Capitalisation : 6 ans d'appui à la production de riz dans la région d'Agboville (Agnéby-Tiassa)

1 Le contexte : une région où le riz se développe

Fert, agri-agence française, accompagne depuis 2016 des groupements d'agriculteurs dans l'Agnéby-Tiassa pour les aider à résoudre des problèmes communs (amélioration de la production, installation de jeunes, santé animale…). Le riz n'est pas une culture traditionnelle dans la zone mais s'y développe, en priorité pour l'autoconsommation. C'est aussi une production stratégique pour l'autonomie alimentaire du pays. Fert coopère donc pas à pas avec les agricultrices et agriculteurs depuis 2021 pour progresser ensemble vers une production plus rentable.

2 Une démarche d'accompagnement centrée sur les besoins des producteurs

La démarche d'accompagnement de Fert repose sur un accompagnement collectif progressif auprès de groupes d'agriculteurs (OP). Avec l'appui d'un conseiller de proximité et d'un paysan-relais (PR) - agriculteur expérimenté animateur mandaté par l'OP - ils co-construisent un plan de travail et mettent en place leurs activités : formations, champs-écoles, achats groupés, groupes d'entraide…Le chantier riz a concerné 9 OP et 200 productrices et producteurs. Ils faisaient face au manque de semences de qualité et d'intrants, à des itinéraires peu adaptés aux bas-fonds forestiers, des pics de travail très intenses et des difficultés de commercialisation. Ils souhaitent développer la production pour nourrir leur famille et pour vendre, en valorisant des parcelles disponibles (devenues rares hors des bas-fonds). Les résultats technico-économiques sont calculés et discutés avec les producteurs : on ne recherche pas le rendement maximum mais la meilleure marge en tenant compte des ressources que le producteur peut mobiliser.



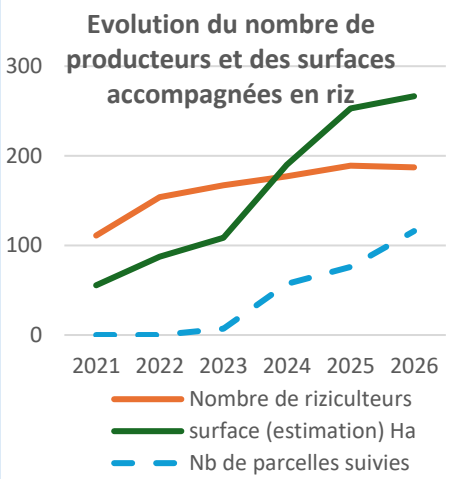




« En 2020, l'OP comptait 3 riziculteurs sur 12 membres ; le riz n'était pas une culture commune. Aujourd'hui, nous sommes 10 et les surfaces ont augmenté de 1,5 ha à 8 ha. Je suis passé d'une production de 10 sacs, qui suffisait juste à mes besoins, à 70 sacs. A présent je peux vendre 60 sacs et si j'aménage mon bas-fond je pourrais même faire deux cycles. » **YAO Konan Germain, OP AGRIM**

3 Des résultats positifs sur la production

- **2021-2023** : première phase de champs-écoles avec les itinéraires techniques intensifs : les producteurs obtiennent de bons rendements mais ne parviennent pas à l'appliquer à de grandes surfaces.
- **2024-2026** : seconde phase **plus adaptée aux capacités des riziculteurs et aux réalités locales :** itinéraires plus économes et diffusion de variétés appréciées par les producteurs (cycles plus court, rustiques) et les marchés. Cette évolution a été permise par l'implication de 16 PR, animateurs endogènes au service de leur OP sur les cultures vivrières.
- **Les rendements sont passés de 2,1 à 3,2 t./ha paddy en 2025 (sur 266 ha)**



- **Les surfaces ont progressé de 150%,** notamment en petite saison (pratiquée par 60% des producteurs)
- Des rendements satisfaisants même avec peu d'engrais, et corrects en petite saison ; le riz est devenu une culture sécurisante, et la majorité des riziculteurs sont autonomes en riz pour la consommation familiale.

4 Des producteurs qui apprennent à mieux gérer et mieux commercialiser

Bien récolter ne suffit pas : quand la production augmente il est encore plus important de bien vendre. Plusieurs améliorations sont à noter :

- Le **choix de variétés recherchées par les clients**, et la coordination pour avoir des lots homogènes
- Les **ventes groupées** qui facilitent la négociation et réduisent les frais de transport (26 t. en 2025)
- La mise en relation et la **vente groupée en riz blanchi à des moulins,** ce qui permet d'obtenir un prix meilleur

→ 75 producteurs suivent et comparent leurs résultats technico-économiques. Ceux-ci sont parlants : **une marge brute de 438 000 FCFA/ha en 2025 (+60% en 4 ans) grâce à des rendements en hausse, des charges maitrisées, et une commercialisation au meilleur prix** (vente en blanchi lorsque la saison est favorable)

5 La structuration de services gérés par les OP pour sécuriser la production

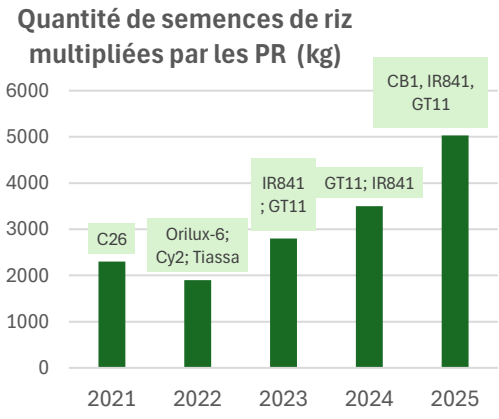
Pour développer la production de riz, les agriculteurs accompagnés par Fert ont progressé sur le plan technique, mais ont fait face à des points de blocage liés aux moyens de production. En particulier, les verrous à lever concernent l'accès aux intrants (en qualité ou en quantité, par manque de moyens), à la main d'œuvre (pour le battage, le semis, et formée pour le repiquage en ligne), à des variétés adaptées, et au foncier (bas-fonds fertiles et cultivés sur le long-terme). Les conseillers ont ainsi travaillé avec les OP à la mise en place de services qui contribuent à la dynamique de production de riz (plus ou moins en place selon les OP) :

Service intrants	*Achat groupé d'engrais*	**Des intrants accessibles (période et prix)**
PR semenciers	*Multiplication de variétés (GT11, IR841, CB1) et vente aux membres à prix social*	
Service entraide	*Groupe de travail pour le défrichage, semis, récolte, battage et transport*	**Cultiver et innover ensemble**
Service conseil	*Accompagnement des 16 paysans-relais* *Champs-écoles et formations au village*	
Service batteuse	*Batteuse collective (3 OP) et 2 opérateurs* *Prix social pour les membres : 700 F/sac*	**Commercialisation améliorée**
Service commercial	*Organisation de ventes groupées (inter-OP)* *Prospection de clients et négociation*	

Grâce aux services, les riziculteurs s'organisent collectivement pour répondre à leurs besoins

« Quand j'ai commencé à cultiver le riz, mes mises en place étaient en retard. Mais en 2025, nous avons organisé des tours d'entraide entre membres de l'OP pour labourer les bas-fonds. Ceci m'a permis de cultiver dans la bonne période, de repiquer des plants pas trop développés, de mieux gérer les adventices et de faire ces traitements et apports d'engrais dans le délai recommandé.

Pour les intrants c'est vraiment mieux : je ne gâche plus ma pépinière parce que ma parcelle est prête à temps, et l'OP m'a fourni la moitié de mes engrais que j'ai payés à la récolte. C'est tout cela qui m'a aidé à récolter 4 t/ha en grande saison, puis à cultiver de nouveau en petite saison où j'ai eu près de 5 t/ha. » **KOUADIO Edouard, riziculteur membre de l'OP AGRIM à Allany**









6 Pour aller plus loin : aménagement des bas-fonds par les paysans eux-mêmes

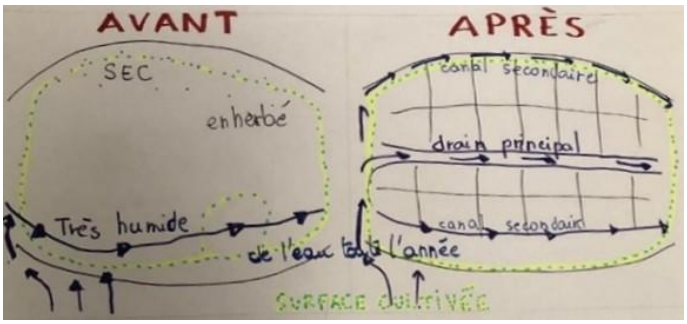
À travers le conseil et les services, les riziculteurs ont pu progresser que ce soit en rendement, en surfaces ou dans leurs choix de commercialisation. Mais n'étant pas dans des périmètres aménagés, ils restent à la merci des aléas climatiques (sécheresse, inondation) qui peuvent détruire la récolte. Les producteurs ont donc cherché en 2025 à **améliorer la gestion de l'eau par leurs propres moyens**. Fert a mobilisé un producteur expérimenté et un technicien d'Africa Rice qui ont permis de former les équipes et les PR à **l'aménagement simple de bas-fonds** (méthode Smart-Valleys®).

En 2 ans, 11 parcelles ont été aménagées soit 10,4 ha (voir schéma et photos ci-dessous), et 12 autres ont été piquetées. 5 OP sont concernées et les compétences de conception/réalisation des drains et des diguettes sont en cours de transfert chez les PR.

Sur le terrain, **l'aménagement permet de récolter au moins 1t/ha supplémentaire** et de sécuriser le cycle de petite saison, sans aucun intrant supplémentaire (voir tableau à droite). C'est un investissement qui apporte de grands bénéfices aux riziculteurs qui ont acquis un bon niveau technique : il est rentabilisé au bout de 2 à 3 cycles.

L'aménagement demande toutefois une sécurité foncière dans la durée. Pour les riziculteurs qui ne sont pas propriétaires, les OP s'impliquent pour faciliter l'entente avec le propriétaire terrien.

Les retours d'expérience mentionnent aussi une plus grande facilité pour repiquer, pour gérer le désherbage, valoriser les engrais, et pour sécher le riz sur les diguettes. L'aménagement requiert aussi une dynamique collective dans le travail, et la gestion commune de l'eau le long d'un bas-fond.



(campagnes 2024-2025)	Bas-fond non aménagé	**Bas-fond aménagé**	
Nb de parcelles	117	**8**	
Surface	88,02	**3,57**	
rendement	2,9	**4,05**	+40%
Charges engrais /ha	37 906	**67 787**	
Charges phyto /ha	36 253	**31 092**	-15%
Charges prod /ha	152 619	**180 112**	
Marge brute FCFA/ha	432 213	**607 311**	+41%

Bilan et perspectives :

Une culture qui a progressé grâce à un accompagnement technique dans la durée et à la mise en place de services (intrants, entraide, post-récolte) gérés par les OP. **Le riz est rentable, et les producteurs s'investissent**. Les impacts sont concrets : **plus de revenu, du riz local pour le territoire** et une entrée de trésorerie complémentaire du cacao. Toutefois des menaces restent : pression sur les bas-fonds (palmier à huile, sécurisation foncière), volatilité des prix du riz et des intrants.

« Lors des discussions avec des probables acheteurs, nous demandons leurs préférences en afin d'acheter des semences à multiplier puis cultiver pour une commercialisation plus facile. S'ils nous disent quelle variété ils demandent, nous avons confiance que nous saurons produire en quantité et qualité ! » ***Abou SOURA, riziculteur et président de l'OP ADS***







Retrouvez plus de détails dans l'article et la capitalisation sur le site de Fert : www.fert.fr

Smart-Valleys : Technique d'aménagement adaptée aux bas-fonds de taille petite à moyenne, sans maitrise d'eau et aménageable de façon locale ; elle a été développée par AfricaRice

fert
France
AFD AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT