. Ces 4 unions, composées de 56 groupements, ont comme activité principale la production et la commercialisation du sésame. Ces 56 groupements comptent au total 1484 membres dont 984 hommes et 500 femmes.*

***Concernant la noix de cajou**, l'objectif est de renforcer les capacités d'une dizaine d'organisations de producteurs et transformateurs/trices de la noix de cajou de la région des Hauts Bassins. Ces organisations représentent plus de 4000 petits producteurs de noix de cajou, dont 600 femmes investies dans la transformation artisanale pour les marchés locaux et sous-régionaux.*

QUELQUES NOUVELLES SUR L'AVANCÉE DU PROJET « APPUI À LA FILIÈRE SÉSAME »

" AVANT LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET, IL N'EXISTAIT PAS DANS CES UNIONS DE PRODUCTEURS SEMENCIERS ET LES PRODUCTEURS N'AVAIENT PAS ACCÈS À LA SEMENCE CERTIFIÉE "

D'APRÈS ALINE ZONGO, L'ANIMATRICE DU PROJET,
LES PRINCIPAUX RÉSULTATS POUR 2010 SONT LES SUIVANTS :

ACTIVITÉ : Accompagnement à la commercialisation.

RÉSULTATS *2 unions sur 4 ont négocié la vente du sésame auprès de sociétés d'exportation sans passer par des intermédiaires.*

Par exemple : les quantités vendues à travers l'union de Dédougou sont passées de 40 tonnes en 2009 à 124 tonnes en 2010. Les quantités vendues sont en accroissement du fait du contexte favorable en 2010 (bonne pluviométrie, forte demande avec des prix intéressants, bonne organisation de l'Union).
L'accès aux semences et l'application des bonnes pratiques permettent aux producteurs d'obtenir un sésame de qualité et donc un revenu intéressant.

ACTIVITÉ : 50 producteurs-semenciers formés aux itinéraires techniques de production de semence sésame et 97 producteurs-formateurs formés aux itinéraires techniques du sésame.

RÉSULTAT *1 union est aujourd'hui autonome sur la production de ses semences certifiées. Les 4 unions s'appuient sur des paysans-formateurs pour le conseil en production durable de sésame auprès de leurs membres.*

ACTIVITÉ : Appuyer la représentation des OP dans les filières nationales.

RÉSULTAT *L'implication des OP dans le développement de la filière nationale est devenue effective depuis que les OP, accompagnées par INADES Formation, participent à l'élaboration des plans de renforcement des capacités au niveau national, activité réalisée par le Programme d'Appui aux Filières Agro Sylvo Pastorales, un Programme National.* ■

UN TÉMOIGNAGE SUR LES ENJEUX DE L'APPUI À LA FILIÈRE ANACARDE DANS LES HAUTS BASSINS AU BURKINA FASO

PIERRE-LUC SUTTER . STAGIAIRE RONGEAD 2010 .

MON STAGE POUR RONGEAD, EFFECTUÉ AU BURKINA FASO AFIN D'IDENTIFIER LES LEVIERS D'ACTION POUR UNE MEILLEURE VALORISATION DE L'ANACARDE, M'A CONDUIT SUR LES TRACES D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT À L'ORIGINE DE L'IMPLANTATION PROGRESSIVE D'UNE FILIÈRE.

Les paysans des hauts bassins se sont réellement approprié l'anacarde, cette culture pérenne entrant parfaitement dans les stratégies de sécurisation du foncier des paysans, et notamment du fait de sa facilité de plantation.
Cependant, la structuration d'une filière passe par la transformation du produit. Trop centralisée, celle-ci n'a pas résisté aux intérêts divergents des dirigeants. Après la fermeture des unités de décorticage, les femmes qui y travaillaient ont continué l'activité à domicile. La qualité du produit en a souffert, et par conséquent, le débouché s'est déporté vers les marchés locaux et régionaux.

Regroupés sur une petite localité, les intérêts de ces femmes transformatrices ont pu s'agréger, maintenir la profitabilité de l'activité et ainsi faire persister un noyau de transformation artisanale à Orodara.

Mais l'absence d'organisation a laissé la porte ouverte aux intérêts de multiples commerçants qui rendent difficile la structuration entre les producteurs et les transformateurs.

Le redéveloppement de la filière anacarde permettrait de créer un maximum de valeur ajoutée au produit brut en le transformant et de distribuer cette valeur d'une manière plus large et juste. C'est cependant un défi difficile à surmonter au regard des intérêts des différentes parties prenantes. Cette force d'inertie met en péril la filière en empêchant certains sauts quantitatifs et qualitatifs nécessaires pour les différents marchés toujours plus exigeants.

Le dilemme du prisonnier qui doit être résolu dans ce cas où les conditions matérielles sont très difficiles m'a fait comprendre l'essence de l'homme, qui balance entre nécessité individuelle et construction collective. ■

PRÉSENTATION DE LA COOPÉRATION DÉCENTRALISÉE RÉGION RHÔNE-ALPES / RÉGION DES HAUTS BASSINS

Dans le cadre d'une convention de partenariat avec la région des Hauts Bassins, la région Rhône-Alpes répond aux enjeux contemporains des rapports Sud-Nord et place la région au cœur des politiques régionales multilatérales en direction des pays les plus en difficultés. La région soutient les actions proposées par les partenaires régionaux et joue un rôle d'effet levier auprès d'autres partenaires techniques et financiers.

Ces conventions permettent de mettre en valeur le potentiel de coopération et d'échanges dans les domaines économiques et sociaux.

RONGEAD BÉNÉFICIE DE CE SUPPORT DANS LE CADRE DE SON PROJET DE VALORISATION DES RESSOURCES AGRICOLES AU BURKINA. PLUSIEURS ACTEURS DE RHÔNE-ALPES SONT AINSI MOBILISÉS :

- **L'ISARA pour des études et recherches sur la qualité des produits agro-alimentaires.**
- **La Compagnie des Huiles et des Plantes, entreprise de Rhône-Alpes pour le développement d'une gamme d'huile de cajou d'origine Haut Bassins.**
- **L'ERAI** (Entreprise Rhône-Alpes International) **pour l'appui logistique et la promotion des entreprises des deux régions.**

La mise en réseau de ces organisations permet de renforcer les liens entre acteurs de Rhône-Alpes et acteurs des Hauts Bassins : coopératives de producteurs, élus locaux, entreprises basées dans les régions partenaires. L'objectif pour RONGEAD est de concrétiser ces engagements en 2011. ■

PARTENAIRES

INADES Formation Burkina, 2IE, GTZ / PDA.

BOX 10

ENERGIE, DÉVELOPPEMENT ET CRISE CLIMATIQUE: À LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION À L'ÉQUATION.

ROMAIN PEYRACHE

Biomasse ENERGIE

L'ACCÈS À L'ÉNERGIE CORRESPOND À UN FACTEUR DE DÉVELOPPEMENT FONDAMENTAL. L'ÉMERGENCE D'UNE ÉCONOMIE PERMETTANT UNE AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE VIE DES POPULATIONS PASSE GÉNÉRALEMENT PAR L'ESSOR D'ACTIVITÉS DE VALORISATION DE MATIÈRES PREMIÈRES.

Dans la majorité des pays en développement, le secteur agricole reste le principal. On distingue communément l'agriculture vivrière de l'agriculture destinée à l'export. Actuellement, cette dernière est souvent synonyme d'agriculture de rente en Afrique, particulièrement avec des productions comme le cacao, le café ou encore l'anacarde. Quel que soit le type d'agriculture, la valorisation du produit brut par une ou plusieurs étapes de transformation correspond à un potentiel important d'emploi, de création de richesse... de développement. Cette valorisation est généralement conditionnée par l'accès à l'énergie. Aujourd'hui, dans les pays en développement, les énergies fossiles sont financièrement difficiles d'accès pour la bourse moyenne.

En outre, elles sont responsables d'émissions de GES aggravant la problématique du changement climatique à laquelle ces pays sont particulièrement sensibles. Par défaut, les populations se rabattent généralement sur la biomasse énergie traditionnelle (le bois, le charbon de bois) souvent issue d'exploitations non renouvelées. Ce comportement énergétique est donc lui aussi à la base d'importantes émissions de GES.

Dans ce contexte, RONGEAD, comme de nombreux acteurs de développement, tente de promouvoir des alternatives énergétiques durables, accessibles localement et propices au développement. Par exemple, nous nous appuyons sur les acquis des différents programmes de soutien à la production et à la transformation de noix de cajou que nous avons mis en œuvre ces 10 dernières années en Afrique de l'Ouest. La revalorisation énergétique des coques issues par le décorticage semble être une piste de solution double pour améliorer l'accès énergétique local et pour lutter contre les changements climatiques.

En 2010, RONGEAD a mis en œuvre en Côte d'Ivoire un projet pilote d'optimisation de l'efficacité énergétique des unités de transformation intégrant la revalorisation des coques sous formes de briquettes combustibles. Parallèlement, au Burkina Faso, RONGEAD a assisté une étude commanditée par la GTZ (Coopération Technique Allemande) et conduite par la FAO sur l'évaluation de l'impact environnemental de la filière nationale. Puis, RONGEAD et ses partenaires, le CEFREPADE et le 2iE / CIRAD, ont collaboré pour approfondir les acquis technico-scientifiques sur le sujet afin d'optimiser la viabilité socio-économique et la soutenabilité environnementale des solutions de revalorisation des coques d'anacarde. ■

+D'INFO

LIENS VERS LE RAPPORT DE L'ÉTUDE FAO ASSISTÉE PAR RONGEAD :

www.fao.org/tc/tcs/exact/applications-dexact/sur-des-filieres/anacarde-au-burkina-faso/fr/
www.youtube.com/watch?v=Ww43PFCbdUI
www.youtube.com/watch?v=pNdpY-3nORI

BOX 11

PÉRENNISATION DES ACTIVITÉS DE TRANSFORMATION DE LA NOIX DE CAJOU DANS LES UNITÉS ARTISANALES DU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE

SYLVAIN KOCKMANN

Agro ALIMENTAIRE

*2010 marquait la dernière année du projet« Le Décorticage de la Noix de Cajou : **une opportunité pour les populations du Nord de la Côte d'Ivoire»**, financé par la Commission Européenne. L'accent a ainsi été mis sur **3 volets** essentiels à la **pérennisation** des activités de transformation au sein des unités du projet.*

1. LE RENOUVELLEMENT DES CERTIFICATIONS BIOLOGIQUES

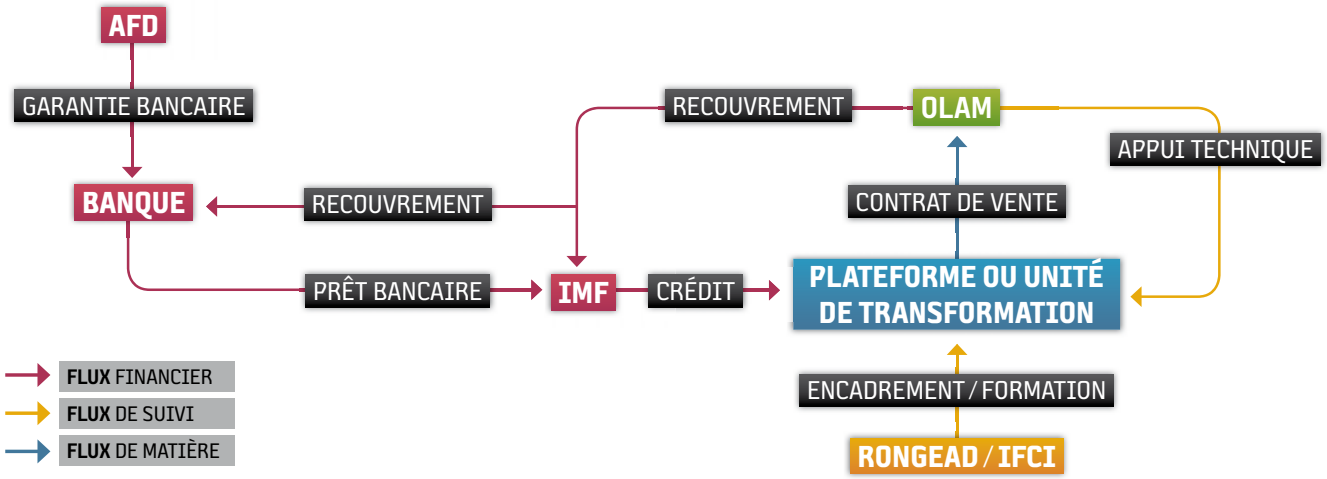
*En vue de renforcer (i) **les capacités techniques et organisationnelles** et (ii) **les capacités d'accès aux marchés de niche** des groupements de femmes et de producteurs, RONGEAD et INADES Formation Côte d'Ivoire ont accompagné le renouvellement des certifications biologiques de **6 unités de transformation** dans 2 régions de production : les Savanes et le Zanzan.*

" PRÈS DE 1000 ha DE VERGERS D'ANACARDE ET 275 PETITS PRODUCTEURS SONT AINSI CERTIFIÉS BIO ! "

2. L'ACCES AU CREDIT

Le développement des capacités de transformation dans les unités ne pourra se faire sans que les groupements puissent avoir un accès au crédit auprès de banques ou d'instituts de micro-finance (IMF).

***Un diagnostic** a été réalisé et a permis d'engager des discussions entre **les unités, des banques locales et OLAM (groupe industriel majeur du secteur)** sur la mise en place d'un dispositif technique et financier pour accompagner le développement de l'activité de transformation.* **VOIR SCHÉMA**



PRINCIPAUX RISQUES IDENTIFIÉS DU DISPOSITIF :

- **Mauvaise gestion du prêt par les unités.**
- **Non-recouvrement des prêts par les unités** (approvisionnement en noix de mauvaise qualité, mauvais conditionnement des amandes, rendements en amandes entières faibles...).
- **Manque de suivi et de contrôle de l'IMF.**

*Le travail sur les plans d'affaires réalisé avec les unités a montré que les activités de transformation pouvaient être rentables avec un taux d'intérêt maximum situé **entre 6 et 8%**. Dans le schéma proposé, les taux d'intérêts de la banque et de l'IMF sont beaucoup plus élevés : **15 à 20%**. Ce dispositif n'a donc pas été retenu mais des réflexions sont en cours quant aux possibilités de connecter les unités directement avec des banques.*

3. LE DEVELOPPEMENT D'UN PARTENARIAT ECONOMIQUE AVEC OLAM-IVOIRE

Un partenariat pilote a été initié cette année entre la plateforme Bandama Cajou et l'industriel OLAM-Ivoire, où OLAM fournit la matière première aux unités et garantit un prix d'achat fixe de l'amande en fonction de la qualité.

CE PARTENARIAT AMBITIEUX VISE À :

- **renforcer et professionnaliser** les unités de transformation en augmentant notamment les volumes de production.
- lever le frein lié à **l'approvisionnement de la noix brute** en fournissant la matière première dans un premier temps puis en aidant les unités à s'approvisionner de façon autonome.
- réduire les risques pour les unités liés à la forte variabilité du prix de la noix brute **en garantissant un prix fixe de l'amande**.

CE PARTENARIAT N'ENGAGE AUCUNE EXCLUSIVITÉ DE LA PRODUCTION DES UNITÉS VIS-À-VIS D'OLAM ET LEUR PERMETTRA DE CONSTITUER PROGRESSIVEMENT UN FONDS D'INVESTISSEMENT MOBILISABLE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LEURS ACTIVITÉS.

BOX 12

FORMATION FINANCE CARBONE ET DÉVELOPPEMENT.

ROMAIN PEYRACHE

LE CHANGEMENT CLIMATIQUE FAIT DÉSORMAIS PARTIE INTÉGRANTE DES STRATÉGIES POLITIQUES AU NORD COMME AU SUD. LA COMMUNAUTÉ SCIENTIFIQUE RECONNAÎT, POUR SON ÉCRASANTE MAJORITÉ, QUE L'AUGMENTATION ACTUELLE DE LA CONCENTRATION DE GAZ À EFFET DE SERRE (GES) DANS L'ATMOSPHÈRE EST CAUSÉE PAR L'ACTIVITÉ HUMAINE ET QU'ELLE A POUR CONSÉQUENCE DIRECTE LA HAUSSE GLOBALE DES TEMPÉRATURES.

Depuis plusieurs années se développent des indicateurs, des modèles parmi d'autres instruments scientifiques, qui permettent de préciser les facteurs d'émissions de GES et leurs impacts sur l'environnement, la santé….

Différents domaines de recherches sont désormais à l'œuvre pour comprendre et interpréter les causes systémiques des émissions de GES et de l'activité de l'Homme d'aujourd'hui afin de penser et créer des outils et des mécanismes correctifs. Très vite, une notion transversale est apparue au cœur du concept de développement durable, c'est-à-dire au croisement des réflexions autour d'une économie viable, une société équilibrée et un environnement durable ; cette notion est celle de « bien commun de l'humanité » pour désigner des éléments, des phénomènes qui à l'origine sont naturels: le climat, l'eau, la biodiversité… Toutefois, dans notre système sociétal mondialisé, ce qui est du bien commun est à tout le monde, et ce qui est à tout le monde n'est à personne !

Globalement, les outils et mécanismes que l'on peut mettre en place donnent une valeur économique au bien commun. Ainsi, ce bien devient négociable et son commerce devient régularisable. Néanmoins, en le rendant commercialisable, l'élément de bien commun est voué à devenir une propriété privée… C'est un point qui concentre la polémique à son sujet, sans pour autant qu'apparaisse d'alternative intéressante aussi efficace.

A la différence de l'eau que l'on paye et dont le système se régularise à une échelle assez locale, le climat, lui, est global, et les conséquences de son changement sont hétérogènes et injustement réparties par rapport aux principaux responsables. En effet, les pays des zones inter-tropicales devraient subir les bouleversements les plus importants alors que les pays industrialisés, qui sont les plus grands pollueurs historiques, ne souffriront, à priori, que de changements moindres. C'est pour ces raisons que les nouveaux instruments de la finance carbone se distinguent.

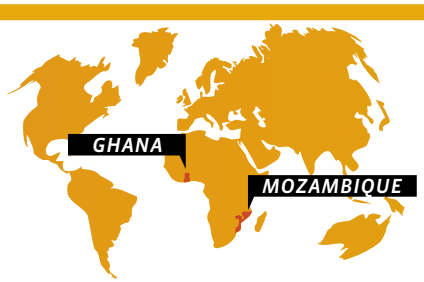
Certains, comme les Mécanismes de Développement Propres (MDP), sont portés par les Nations Unies, l'échelle de gouvernance la plus globale qui existe aujourd'hui. D'autres sont promus par le secteur privé. Leurs fonctionnements respectifs varient autour d'une constante : la notion de permis de droits à polluer, le crédit carbone. Ceux-ci s'échangent en fonction de l'offre créée par des réductions ou des séquestrations d'émissions et de la demande correspondant aux émissions engendrées par les activités humaines. Pour le moment, le continent africain, malgré son potentiel d'offre, souffre d'un très faible accès aux marchés de carbone.

Nous estimons que la formation pour le renforcement des capacités locales pour la valorisation des services environnementaux rendus, notamment à travers la finance carbone, apparaît comme un levier important de développement. Nous nous sommes donc engagés, avec le soutien de la région Rhône-Alpes, à former des cadres du développement de différentes régions du Sénégal lors d'un module court.

A suivre en 2011… ■

BOX 13

CONTRIBUTION À L'INITIATIVE DU CAJOU AFRICAIN



CEDRIC RABANY

Agro ALIMENTAIRE

CONTEXTE

L'INITIATIVE POUR LE CAJOU AFRICAIN (iCA) A POUR PRINCIPAL OBJECTIF D'AMÉLIORER LA COMPÉTITIVITÉ DE LA PRODUCTION AFRICAINE DE NOIX DE CAJOU ET DE RÉDUIRE DURABLEMENT LA PAUVRETÉ DANS LES 5 PAYS DU PROJET : LE BÉNIN, LE BURKINA FASO, LA CÔTE D'IVOIRE, LE GHANA ET LE MOZAMBIQUE.

En combinant diverses stratégies, l'Initiative aidera 150 000 producteurs de noix de cajou à accroître leur revenu annuel d'au moins 100 USD en l'espace de quatre ans. L'iCA est un projet mis en œuvre par la GTZ (chef de file), ACA (African Cashew Alliance), FairMatchSupport et Technoserve. L'iCA est financée par la fondation Bill et Melinda Gates, le Ministère Allemand de la Coopération et divers partenaires du secteur privé.

STRATÉGIE DE L'ICA

L'iCA s'efforce en priorité d'aider les producteurs africains à satisfaire aux normes de qualité internationales et à améliorer la productivité des vergers de production.

Pour cela, une stratégie de formation de paysans-leaders et de vulgarisation massive doit être conçue et mise en œuvre.

RÉALISATIONS RONGEAD

C'est dans ce cadre que l'expérience de RONGEAD a été mise à profit pour soutenir la conception de cette stratégie de formation/vulgarisation.

LES 2 PRINCIPALES ACTIVITÉS RÉALISÉES ONT ÉTÉ :

- **participation à la formulation des outils de vulgarisation sur les Bonnes Pratiques Agricoles pour les 3 pays suivants : Côte d'Ivoire, Bénin, Burkina Faso.**
- **conception d'un module de formation standardisé pour les 5 pays du projet sur le contrôle qualité** : de l'échantillonnage à l'évaluation de la qualité.

Les résultats de ce travail ont été présentés lors de la 5ème conférence annuelle de l'ACA à Maputo, Mozambique, en septembre 2010. ■

VERSION INTERACTIVE DU MANUEL DE CONTRÔLE QUALITÉ

***www.rongead.org**/Manuel-Technique-sur-la-qualite-de.html*

BOX FORMATION # 03

RENFORCER LES CAPACITÉS DES ORGANISATIONS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE GABONAISE EN MATIÈRE DE GESTION DE PROJET

JULIEN GONNET

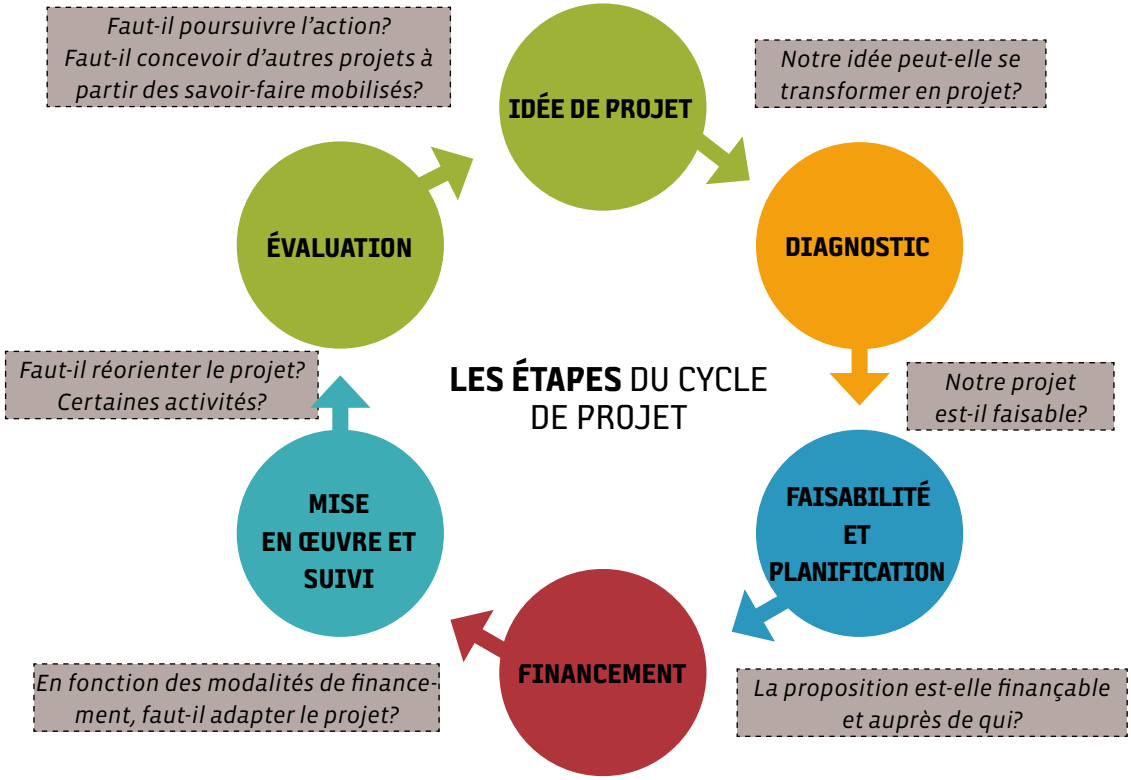
La mission réalisée en octobre 2010 pour le Cabinet de la Première Dame avait pour objectif de renforcer 25 ONG gabonaises en les accompagnant dans la maîtrise du cycle de projet.

Cette mission a débuté par un diagnostic de chaque ONG en matière de gestion de leur structure et de leurs projets. Plusieurs éléments sont ressortis de cette évaluation facilitant la préparation de supports pédagogiques : la «boîte à outils » remise à 25 ONG, pour la conception, la rédaction et le montage de projet. Cette formation participative de cinq jours sur le cycle de projet s'est penchée sur la conception d'arbre à problèmes, de cadre logique, d'ana-

lyse SWOT, la réalisation de diagnostic, de réponse à un appel à projet et de compréhension du vocabulaire des bailleurs…

L'approche a souhaité croiser régulièrement la théorie du cycle de projet avec des cas pratiques, personnalisés ou en commun.

L'équipe RONGEAD a également approfondi sa connaissance de ces acteurs non-étatiques, a facilité la définition d'un futur accompagnement du Cabinet de la Première Dame (création d'une maison des associations) et a appuyé la mise en place d'un appel à propositions du Cabinet de la Première Dame. ■



BOX FORMATION # 04

MISSION D'APPUI AU MOUVEMENT BIOLOGIQUE MALIEN (MOBIOM)

PIERRE RICAU

OBJECTIF GÉNÉRAL

Transférer à l'équipe technique du MOBIOM les compétences nécessaires pour encadrer la production et organiser la commercialisation de l'anacarde produite par ses membres afin d'améliorer leurs revenus et d'accroître l'autonomie financière du MOBIOM.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

1. **Former l'équipe technique du MOBIOM** à la connaissance du marché et de la filière de commercialisation de l'anacarde.
2. **Former l'équipe technique du MOBIOM** à la méthode de calcul de la qualité de l'anacarde employée par les principaux acteurs économiques de la filière.
3. **Former l'équipe technique** à la vulgarisation des bonnes pratiques de culture, de récolte et de stockage auprès des producteurs et coopératives d'anacarde.
4. **Apporter un conseil technique** pour la détermination d'une stratégie de développement des activités du MOBIOM dans le secteur de l'anacarde.

ACTIVITÉS RÉALISÉES

3 JOURS DE FORMATION INCLUANT :

▶Modules de formation sur le marché international de l'anacarde et sur les prix de l'anacarde et leur évolution, puis sur la chaîne de valeur dans la filière anacarde au Mali.

▶Préparation d'un plan d'action anacarde pour le MOBIOM.

▶Rencontres sur le terrain, visite d'une parcelle expérimentale, explications et discussions autour des bonnes pratiques de plantation, de culture et de récolte de l'anacarde.

▶Présentation du processus de transformation industrielle de l'anacarde, présentation des critères pris en compte pour déterminer la qualité de l'anacarde et de la méthode de calcul, exercices d'entraînement théorique, exercice pratique de calcul de la qualité sur des lots d'anacarde de provenances distinctes.

▶Discussions avec l'équipe encadrante du MOBIOM sur les suites à donner à cette mission : prises de contact avec des acheteurs, calendrier de collecte, logistique. ■