

AU BURKINA FASO

LE NIÉBÉ COMME NOUVELLE SOURCE DE REVENU



Entretien avec Léocadie Saré (Fert)

La province de Sanmatenga, à 100 km au nord-est de Ouagadougou, est une zone de production agricole vivrière. Le niébé y est traditionnellement cultivé en association avec des céréales (mil, sorgho). L'urbanisation galopante a développé des perspectives commerciales pour le niébé, alors qu'il était autrefois réservé à la consommation familiale.

Depuis 2009, Léocadie Saré, agronome, assure la représentation de l'association Fert au Burkina Faso et coordonne un projet niébé mené avec l'Association Champenoise de Coopération Inter Régionale (Accir) en partenariat avec les Unions de producteurs de Pissila, de Pensa et de Dablo.

Dans le cadre d'un projet porté par :



UNIONS DEPARTEMENTALES DES
PRODUCTEURS DE NIÉBÉ DE PISSILA,
DABLO ET PISSILA

Comment sont nées les unions de producteurs de niébé au Burkina Faso ?

Au Burkina Faso, il y a une forte tradition de groupement paysan. A l'origine, chaque village formait un groupement travaillant sur plusieurs thèmes. A la fin des années 1990, le ministre de l'Agriculture burkinabè a incité les producteurs à se regrouper selon la filière « porteuse » de leur choix. L'État a largement encouragé la création d'unions départementales, provinciales, régionales et nationales. C'est dans ce cadre que les Unions de Pissila, de Dablo et de Pensa ont fédéré, à l'échelle départementale, les groupements de producteurs de niébé. Elles regroupent environ 1 800 producteurs aujourd'hui. Leur rôle est d'offrir aux producteurs des services qui améliorent leurs conditions de vie. Elles accompagnent les groupements par la mise en place de services utiles à leurs activités agricoles : conseils techniques, accès aux intrants, stockage des récoltes et recherche de débouchés commerciaux.

Le stockage permet-il d'améliorer les conditions de commercialisation ?

Les producteurs de niébé stockent à trois niveaux : le foyer, les magasins villageois et les magasins centraux des unions. Ils conservent une partie de leur récolte chez eux, afin de disposer de liquidités immédiates et d'une réserve pour l'autoconsommation. Au niveau des magasins villageois qui appartiennent aux groupements, ils stockent les sacs de niébé en espérant vendre plus tard à un meilleur prix. Ces magasins ont été réhabilités ou construits grâce à l'appui des unions.

Si l'union décroche un marché, les sacs de niébé sont transférés vers les magasins centraux, dans les chefs lieu de département. Fert a accompagné les unions, en mobilisant des partenaires financiers, pour la construction de trois magasins centraux, un pour chaque union, d'une capacité de 60 tonnes chacun. L'Union de Pissila bénéficie d'un deuxième magasin de stockage construit avec le soutien financier du ministère de l'Agriculture.



Transport des gousses de niébé et graines de niébé © Fert

Les producteurs stockent-ils la plus grande partie de leur production ?

Nous ne disposons pas de chiffres précis car la récolte est une forme d'épargne pour les agriculteurs et donner ce type d'information reviendrait à divulguer la somme que l'on a sur son compte en banque. C'est très personnel. Nous savons cependant que la majorité des producteurs vendent une partie de leur production à la récolte afin de disposer de liquidités immédiates. Utiliser le magasin villageois ou central, c'est du stockage de long terme. Sauf en cas de force majeure, les producteurs ne peuvent pas récupérer les sacs qu'ils y ont déposés. Et c'est l'union qui va décider de commercialiser ou non les sacs.

En 2014, les 1 800 producteurs membres des 3 Unions ont récolté, sur les 774 ha cultivés en niébé pur, une production totale de 550 tonnes de niébé. Le rendement moyen est donc en 2014 de 710 Kg/ha. .

Comment se déroule le dépôt des sacs au niveau des magasins de stockage ?

Le producteur dépose ses sacs de niébé au niveau du magasin villageois. Le gestionnaire de l'unité de stockage vérifie la qualité de grain et du conditionnement (les sacs à triple fond sont

indispensables pour éviter des attaques de parasites). Sur chaque sac est inscrit le nom du producteur, son groupement et la variété de niébé. Le gestionnaire indique dans un registre le nom du producteur et le nombre de sacs. En revanche, le gestionnaire ne pèse pas les sacs car les producteurs avaient parfois de mauvaises surprises au moment du déstockage, parce que le grain avait séché et pesait moins lourd, mais aussi parce que les deux balances utilisées peuvent ne pas avoir la même précision. Les producteurs sont payés lorsque leurs sacs sont vendus sur la base de la pesée effectuée au déstockage.

Constatez-vous une amélioration de la qualité du niébé produit par les membres des unions ?

Aujourd'hui, les producteurs sont en mesure de produire une graine de très bonne qualité. Nous travaillons beaucoup avec l'Institut de l'environnement et des recherches agricoles (INERA), qui nous propose de nouvelles variétés presque chaque année. A chaque campagne, les comités techniques des unions et l'équipe Fert choisissent les variétés qui seront testées. Ce sont les unions qui mènent les tests de variété pour permettre aux producteurs d'accroître leurs références techniques. Les agents des services déconcentrés du ministère de l'Agriculture assurent le suivi des parcelles, à travers un protocole tripartite (Unions, direction provinciale de l'Agriculture, Fert).

Nous avons aussi travaillé sur la qualité post-récolte du grain. Traditionnellement, après avoir été récolté, le niébé est battu manuellement. Les gousses sont étalées par terre sur une zone de séchage puis tapées avec un bâton en bois pour ouvrir la gousse. Avec cette technique, de multiples impuretés viennent se mélanger aux grains. Avec l'appui de Fert, les unions ont acquis 45 batteuses à grains. Ces machines sont utilisées au niveau des groupements qui en font la demande et qui contribuent à hauteur de 30 000 FCFA [environ 45 €] à l'acquisition de la machine (25 % du prix total). Le travail est moins pénible et permet d'obtenir un produit plus propre.



Equipement de traitement post-récolte © Fert

Quelles perspectives commerciales sont explorées par les unions ?

Depuis 2009, Fert accompagne les unions dans la prospection de nouveaux marchés. Nous travaillons avec les producteurs responsables des commissions commercialisation de chaque union. Les animateurs forment ces responsables aux techniques de vente, à la relation client, et les accompagnent à des bourses céréalières et à des foires agricoles.

Les foires sont plus un moyen de faire connaître le produit que de le vendre. Peu d'opportunités commerciales s'y concrétisent mais cela reste un lieu de prises de contact avec des acheteurs potentiels. De nombreux commerçants ont souligné la très bonne qualité du niébé des unions.

Les unions ont déjà travaillé avec la Société nationale de gestion du stock de sécurité alimentaire (Sonagess), et la Secopa, une entreprise privée d'exportation agricole qui contribue à la mise en valeur des produits agricoles au Burkina. En 2013, 123 tonnes de niébé ont ainsi été vendues.

Désormais les acheteurs contactent directement les unions. La Secopa, par exemple, a exigé d'acheter une variété de niébé de très bonne qualité, un haricot blanc de grosse taille. Aujourd'hui les unions sont en mesure de répondre aux exigences de qualité des acheteurs. Ce n'était pas le cas il y a deux ans.

Si aucun acheteur n'est identifié, les producteurs déstockent leur production et ils la vendent par leurs propres moyens, bien souvent au niveau des marchés locaux. Mais ce cas de figure reste rare.



Ministre de l'Agriculture au stand des Unions, semaine commerciale Apex © Fert

Quels sont les circuits de commercialisation cette année ?

Pour le moment, les unions n'ont pas encore vendu la récolte d'octobre 2014. En effet, le prix proposé par la Secopa ne satisfait pas les producteurs. Bien que légèrement plus rémunérateur que le prix du marché, il est nettement inférieur au prix négocié en 2013 (260 FCFA au lieu de 360 FCFA). Les producteurs, méfiants, préfèrent attendre des propositions plus avantageuses. De plus, dans le contexte burkinabè, si l'acheteur n'honore pas son contrat ou ne paye pas sa facture, les unions disposent de peu de recours.

Quels sont les obstacles à la commercialisation du niébé des unions, pourtant de très bonne qualité ?

Sur le marché, les commerçants achètent indifféremment le niébé tout venant et le niébé de qualité (variété spécifique) trié venant des unions, car le marché pour un niébé de qualité reste encore très limité.

Mais des perspectives existent : la Secopa est en train de tester de petits conditionnements de niébé afin de pouvoir le commercialiser dans des boutiques de la capitale et de Bobo Dioulasso. Si ce produit plaît, alors des débouchés intéressants s'offriront aux unions.

Avez-vous une stratégie de valorisation du niébé ?

Oui, nous avons par exemple formé des femmes à la production de couscous de niébé. Mais le niébé est majoritairement consommé simplement bouilli avec de l'huile et du sel et les produits dérivés ne sont pas connus des consommateurs. Nous n'avons pas les moyens de travailler sur la création d'une demande urbaine. Une visite auprès d'une union à Tenkodogo qui fabrique de la farine de niébé (financée aussi par le programme Pafao) est programmée en juin afin d'échanger sur les débouchés existants, les stratégies de commercialisation et la sensibilisation des consommateurs.

Est-ce envisageable de développer la vente dans les paysans voisins ?

Les unions ont envisagé d'exporter vers le Ghana. Mais vendre sa production à l'étranger n'est pas simple et engendre des coûts importants (tracasseries douanières, transport, infrastructures routières de très mauvaises qualités, risque de renversement des camions, etc.). Les volumes produits par les unions sont trop faibles pour absorber de tels coûts, elles se concentrent donc sur le développement de relations commerciales avec plusieurs commerçants au Burkina Faso qui viennent acheter sur place en valorisant leur professionnalisme, leur volume et la qualité du niébé. Notons que le niébé des unions peut être ensuite exporté vers les pays côtiers par ces commerçants.

Comment fonctionne le système d'information de marché ?

Au niveau de chaque union, un responsable est chargé de relever le prix du niébé sur le marché du chef-lieu de commune et de le transmettre aux animateurs de Fert. Ces derniers saisissent les différents prix sur un tableau Excel pour comprendre les évolutions et ils communiquent cette information consolidée régulièrement aux unions.

Certains producteurs se sont également inscrits auprès d'un système préexistant, le Système d'information de marché (SIMagri), mis en place en 2015 par Afrique Verte (ONG présente au Burkina Faso). Ils reçoivent par SMS les prix du niébé des différents marchés, mais aussi les éventuelles offres d'acheteurs. Le dispositif étant très récent, il est difficile de juger de son utilité.

Quelle est la place des jeunes dans les groupements de producteurs ?

Le renouvellement des dirigeants des unions a été une condition du partenariat avec Fert. C'est d'ailleurs une obligation légale : la loi limite à deux mandats de 3 ans la direction des organisations de producteurs. Mais il est courant que les producteurs élus gardent leur poste beaucoup plus longtemps. Nous avons mis le respect de cette loi comme condition au partenariat. Au sein des unions, ce renouvellement a bénéficié aux jeunes.

Au niveau des groupements, il n'y a pas de renouvellement et les jeunes peinent à accéder à des postes décisionnaires. Nous travaillons avec les unions pour qu'elles accompagnent leurs groupements sur ces aspects de vie associative. Ici, les enjeux sont locaux et liés par exemple aux rapports de force entre familles, ce qui ne facilite pas le rajeunissement des bureaux des groupements.

Menez-vous des actions auprès des femmes ?

Nous ne menons pas d'actions spécifiques auprès des femmes mais plus de 60 % des 1 800 producteurs que nous accompagnons, sont des femmes. Les productrices membres sont donc intégrées au même titre que les producteurs à toutes nos formations et activités. Certains groupements des unions sont d'ailleurs des groupements de femmes et des femmes occupent des postes à responsabilité au sein des unions (leaders, producteurs référents, etc.) Cependant, nous accompagnons les unions à prendre en compte la spécificité des femmes pour qu'elles ne soient pas évincées des services mis en place. Par exemple, dans le cadre du système d'épargne-intrant, il est important que de petites sommes d'argent puissent être collectées afin de ne pas mettre de côté les productrices, qui perçoivent souvent de très faibles revenus issus d'activités rémunératrices annexes. Ainsi, elles peuvent entrer dans le dispositif.



Femmes leaders d'unions © Fert

Par ailleurs, nous attribuons des « kits de fertilité », c'est-à-dire de l'outillage et du matériel nécessaires à la réalisation de travaux d'aménagements sur des parcelles, aux producteurs les plus méritants afin qu'ils pratiquent le zaï et puissent ainsi restaurer des terres jusqu'alors non cultivables. Ces producteurs « méritants » sont sélectionnés par les unions selon différents critères : la productivité, participation aux réunions, le genre. Ainsi, 23 « kits de fertilité » ont été attribués depuis 2012, dont 8 à des productrices. Chaque producteur sélectionné doit contribuer à hauteur de 50 000 FCFA et aménager tous les ans 0,5 hectare. Mais pour les femmes les engagements sont moindres : elles doivent contribuer à hauteur de 25 000 FCFA et aménager 0,25 hectare de terre chaque année.

Là encore, la spécificité des femmes est prise en considération. Mais depuis cette année, nous faisons face à un revers. Suite au travail des productrices bénéficiaires de kit de fertilité, les terres sont propices à l'agriculture. Les maris veulent alors les récupérer ! La re-fertilisation de la terre prend deux à trois ans, ce n'est que depuis cette année que nous rencontrons ce problème. De plus, les femmes ne sont pas propriétaires de la terre, c'est donc délicat d'intervenir. Mais nous réfléchissons avec les unions à un moyen de répondre à ce problème.



Réalisation du zaï © Fert

Pour obtenir ces résultats, sur quels leviers productifs a-t-il fallu jouer ?

Les précédentes interventions de Fert ont permis de doubler les rendements du niébé (de 400 Kg/ha à 800 Kg/ha). Mais la difficulté majeure pour les producteurs, en particulier pour les femmes, est de disposer de l'argent nécessaire à l'achat d'engrais de bonne qualité. De nombreux engrais importés via le Nigeria sont de très mauvaise qualité.

Par le passé, les unions ont facilité les demandes de crédit pour les groupements auprès de la Caisse populaire. Ce système de crédit a bien fonctionné en 2010 : sur les 3 unions, 20 millions de FCFA de crédits de campagne ont été octroyés à plus de 300 producteurs. Malheureusement, l'année suivante, cette institution financière a demandé des garanties plus importantes et les taux d'intérêt, initialement de 9,80 %, ont été relevés. Beaucoup de dossiers ont été refusés, ce qui a découragé les groupements. Les unions ont donc préféré développer un système d'épargne-intrant pour compter sur leur propre force.

En quoi consiste ce système d'épargne-intrant ?

Il s'agit de proposer aux producteurs d'épargner pour acquérir de l'engrais de qualité à moindre coût. Ce système a été adopté suite à une visite d'échange en 2013 dans le Passoré, au nord du Burkina. Les membres d'une coopérative agricole y épargnent progressivement jusqu'à 80 % du montant de leurs besoins en engrais. La coopérative souscrit ensuite elle-même un emprunt (représentant 20 % du montant des besoins en engrais) et achète l'engrais de qualité en gros à un prix négocié. Les adhérents remboursent la coopérative lors de la vente groupée de niébé.

Les trois unions ont pris la décision de mettre en place un système similaire à la seule différence que 100 % du prix du sac d'engrais est collecté auprès des producteurs. Ainsi, à ce stade, aucun risque d'endettement n'est pris. Le producteur remet de l'argent au responsable de son groupement (minimum 1 000 FCFA par versement). A une date fixée par l'union, la période d'épargne prend fin et l'union fait le bilan de ceux qui ont pu ou non atteindre le montant nécessaire pour acquérir un ou plusieurs sacs d'engrais. Le coût est connu à l'avance et il inclut le prix du sac et du transport. Si le producteur n'atteint pas le montant demandé, son épargne lui est restituée. Puis l'union se charge d'acheter de l'engrais de bonne qualité à un prix négocié.

Les producteurs ont-ils adhéré à ce système ?

En 2014, seuls 70 producteurs ont participé. Ce faible taux d'adhésion s'explique par plusieurs raisons. Le système est basé sur une capacité d'épargne des producteurs qui est bien évidemment

variable entre les membres, le système avec une collecte d'argent repose aussi sur la confiance qu'a le producteur envers son groupement et celle-ci se construit progressivement au regard des résultats obtenus par les « pionniers » qui ont testé le dispositif. Par exemple, l'année dernière, l'union de Pensa a subi une grave crise de gouvernance et les producteurs se sont donc faiblement mobilisés sur le dispositif épargne-intrants. Enfin, les aides/subventions d'autres programmes peuvent aussi concurrencer le service mis en place par les unions avec leurs propres moyens. En 2014, le projet ViM (Victoire sur la malnutrition), un projet américain USAID implanté dans la même zone que Fert, a développé un système individuel de subvention des intrants à hauteur de 70 %. Les producteurs des groupements de l'Union de Pissila en bénéficient pour deux ans. A la fin de la période d'aide via des subventions, les groupements ont déjà indiqué leur souhait d'adhérer au système d'épargne-intrant des unions.

Au-delà de ce système d'épargne-intrant, comment améliorer l'accès au crédit agricole ?

Nous réfléchissons aussi, avec les unions, à développer un système de crédit-warrantage. Les unions disposent de magasins de stockage, élément essentiel de ce type de dispositif. Nous discutons actuellement avec la Caisse populaire pour que la récolte 2015 puisse être en partie warrantée.

Le warrantage est une alternative formidable au crédit de campagne : le risque de ne pas pouvoir rembourser l'emprunt est nettement réduit car le producteur met physiquement en garantie une partie de sa récolte. Ce type de crédit évite également aux producteurs de brader leur récolte au moment de la récolte, en octobre-novembre. Autre avantage, le stock est plus facilement commercialisable par les unions, puisque la production peut être cédée à l'Union par le producteur. Actuellement, les sacs entreposés dans les magasins de stockage des unions restent la propriété des producteurs via leurs groupements qui doivent être consultés avant de conclure un marché, ce qui ne facilite pas la commercialisation.

La mise en place de crédits-warrantage est encore en discussion avec les différentes institutions financières de la zone.

Des échanges sont également amorcés avec Ecobank qui propose des crédits aux organisations de producteurs avec la caution solidaire, à un taux intéressant (11% par an). Les Unions sont en train de réfléchir à la possibilité de contracter ce type de crédit pour acheter le niébé à leurs membres à la récolte et le revendre quelques mois plus tard.

Agissez-vous également sur l'accès aux semences ?

Depuis 2009, à leur demande, Fert a financé la formation de producteurs individuels de semences de niébé des trois unions par la direction régionale de l'Agriculture, seule habilitée à dispenser de telles formations. Ils ont acquis de bonnes techniques de production et obtenu des semences de qualité. En théorie, chaque union avait ainsi un groupe de semenciers fournisseurs. Cependant, tout le stock produit par ces semenciers a été vendu auprès du gouvernement burkinabè et d'institutions telles que la FAO ou des projets, et non aux unions. La pression sur l'offre semencière est très forte au Burkina si bien qu'avec des prix tirés vers le haut, les unions n'ont pas pu acheter les semences souhaitées. Les institutions appuient fortement les producteurs de semences en leur fournissant des intrants et en rachetant leur production. Ces interventions déstabilisent le marché des semences.

Face à ce constat, les unions ont souhaité développer une production semencière interne de deuxième génération (R2). Elles ont identifié les groupements de producteurs aux bonnes capacités techniques afin qu'ils produisent des semences.

Ce nouveau système de groupements semenciers fonctionne-t-il ?

Ce dispositif, idéal en théorie, est confronté pour sa première année de mise en place à deux difficultés. Les conditions de rachat des semences n'ont pas été clarifiées à temps. Faute de paiement immédiat par les unions, les producteurs de semences ont préféré céder les semences au niveau de leurs groupements. Certains producteurs n'ont donc pas eu accès à ces semences améliorées.

Autre difficulté, toutes les semences doivent désormais être certifiées par le service national des semences même celles de deuxième génération (R2), jusque-là exemptes de certification, qui coûtaient moins cher tout en conservant un bon potentiel de germination.

Pour pallier ces difficultés, les unions veulent revenir au système initial et retravailler avec les semenciers individuels formés en 2009 ou en former des nouveaux. Dans le cadre de ce service, Fert va accompagner les unions et leur fournir une avance de trésorerie pour qu'elles puissent s'approvisionner auprès des semenciers et sécuriser leurs commandes face aux risques d'achats massifs de l'État ou de grandes institutions.

Propos recueillis en mai 2015 par Camille Bureau (CFSI) complétés par des échanges avec Steven Lenfant (Fert), édités en juin 2015. Photos © Fert

Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, [Services aux producteurs de niébé et gestion de la fertilité des sols](#), 2012
- Article, [L'expérience des Unions de producteurs de niébé au Burkina Faso](#), 2014
- Article, [La culture du niébé au Burkina Faso : une voie d'adaptation de la petite agriculture à son environnement ?](#) 2012
- Fiche innovation, [Professionnalisation de la filière niébé](#), 2014

Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation l'OCCITANE dans le cadre du programme « *Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest* » (Pafao, appel de 2012). Voir la [fiche projet](#).

Le programme de Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM. Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence Française de Développement. SEED Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM. BRUNEAU
Sous l'égide de la Fondation de France

