

Projet de renforcement
des capacités des unités paysannes
de gestion des stocks de proximité
au niveau communal



ANALYSE DE LA PERCEPTION DES EXPLOITANTS FAMILIAUX SUR LES ORGANISATIONS DE STOCKAGE DE PROXIMITÉ :

UTILITÉ, FONCTION, MÉCANISMES DE GESTION
ET CONTRIBUTION A LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

**Projet de renforcement
des capacités des unités paysannes
de gestion des stocks de proximité
au niveau communal**



ANALYSE DE LA PERCEPTION DES EXPLOITANTS FAMILIAUX SUR LES ORGANISATIONS DE STOCKAGE DE PROXIMITÉ :

**UTILITÉ, FONCTION, MÉCANISMES DE GESTION
ET CONTRIBUTION A LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE**

Table des matières

Liste des sigles et définitions	4
---------------------------------------	---

Liste des figures	4
-------------------	---

Liste des tableaux	4
--------------------------	---

1. INTRODUCTION GÉNÉRALE.....5

1.1. Contexte et justification de l'étude	5
1.2. Démarche méthodologique	6
1.3. Caractérisation de la zone d'étude.....	8
1.4. Limites de l'étude.....	9

2. GÉNÉRALITÉS ET HISTORIQUE DES STOCKS DE PROXIMITÉ10

2.1. À propos des stocks de proximité : Définition, objectifs et principes directeurs	10
2.2. Historique du stockage de proximité au Sahel et en Afrique de l'Ouest.....	14
2.3. Organisations de stockage de proximité	16

3. MÉCANISMES DE STOCKAGE EN AFRIQUE DE L'OUEST19

3.1. Caractérisation des mécanismes de stockage.....	19
3.2. Précisions sur les stocks de proximité.....	19
3.3. Mécanismes de stockage et approches de mobilisation de stocks identifiés.....	21
3.4. Performance des mécanismes	29
3.4.1. Analyse de la capacité de mobilisation des stocks	29
3.4.2. Capacité technique de gestion de la conservation et du stockage du grain.....	32
3.4.3. Gestion de la qualité des produits : dispositif et performance (aflatoxine.....)	32
3.4.4. Respect des engagements de commercialisation	33
3.4.5. Décentralisation de la gestion de l'approvisionnement public et stockage de proximité	34

3.5. Système d'information sur les stocks.....	37
3.5.1. Les systèmes formels d'information sur les marchés.....	37
3.5.2. Les systèmes non formels d'information sur les marchés	39
3.5.3. Les médias sociaux.....	41
3.5.4. Perception des OP sur les systèmes d'information sur les marchés	42
3.5.5. Relations avec les IMF	42
3.6. Besoins d'accompagnement des OP dans la promotion du stockage de proximité.....	45
3.6.1. Appui institutionnel et organisationnel	45
3.6.2. Appui à la production.....	46
3.6.3. Appui à la récolte, la collecte et le stockage des produits agricoles .	47
3.6.4. Appui à la transformation des produits	48
3.6.5. Appui à la mise en marché des produits	49
4. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	51
5. Références bibliographiques.....	53

Liste des figures

Figure 1 : Principales régions climatiques de l'Afrique	8
Figure 2 : Les bassins céréaliers en Afrique de l'ouest (Maïs en haut à gauche, Mil en haut à droite et Sorgho en bas)	8
Figure 3 : Part des céréales dans la consommation urbaine en Afrique de l'ouest ..	9
Figure 2 : Types de stocks de proximité	13
Figure 3 : Synthèse des grandes périodes de l'histoire des stocks de proximité en Afrique de l'Ouest et au Sahel.	16
Figure 4 : Les stocks de proximités dans leurs diversités d'existence	20
Figure 5 : De la déclinaison des variantes de mécanismes de stockage de proximité et de leurs imbrications	21
Figure 6 : Formes de stockages de proximité et interrelations avec le marché et l'utilité pour le producteur /approvisionnement groupé.....	24
Figure 7 : Formes de stockages de proximité et interrelations avec le marché et l'utilité pour le producteur /commercialisation groupée.	27
Figure 8 : Interrelation relation commerciale, fonction sociale et niveau administratif de l'OP impliquée dans le stockage	28

Liste des tableaux

Tableau 1 : Organisation paysannes étudiées	7
Tableau 2 : Variantes et principes clés des mécanismes de stockages identifiés	22
Tableau 3 : Valeur au stockage et au déstockage des produits	26
Tableau 4 : Valeur au stockage et au déstockage des produits	26
Tableau 5 : Liste des institutions publiques en charge des achats institutionnels....	35

1. INTRODUCTION GÉNÉRALE

1.1. Contexte et justification de l'étude

Après la crise alimentaire de 2008, les organisations régionales que sont : la CEDEAO, le CILSS et l'UEMOA ont reconnu le rôle prépondérant des **systèmes de stockage de proximité** dans la lutte contre l'insécurité alimentaire qui menace toujours l'Afrique de l'Ouest. Le bilan définitif de la campagne 2019-2020, selon le RPCA montre que dans la région 17 millions de personnes qui sont en crise alimentaire et nutritionnelle et 50 millions de personnes sous pression qui risquent de basculer en phase de crise.

Face à la menace de l'insécurité alimentaire, la CEDEAO a proposé en 2012 une Stratégie régionale de stockage dans l'espace CEDEAO axé sur quatre *lignes de défenses de la sécurité alimentaire ou nutritionnelle* :

1. La première ligne de défense constituée par le **stockage de proximité**, généralement organisé au niveau communautaire ou villageois, au niveau des communes ou au niveau des organisations de producteurs et la société civile ;

2. La deuxième ligne de défense, comprenant les **stocks nationaux de sécurité et/ou les réserves stratégiques**, placés sous la responsabilité des États ou au sein de dispositifs cogérés par les États et un pool de partenaires financiers ;

3. La troisième ligne de défense constituée par le **stockage régional** et ses différentes composantes envisagées par la CEDEAO ;

4. La quatrième ligne de défense, avec les **mécanismes de solidarité et d'assistance internationale** (agences humanitaires des Nations Unies, partenaires au développement, ONG internationales).

Dans un contexte où certains pays de la zone CEDEAO comme le Bénin ont dissous les mécanismes nationaux de stockage et de réserves alimentaire les systèmes de stockage de proximité **revêtent plus que jamais un rôle stratégique**.

Les communautés rurales de producteurs ont au fil des décennies, mis en place et entretenues des systèmes de stockages, qui ont fait leurs preuves. Les difficultés et les défis identifiés par les études antérieures sont de plusieurs ordres et se formulent comme il suit :

a. Défi 1 : Comment pérenniser le financement des stocks de proximité ? ;

b. Défi 2 : Comment en maîtriser les coûts ? ; d. Comment améliorer la qualité des produits stockés ? ;

e. Défi 3 : Comment, mieux gérer le risque ? ;

f. Défis 4 : Comment développer la contractualisation ? ;

g. Défis 5 : Comment renforcer la concertation, la coordination la négociation entre les parties prenantes ? ;

h. Défis 6 : Comment promouvoir l'esprit coopératif et la sécurisation juridique des organisations ? Les initiatives capitalisées sur cette thématique dans la région de la CEDEAO sont riches d'enseignements et c'est dans ce contexte général que le projet de renforcement des capacités de stocks de proximités paysans a été élaboré par le ROPPA. Il a pour objectif spécifique de contribuer à l'amélioration durable de la sécurité alimentaire et nutritionnelle dans la région ouest-africaine par une meilleure connaissance et gestion des stocks paysans de proximité. Il s'agit de façon spécifique de renforcer les capacités des OP dans la gestion des stocks de proximité et la mise en marché des produits agricoles de qualité. Le présent rapport est une synthèse qui rend compte des connaissances capitalisées sur le stockage de proximité dans les sept (7) pays, zones d'intervention du projet. Il s'articule autour des points suivants : *a) Une introduction, b) Les généralités et l'historique des stocks de proximité ; c) La description des mécanismes de stockage en AO et ; d) La conclusion*

1.2. Démarche méthodologique

La présente étude de référence a été conduite dans une démarche participative impliquant les organisations paysannes membres du ROPPA, les agréateurs et les personnes-ressources du secteur. Elle s'est articulée autour de

quatre phases : a) La préparation de la mission ; b) La collecte de données sur le terrain ou étude de terrain ; c) l'analyse et le traitement des données et ; d) la rédaction du rapport final. Enfin, l'argumentaire a été construit sur un fonds documentaire de sources diverses (cf. bibliographie), les informations issues de la collecte de données in situ auprès des acteurs grâce aux supports que sont les guides d'entretiens et divers outils renseignés par les points focaux pays pour ce qui est du volet suivi évaluation.

La collecte a été faite sur les expériences de stockage de proximité de **vingt-cinq organisations paysannes** réparties dans 7 pays que sont : **Le Bénin, le Togo, le Niger, le Mali, le Sénégal et la Gambie**. Les produits concernés sont les céréales (maïs, Riz paddy, mil, sorgho), les légumineuses (niébé, soja), les légumes (notamment l'oignon de type "violet de Galmi"), les aliments bétail (tourteau de coton et son de blé), le poisson et le miel en Gambie. Au-delà des céréales et des légumineuses et, il a été jugé opportun de valoriser les expériences de stockage portant sur les oignons, le poisson et le miel.

Tableau 1 : Magasins de stockages de l'échantillon d'analyse

N°	Pays	Organisations paysannes	Filière
1	Burkina Faso	Union des sociétés coopératives pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (USCCPA/BM)	Maïs
2		Union Provinciale des Professionnels Agricoles du Kénédougou	Maïs
3		Union Provinciale des Professionnels Agricoles du Houët	Maïs
4		Union Provinciale des Professionnels Agricoles de la Comoé	Maïs
5	Mali	Société Coopérative « Koto-Niogontala » des producteurs de céréales de Wakoro	Céréales sèches (sorgho, maïs, mil, sésame, arachide, niébé),
6	Bénin	Coopérative vivrière de SERAKALI (NIKKI)	Maïs
7		Coopérative Monré (NDALI)	Maïs
8		Coopérative (NDALI)	Maïs
9		Coopérative wanrou tim (NDALI)	Maïs
10		Union Communal des producteurs de ZOGBO-DOMEY	Maïs

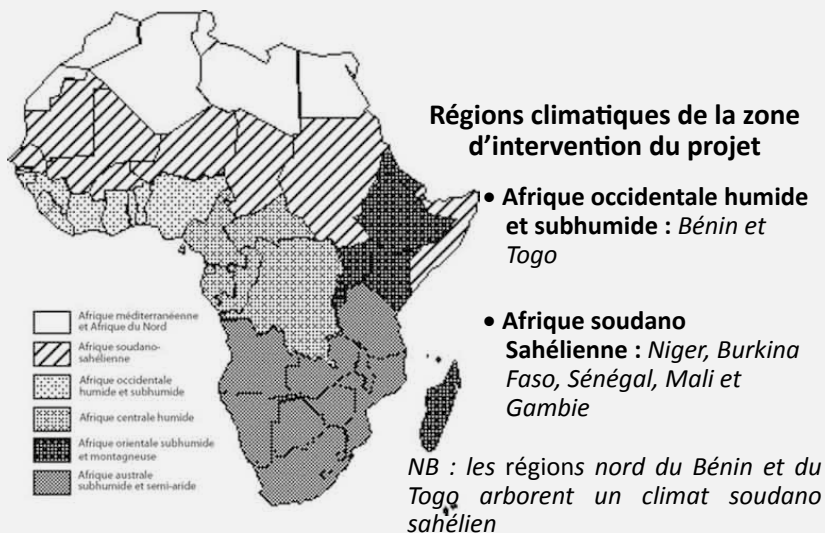
11	Sénégal	Union des jeunes agriculteurs de koyilibiiri (UJAK) (DONAYE)	Maïs
12		Fédération des associations Paysannes de LOUGA (FAPAL)	Maïs
13		Union des groupements paysans de Meckhe MECHKE	Maïs
14		Fédération des PérimètreS Autogérés (FPA) ROSS BETHIO DAGANA	Maïs
15	Niger	Madda ben de Falwel	
16		Groupeement de femmes de Mouléré	Maïs , mil et oignon
17		Fédération des Eleveurs du Niger (FNEN-Daddo)	Son de blé et tourteau de coton
18		FUCOPRI	Riz paddy
19	Togo	Coopérative Novissi de Atapkamé	Riz paddy
20		Unions des producteurs de céréales de Kambolé	Maïs
21		Coopérative Akidjetan de Kambolé	Arrondissement
22		Union préfectorale Riz de Dankpè	Riz paddy
23	Gambie	Les aliments sains de Jals	Fruits et céréales
24		Association Forestière Kombo-Foni (Komffora)	Miel et produits dérivés du miel
25		Association des Femmes de Tanji	Poisson

Enfin, le traitement des données quantitatives et qualitatives a permis de consolider les informations dans un rapport provisoire.

1.3. Caractérisation de la zone d'étude

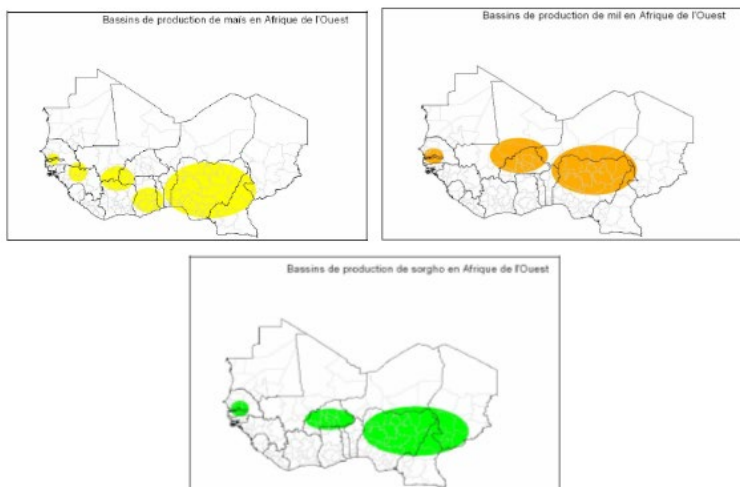
Les pays couverts par le projet se concentrent dans la zone soudano Sahélienne. Bien qu'étant classé dans l'Afrique Occidentale subhumide, il faut noter que le bassin céréalier du nord Bénin et du Togo arborent un climat soudano sahélien.

Figure 1 : Principales régions climatique de l'Afrique



Source : <http://www.fao.org/3/w0078f/w0078f07.htm>

Figure 2 : Les bassins céréaliers en Afrique de l'ouest (Maïs en haut à gauche, Mil en haut à droite et Sorgho en bas)



Source : Bricas (2009) Bassins de production et de consommation des cultures vivrières en Afrique de l'ouest et du centre

Caractérisée par une saison sèche et une saison pluvieuse, la pluviométrie étant comprise entre **350 et 600 mm** de pluie par an. Zone de production céréalière par excellence, **le mil, le Sorgho, le Maïs et le Riz décortiqués** y sont produit et contribuent respectivement à **18%, 22%, 42% et 63%** de la consommation urbaine des villes d'Afrique de l'Ouest

Figure 3 : Part des céréales dans la consommation urbaine en Afrique de l'ouest



Mil 18%



Blé 80%



Maïs 42%



Riz 63%

**Les céréales
contribuent à 40% à la
consommation urbaine
ouest-africaine contre
48% pour les racines et
tubercules**



Sorgho 22%

Source : Readapté de Bricas 2009

1.4. Limites de l'étude

Au regard de l'approche qui a consisté à construire le savoir sur les pratiques endogènes de stockage de proximité sur la base des expériences des producteurs, cette étude est fortement qualitative avec dans la mesure du possible des analyses quantitatives.

2. GÉNÉRALITÉS ET HISTORIQUE 2.1. DES STOCKS DE PROXIMITÉ

2.1. À propos des stocks de proximité :

Définition, objectifs et principes directeurs

De façon classique, les stocks désignent l'ensemble des biens possédés par une entité (à savoir une entreprise, une organisation, une unité de production, un ménage etc..), qui ne sont pas encore consommés ou vendus. En lien avec le développement agricole et/ou de la sécurité alimentaire et nutritionnelle (SAN) ; on parle de stocks alimentaires, lorsque les biens en question sont des denrées ou produits alimentaires. Les stocks ou réserves alimentaires sont de plusieurs ordres et varient notamment en fonction de leurs propriétaires, gestionnaires ainsi que des objectifs ou missions qui leur sont assignés. Les stocks de proximité s'inscrivent au rang des stocks ou réserves alimentaires. Le stockage de proximité se rapporte **aux initiatives collectives formelles ou informelles gérées par les petits producteurs dans le but d'améliorer la disponibilité et l'accès à la nourriture, ou d'augmenter les revenus en achetant des produits agricoles (notamment des céréales) aux producteurs lorsque les prix sont bas et de les vendre lorsque les prix sont plus rentables** (Pons Cortez et Gómez Carrasco, 2013). Les différentes expériences capitalisées en Afrique de l'ouest en lien avec les stocks de proximité, révèlent que si les ressources sont gérées efficacement, ces stocks peuvent aider à réduire la vulnérabilité des acheteurs de produits alimentaires causée par les fluctuations saisonnières du marché et à alléger la contrainte de l'offre, en libérant les stocks quand les prix augmentent en raison des faibles niveaux d'approvisionnement.

S'il n'existe pas de façon standardisée une classification unanimement utilisée pour les types de stocks de proximité à l'instar d'autres formes de stocks alimentaires ; l'analyse de la littérature disponible sur la question permet d'identifier **deux principaux types de stocks** de proximité basés notamment sur la distribution spatiale et le facteur climatique. Il s'agit des :

- ✱ **Stocks de proximité dans les zones déficitaires** : Situés dans les zones déficitaires, ces types de stocks visent principalement à accroître l'accès à la nourriture et la disponibilité des aliments. Dans ces zones, les stocks de proximité fonctionnent à travers l'achat et/ou la collecte des produits agricoles auprès des agriculteurs après la récolte ; puis de la vente de ces mêmes grains dans la communauté pendant la soudure

à un prix inférieur (ou en distribuant le grain entreposé sous forme d'emprunt). Les producteurs qui ont vendu du grain aux stocks de proximité doivent le racheter quand la période de soudure arrive et qu'ils n'ont plus de grain.

- ✱ **Stocks de proximité dans les zones excédentaires** : L'augmentation des revenus des producteurs est le principal objectif des stocks de proximité mise en place dans les zones excédentaires. Ces réserves ont un fonctionnement similaire à celui des stocks de proximité dans les zones déficitaires, mais avec un esprit différent, car ils cherchent à obtenir les prix les plus élevés possible pendant la période de soudure et d'en partager les bénéfices avec les producteurs (une fois déduits les coûts de maintenance).

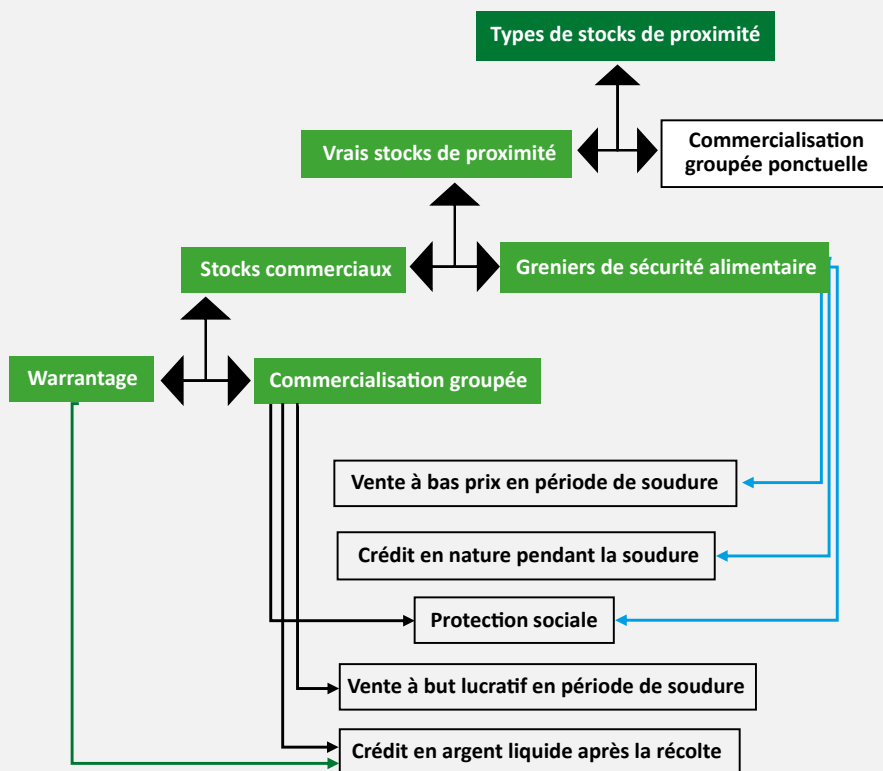
Ces deux types suggèrent qu'en fonction des zones dans lesquelles ils sont implantés et des contextes dans lesquels ils évoluent, les stocks de proximité poursuivent différents objectifs notamment des objectifs commerciaux et sociaux. Les stocks de proximité dirigés par des objectifs commerciaux fonctionnent comme **des entreprises cherchant à gagner des revenus**. En ce qui concerne les stocks de proximité à fonction sociale (notamment les réserves de sécurité alimentaire), ils cherchent à **protéger les plus vulnérables en garantissant l'accès à la nourriture de manière gratuite ou à bas prix pendant toute l'année (particulièrement pendant la période de soudure)**. Leur fonction sociale et les services qu'ils assurent aux plus démunis constituent leurs principes directeurs, même s'ils doivent maintenir l'équilibre entre la durabilité financière et la logique sociale pour rester économiquement viable. Cet équilibrage fort délicat peut parfois conduire à de véritables gouffres financiers si les facteurs ne sont pas maîtrisés.

Le retour d'expérience des initiatives révèle (selon Coulter, 2006, p. 4, Domingo, 1995 and Teyssier, 2002) que les stocks de proximité ont été particulièrement vulnérables à cause de la recherche combinée des objectifs sociaux et commerciaux. Afin de lever toute ambiguïté, *Gabriel Pons Cortes et Itziar Gomez* identifient 3 conditions sine qua non pour statuer sur ce qu'ils désignent par les **"vrais stocks de proximité"**.

- ✱ **Condition 1** : Ils ont pour objectif de **tirer profit des variations de prix** en utilisant le **stockage communautaire** (par opposition au ménager). Ceci est fait de deux manières: en diminuant **les marges de prix pour les consommateurs** (surtout dans le cas de zones déficitaires), ou **en l'augmentant pour les vendeurs** (la plupart du temps dans le cas des zones excédentaires).

- ✱ **Condition 2** : Il y a un **risque prix associé au cycle des prix**, qui est, au moins en partie, à la charge de l'organisation.
- ✱ **Condition 3** : Ils fonctionnent comme **des entreprises** (y compris les greniers de sécurité alimentaire), car ils ont un **bilan à la fin de la saison et peuvent faire faillite** s'ils vendent à un **prix inférieur à celui auquel ils avaient acheté initialement**.

Figure 4 : Types de stocks de proximité



Source : Adapté de Gabriel Pons Cortès et Itziar Gómez Carrasco (2013)

2.2. Historique du stockage de proximité au Sahel et en Afrique de l'Ouest

De façon générale, la pratique du stockage des produits agricoles/alimentaires est très loin d'être récente notamment dans les pays sahéliens. Plus spécifiquement, la constitution de stocks de proximité relève de l'histoire ancienne au Sahel et est consubstantielle au risque climatique (Blein, 2009). Des greniers de réserve déjà présents pendant la période précoloniale révélaient l'existence de la pratique de stockage par les populations à cette époque. Les institutions précoloniales de prévoyance regroupaient les greniers de réserve individuels et collectifs, ainsi que les réserves des grands souverains, qui constituaient des formes de réserve étatique (Sos faim, 2016). La pratique du stockage va se poursuivre ensuite dans la période coloniale notamment avec les « greniers du commandant » qui prennent dans les années 1930, la forme de stocks constitués à partir d'une **contribution obligatoire de 100 à 150 kg de grains par an et par personne imposable**, gérée par l'administration coloniale. Vinrent ensuite les années 1940, avec une nouvelle réglementation qui instaure deux types de greniers à savoir : *(i) les greniers de soudure mis à la disposition du producteur au moment des semis et de la soudure ; et (ii) les greniers de disette ou de famine jouant le rôle de stock de réserve* (Silva et Blein, 2011 ; SOS Faim 2016). À cette époque, on pouvait déjà observer un système de rotation technique à travers lequel le grenier de disette de l'année précédente était transformé en grenier de soudure l'année suivante. Toutefois, selon la littérature, le caractère obligatoire de la constitution de ces stocks (greniers de soudure et greniers de disette) en fait une des institutions les plus **impopulaires de la période coloniale**, d'autant plus que dans la pratique, ces stocks en question n'ont jamais été véritablement utilisés pour secourir les populations en période de crise alimentaire. Ils servaient prioritairement les chefs et les notables. Dans la même période, naissaient les sociétés indigènes de prévoyance, qui constituent des formes de pré-coopératives permettant de développer l'entraide pour vendre les produits agricoles et constituer des réserves pour secourir les nécessiteux.

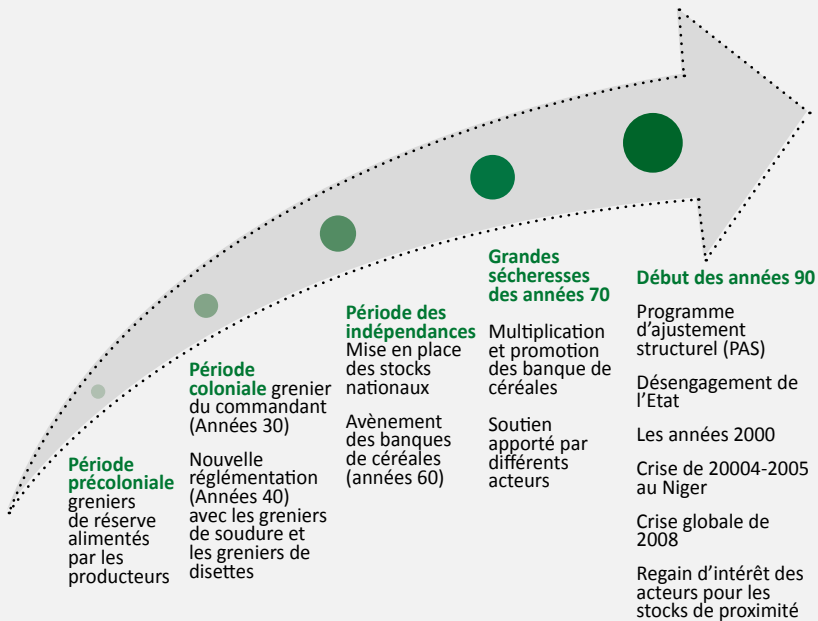
Au lendemain des indépendances (années 1960), une dynamique de mise en place et de développement des stocks nationaux a pris corps. En effet, les États lors de la période de décolonisation avaient fortement opté pour des dispositifs publics d'appui à la SAN. Ces choix s'étaient principalement matérialisés à travers la construction des infrastructures de stockage avec des capacités importantes et la mise en place des offices céréaliers qui disposaient du monopole de la commercialisation des céréales. Mais dans le contexte budgétaire des années 80, la constitution, l'entretien et le renouvellement

des stocks de sécurité sont difficiles à assumer par les seules ressources nationales. Dans ces conditions, les principaux pays donateurs du Sahel vont s'impliquer financièrement dans cette politique de stockage : désormais les stocks appartiennent conjointement au pays et aux donateurs, et sont régis par des règles très strictes, permettant d'en assurer la pérennité. Au nombre de ces règles figurent notamment le réapprovisionnement « grain pour grain » du stock, les rotations techniques, les modalités d'appel d'offres, l'entretien du stock, la codécision sur le déstockage, etc.

Parallèlement aux stocks nationaux, les stocks de proximité notamment les banques de céréales et les greniers villageois sont apparus dès les années 1960 -70. Au Burkina Faso par exemple, c'est dans cette période que sont mises en place les premières banques de céréales des Groupements Naam. Leur objectif est de constituer des stocks à proximité des ménages, complémentaires des stocks familiaux, pour éviter le bradage des céréales à la récolte et le rachat en soudure, et réguler l'approvisionnement des zones déficitaires difficilement accessibles en hivernage. À travers cet objectif, les stocks de proximité jouaient une fonction purement sociale. Les grandes sécheresses des années 1970 et la famine qu'elles ont induites (notamment 1972-74 et en 1984-85) vont fortement contribuer à la promotion et l'essor de ses stocks dans la région. Pendant que les débats autour des stocks nationaux s'intensifient vers la fin des années 1990 et portent spécifiquement sur les éléments de coûts et d'opportunités des stocks physiques, les stocks de proximité (banques de céréales ou greniers villageois) en ce qui les concerne vont continuer à se multiplier et s'accroître, notamment à la faveur des appuis des ONG (*SOS Faim, Miseror, Frères des Hommes*, etc.), puis des agences onusiennes. **Il faut noter que la fonction économique/commerciale s'est principalement développée au niveau des stocks de proximité avec les appuis de ces organisations.**

Si la crise de 2004-2005 au Niger et celle plus globale de 2008 ont incité les différents États de la région à relancer leur politique de stockage, elles ont réussi à relever les rôles majeurs que jouent les stocks de proximité auprès des populations. Ceci est caractérisé par la reconnaissance de la place de première ligne de défense de ces stocks par les États notamment dans le cadre de la stratégie régionale de sécurité alimentaire de la CEDEAO.

Figure 5 : Synthèse des grandes périodes de l'histoire des stocks de proximité en Afrique de l'Ouest et au Sahel.



2.3. Organisations de stockage de proximité

Les organisations de producteurs (OP) disposent d'une très grande expérience en lien avec la constitution et la gestion des stocks de proximité ; et ce dans un contexte particulièrement difficile. En dépit des pays, les organisations s'investissant dans les activités de stockage de proximité présentant différents profils. Il s'agit notamment des organisations de producteurs avec des statuts juridiques de **type associatif ou coopératif**.

- **Les OP de type associatif** : Les organisations de producteurs de type associatif sont des organisations à **but non lucratif** qui sont constituées par des personnes morales ou physiques et qui exercent dans différents domaines. Selon les cas, les associations peuvent ou non être autorisées à mener des activités de nature économique ; à condition que les bénéfices tirés de ces activités ne soient en aucun cas distribués aux membres ; et doivent donc être intégralement affectés à l'objet social de l'association. Les associations sont caractérisées par un processus relativement facile de création et un fonctionnement assez

flexible. Toutefois, elles présentent différentes contraintes au nombre desquelles il y a le risque de gestion non transparente favorisé par le cadre législatif souple et les faibles contrôles qui les caractérisent. A cela s'ajoute l'ambiguïté relative à la possibilité pour l'organisation de mener des activités économiques ou pas (avec le risque d'être requalifié de société commerciale). **La littérature renseigne que dans le domaine des stocks de proximité, la forme associative n'est pas très fréquente au niveau des OP de commercialisation groupée.**

- **Les OP de type coopératif** : En ce qui concerne les organisations de type coopératif, contrairement aux associations, **elles sont à but lucratif**. Détenues conjointement et contrôlées démocratiquement par leurs membres pour répondre à leurs aspirations socioéconomiques et à leurs besoins communs ; les coopératives apparaissent comme des «entreprises» centrées sur les personnes, qui fonctionnent selon le principe «une personne, une voix». Au niveau des pays signataires de l'acte uniforme OHADA relatif aux sociétés coopératives, on distingue deux formes de sociétés coopératives à savoir les **sociétés coopératives simplifiées** («SCOOPS» en abrégé) et les **sociétés coopératives avec conseil d'administration** («COOP-CA» en abrégé). Les OP de type coopératif semblent les plus répandues lorsque l'on s'intéresse aux **organisations pratiquant la commercialisation groupée**.

Soulignons que les formes juridiques des organisations ne se limitent pas à ces deux grands types (et leurs sous-variantes). On rencontre également des **organisations de types « Groupement » et « Groupement d'intérêt économique (GIE) »**. Si ces deux grandes formes juridiques (associations et coopératives) sont présentes aussi bien dans les pays francophones, lusophone qu'anglophone, il faut noter que des organisations de types **Groupement et GIE ne sont pas présentes dans les pays anglophones**.

En terme de couverture géographique (zones d'activités), il faut noter que les OP pratiquant le stockage de proximité sont organisées du niveau village au niveau départemental ou régional en passant par la commune ou la province, et ce en fonction des découpages territoriaux et administratifs des pays et de l'envergure de l'organisation. Notons que les produits stockés par ces organisations varient en fonction de deux critères majeurs que sont l'importance économique et l'importance alimentaire. L'importance économique se rapporte à la demande du marché alors que l'importance alimentaire est en lien avec les habitudes de consommation du milieu dans lequel l'OP exerce. De façon spécifique, on notera que les produits les plus stockés dans les différents

pays de la sous-région par les OP de stockage de proximité sont le maïs, le riz, le sorgho, le mil, le niébé, le soja, l'oignon et l'hibiscus. De plus en plus de produits transformés notamment les farines enrichies (et dans une moindre mesure les produits laitiers) complètent cette liste de produits parce qu'elles sont demandées notamment dans le cadre des marchés institutionnels.

3. MÉCANISMES DE STOCKAGE EN AFRIQUE DE L'OUEST

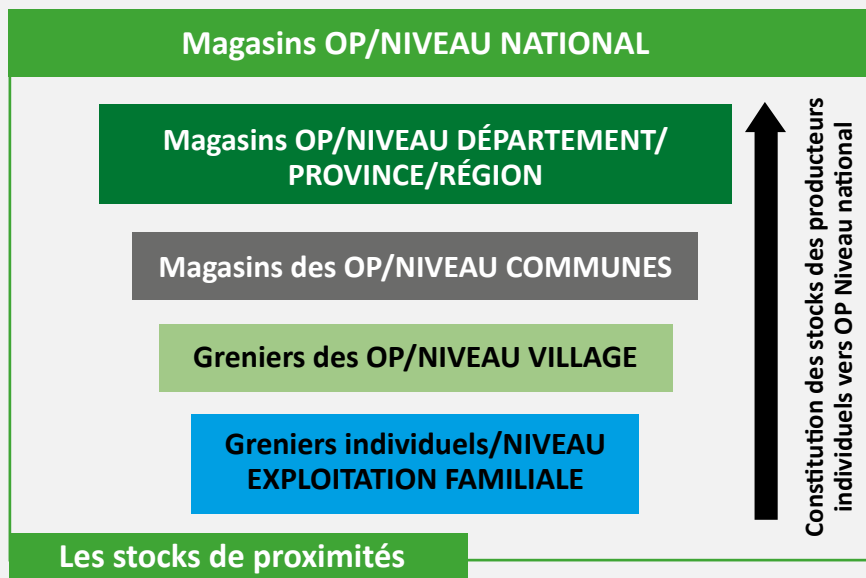
3.1. Caractérisation des mécanismes de stockage

Les travaux antérieurs ont identifié **deux formes** de mécanismes de stockages principaux à savoir : **a) l'approvisionnement groupé et b) la commercialisation groupée** (voir explication en section 2). L'analyse des données issues des réalités ressorties des expériences en stockage de la zone d'intervention du projet révèle des nuances qu'il convient de mettre en exergue.

3.2. Précisions sur les stocks de proximité

Les stocks de proximités de par leurs définitions reposent sur trois dimensions essentielles : a) la notion de "regroupement des producteurs" à travers une initiative collective formelle ou informelle ; et b) le but social visant à améliorer la disponibilité et l'accès à la nourriture ; et c) le but économique visant à faire de la plus-value sur un achat et une revente opportune des céréales. Ce regroupement de producteur impliqué dans l'opération de stockage de proximité dans le contexte ouest-africain se caractérise par **trois à quatre niveaux** administratifs ascendants, selon les pays avec des niveaux de complexification croissante (Effectifs des membres, capacité organisationnelle etc..) au fur et à mesure que l'on s'éloigne du niveau village. Ainsi que le montre le graphique 1, l'on distingue des **organisations de stockage** à tous les niveaux du découpage administratif avec des réalités tout aussi différentes. La figure 1 en dessous en illustre la déclinaison.

Figure 6 : Les stocks de proximités dans leurs diversités d'existence



NB : la présente étude a dans un souci de représentativité ciblés les organisations paysannes des quatre niveaux.

3.3. Mécanismes de stockage et approches de mobilisation de stocks identifiés

L'analyse du fonctionnement des mécanismes de stockages identifiés fait ressortir six mécanismes en fonction de la manière dont l'organisation constitue le stock. Il s'agit :

- ✱ a) des achats dans les zones excédentaires pour des besoins de sécurité alimentaire ; b) le dépôt volontaire à crédit et ; c) l'aide alimentaire qui s'appliquent aux **systèmes d'approvisionnements groupés** ;
- ✱ d) des achats à l'intérieur de la zone excédentaire pour une revente opportune ; c) les crédits intrant et collecte ; d) les dépôts volontaires de grains par les membres de l'OP à crédit, contre une rémunération partielle ou totale qui s'appliquent aux systèmes de **commercialisation groupées**.

Figure 5 : De la déclinaison des variante de mécanismes de stockage de proximité et de leurs imbrications

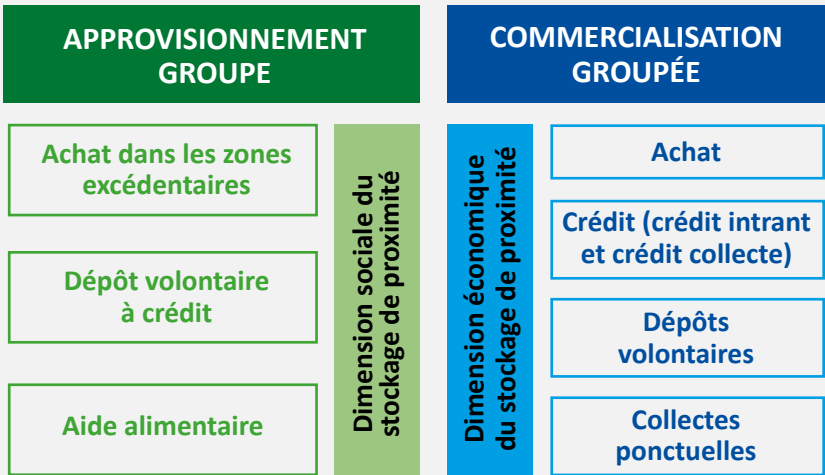


Tableau 2 : Variantes et principes clés des mécanismes de stockages identifiés

PRINCIPAUX MÉCANISMES	VARIANTES				Finalité
	Achat dans les zones excédentaires	Dépôt volontaire à crédit	Aide alimentaire	Crédits intrant, crédit collecte et crédit warrantage	
Approvisionnement groupé	Les céréales sont achetées par les OP ₁ dans les zones excédentaires dans le but de constituer une réserve destinée à alimenter les ménages en période de soudure.	Les producteurs membres des OP ₂₀ font un dépôt volontaire de leurs excédents de céréales dans le magasin du groupement.	L'aide alimentaire nationale ; régionale (États et ONG locales) et internationale sous forme de grains est stockée dans les magasins.	NA	Social
Commercialisation groupée	Les OP ₂ opèrent des achats en zone excédentaire juste après les récoltes à un prix jugé compétitif.	2 variantes cohabitent : - Le producteur membre dépose son grain au magasin de l'OP à crédit, sans une quelconque compensation. - Le producteur membre dépose, son grain et reçoit en contrepartie un paiement correspondant à une part ou à la totalité du volume déposé.	NA	3 variantes existent : - Le crédit intrant qui consiste à mettre à la disposition du producteur des intrants agricoles (engrais ou semences) en début de campagne agricole et qui est remboursé soit en équivalent grain la revente. - Le crédit collecte qui consiste en l'obtention d'un crédit collecte par l'OP qui grâce à ce fond procède à l'achat des grains à prix compétitif et au moment opportun pour une revente plus tard. - Le crédit warrantage qui consiste en contrepartie du grain déposé à prendre un crédit en cash à un taux défini sur la période de stockage et à le rembourser y compris les intérêts à la revente du grain en fin de période de stockage	Économique, spéculatif

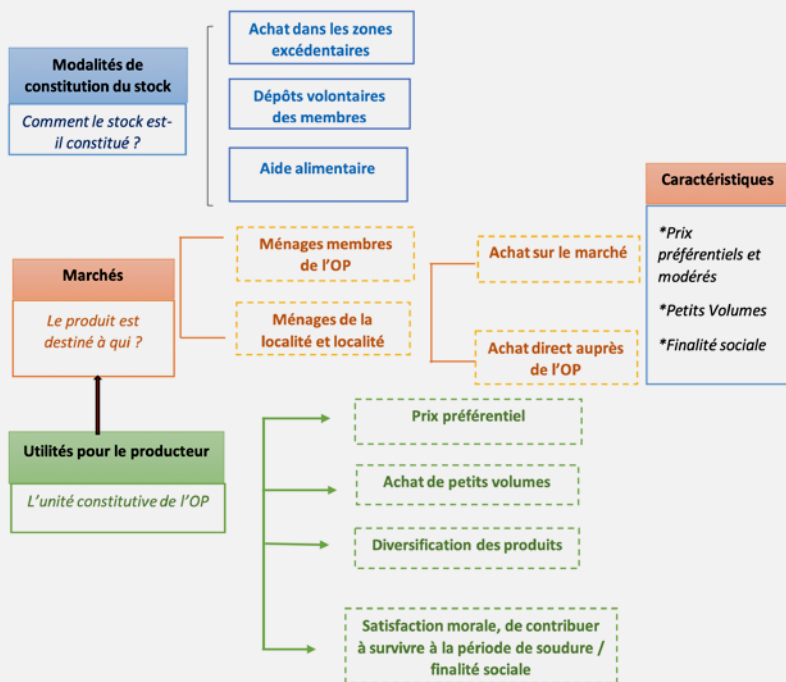
1 OP de la zone déficitaire

2 OP de la zone excédentaire

✿ Les systèmes d'approvisionnement groupés

Les formes d'approvisionnement groupées rencontrées auprès des OP membres du ROPPA comme c'est le cas par exemple au niveau du **groupement Mouléré de Say** peuvent revêtir des formes de **mixité opportunistes**. Si les céréales sont stockées principalement dans le but de les rendre disponibles en période de soudure aux membres à des prix préférentiels, lorsque la période de soudure est peu critique, ce même grain est vendu opportunément sur le marché local. Ce groupement parallèlement produit de l'oignon (le violet de Galmi) et le stocke exclusivement pour une **finalité spéculative**.

Figure 6 : Formes de stockages de proximité et interrelations avec le marché et l'utilité pour le producteur/approvisionnement groupé



Dans ce cas spécifique, la **forme sociale de la réserve de grain** prime et trouve toute sa justification dans la **grande vulnérabilité géographique du village** sujet aux aléas climatiques (inondation, période de sécheresse, vague de chaleur, etc..) mais parallèlement le groupement se positionne sur un produit de forte valeur ajoutée. Cette approche est particulièrement salvatrice en ce sens que les inondations de cette année non pas rendu possible la production de l'oignon, la forme sociale revêtant de fait toute son importance.

Étude de cas 1 : Groupement de femmes “Binikani de Mouléré” : *Du grain en réserve pour se nourrir en période de soudure et spéculer si la saison est bonne, le violet de Galmi pour renflouer les caisses du ménage*



Un esprit d'entraide et de soutien social à travers le stockage des céréales cohabite avec une approche lucrative basée sur le stockage de l'oignon.

Situé en bordure du fleuve Niger, Mouléré est un petit village nigérien sujet à de fréquentes inondations qui causent des dommages importants sur les cultures et les habitations. Le groupement de femmes Bikini y pratique du stockage de céréale dans un but social depuis une vingtaine d'années. Elles ont bénéficié dans le cadre de l'appui *Care international* de la construction de **trois magasins de stockage** en banco et du petit matériel. Pendant les récoltes, un approvisionnement en céréales (Maïs surtout) est fait puis stocké dans le magasin dès le mois de décembre avec un système de suivi simplifié exigeant peu d'écrits avec un marquage des sacs. La vente est faite en période de soudure de façon **préférentielle aux membres du groupement ainsi qu'aux** ménages du village. La saison 2020, 10 T de Maïs et 5.3 T de Mil ont été stockés dans le magasin. Quant au riz paddy, 10 T 500 ont été stockés la saison 2019 dont 4.5T réservé aux membres du village et le reste a été mis en vente aux villages voisins. Parallèlement, les femmes produisent de l'oignon qu'elles stockent en vendent sur le marché. Cette approche opportuniste du

groupement leur permet de disposer de céréales à moindres coûts pendant la période de soudure tout en profitant de l'opportunité qu'offre la production de l'oignon dont les revenus permettent de couvrir les besoins du ménage en liquidité.

Tableau 3 : Valeur au stockage et au déstockage des produits

Modalité	Maïs (100 kg)	Mil (100 kg)	Riz Paddy (75 kg)	Oignon (65 kg)
Prix d'achat au stockage (FCFA)	17 750	20 000	12 500	18 000
Prix de vente au déstockage (FCFA)	18 500	21 000	15 000	20 000 - 50 000
Marge brute (FCFA)	1 000	1 000	2 500	2 000 – 32 000

Sources : Données de terrain, Février 2021

Dans la même logique sociale, les OP membres de la Fédération des Éleveurs du Niger (FNEN-Daddo), pratiquent du stockage de l'aliment bétail (tourteau de coton et son de blé acquit du Burkina, le Bénin ; le Ghana et le Nigeria) afin de **supplier aux besoins du bétail**. L'approvisionnement se déroule sur une période de **deux semaines maximum** entre *Novembre et décembre* du fait de la forte **volatilité des prix**. La revente est faite début Avril (période de soudure) aux **membres au moment où l'aliment bétail est trop cher sur le marché local pour être accessible aux petits éleveurs**. Ce besoin se fait fortement sentir dans la région de Maradi, Zinder et Diffa de même que dans les villes du Niger où les femmes éleveurs ont recours au complément alimentaire pour la production laitière. En d'autres termes ainsi que le signal Le président de la FNEN-Daddo M. AMADOU SIDDO : *“ l'objectif du stockage de l'aliment bétail par les OP c'est de rendre disponible et accessible pendant la période la plus sèche de l'année où les pâturages sont improductifs ”*. Il est à noter tout de même les effets pervers de l'aide alimentaire qui dans certains cas introduisent dans le milieu de nouveaux ravageurs post récolte comme ce fut le cas avec les stocks d'institutions internationales introduit à Mouléré.

Tableau 4 : Valeur au stockage et au déstockage des produits

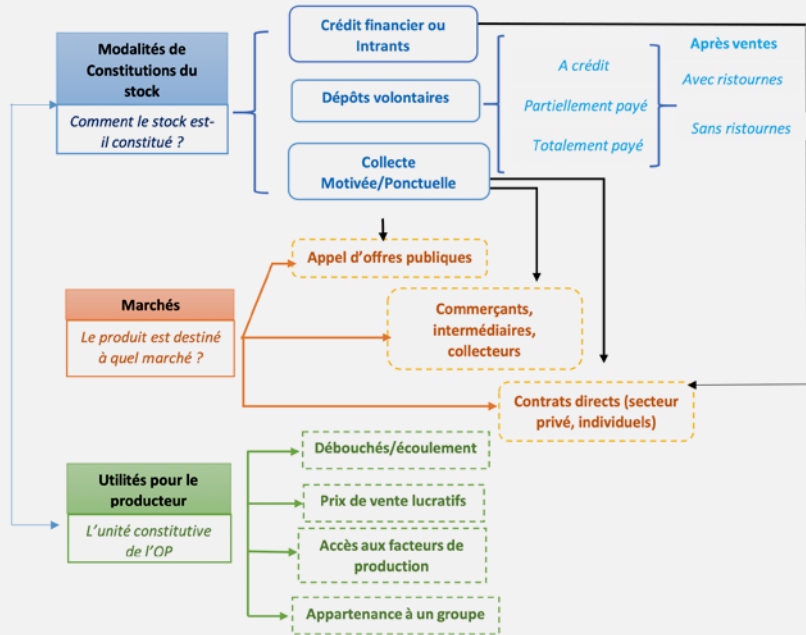
Modalités	Son de blé (50 kg)	Tourteau de coton (100 kg)
Prix d'achat au stockage (FCFA)	6 000 - 7000	6 000 - 7000
Prix de vente au déstockage (FCFA)	7 000 - 7 500	7 000 - 7500
Marge brute (FCFA)	500-1 000	500-1 000

Sources : Données de terrain, Février 2021

✿ **Les systèmes de commercialisation groupés**

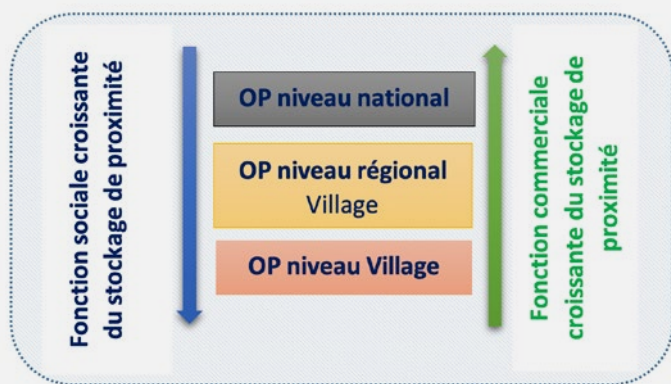
Les formes de commercialisation groupées rencontrées dans la zone d'intervention du projet regroupent diverses formes selon les régions géographiques et les contraintes.

Figure 7 : Formes de stockages de proximité et interrelations avec le marché et l'utilité pour le producteur /commercialisation groupée.



Selon le niveau de complexité et la capacité d'organisation de l'OP, les marchés spécifiques ciblés par les OP qui ont recours à la commercialisation groupée vont *des commerçants, intermédiaires et collecteurs, aux contrats directs avec le secteur privé, la soumission aux appels d'offres publiques ouvertes*. Pour ce faire, elles font usage de différents mécanismes dont : **les crédits intrants, les crédits collectes, le warrantage et les collectes ponctuelles motivées**. Une multitude d'approches éprouvées existent avec plus ou moins de succès dans les pays visités. Dans ce cas de figure et de manière générale, les **OP^{ZE} opèrent des achats en zone excédentaires juste après les récoltes à un prix jugé compétitif**. Une telle approche permet de se positionner sur des produits autres que les céréales et s'étend aux produits de haute valeur ajoutée que sont les oignons notamment le violet de Galmi, l'anacarde et le karité. Appliquée aux grains, la commercialisation groupée rencontrée au niveau des OP pour celles d'un niveau plus bas (village, communes) garde **tout de même une certaine dimension sociale**, en offrant aux membres des prix préférentiels au terme de la période de stockage. L'observation des pratiques de commercialisation groupées révèle que les formes les plus avancées ciblant quasi **exclusivement la commercialisation groupée** ont été notées avec les organisations de niveaux administratifs les plus élevés à savoir le niveau **communal, provincial et Régional**. Globalement, **plus le niveau des OP s'éloigne du niveau village, plus le stockage de proximité arbore une fonction purement commerciale axée sur le profit, perdant de sa fonction sociale**

Figure 8 : Interrelation relation commerciale, fonction sociale et niveau administratif de l'OP impliquée dans le stockage



Source :

Les organisations suivantes : *l'Union des sociétés coopératives pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (USCCPA/BM), l'Union Provinciale des Professionnels Agricoles du Kénédougou, l'Union Provinciale des Professionnels Agricoles du Houët, l' Union Provinciale des Professionnels Agricoles de la Comoé au Burkina-faso, la Coop DICPA (Coopérative de distribution d'Intrants et de Commercialisation des produits Agricoles) qui est une structure économique de la FUPRO (Fédération des Unions de Producteurs du Bénin) au Bénin, la FUCOPRI (Fédération des Unions et Coopératives des Producteurs de Riz) au Niger et l'Union Pré-fectorale de Riz de Danpè* s'inscrivent toutes dans cette catégorie.

3.4. Performance des mécanismes

3.4.1. Analyse de la capacité de mobilisation des stocks

Mobiliser les stocks pour une OP implique certaines prédispositions selon qu'elle est tournée vers une dynamique **d'approvisionnement** ou de **commercialisation**. Une dynamique de commercialisation, mieux avec des **agro-industries ou des organisations internationales** intervenant dans l'aide alimentaire implique pour les OP des capacités de réponse à des **standards de qualité élevée**.

Infrastructures et équipements de stockage (capacité de stockage, matériel)

Deux types d'infrastructures sont rencontrés, à savoir les **magasins en bancos** beaucoup plus présents au niveau village et ceux en **matériaux définitifs**. Les capacités varient des petites unités de **10 T** fortement concentrées dans les **petites OP de niveau village** à celles plus conséquentes de **1000 T**, retrouvées dans les grandes **OP régionales et nationales**. Les plus aboutis sont composés du magasin de stockage (compartiment intrants, séparé du compartiment grain) d'une aire de séchage, des abris et des ouvrages d'assainissement. Des déclarations des membres des OP, les **capacités de stockages sont insuffisantes** à couvrir les besoins. De même, les **besoins en réfection et réhabilitation** sont importants du fait du niveau de délabrement avancé noté dans bien de cas (certaines infrastructures qui datent de l'époque coloniale). Il en est de même pour le petit matériel (balance, chariot, échelle, palette, appareil de filature des sacs de conservation, hygromètre, etc.) qui dans la grande majorité des cas doit être renforcé. Dans la plupart des infrastructures, les normes de séparation du local intrant du local grain pour la consommation ne sont pas respectées. **Si ces faiblesses impactent, moins les petites unités**

d'approvisionnement groupées elles sont préjudiciables aux grandes unités tournées vers la commercialisation.



Photo 1 : Sac de maïs entreposé dans le magasin de l'union communale de Kambolé (Togo)



Photo 2 : Magasin de stockage en matériaux définitifs à Atapkamé (Togo)



Photo 3 : Banque céréalière du groupement de femmes Binkani de Mouléré(Niger)



Photo 4 : Magasin de stockage de l'union communale des producteurs de riz de Danpè (Togo)



Photo 5 : Magasin de stockage datant de l'époque coloniale a Kambolé (Togo)



Photo 6 : Magasin de stockage de semence du groupement maada ben de Falwell



Photo 7 : BF (y mettre le titre adéquat)



Photo 8 : SENEGAL (y mettre le titre adéquat)



Photo 9 : SENEGAL (y mettre le titre adéquat)



Photo 10 : SENEGAL (y mettre le titre adéquat)



Photo 11 : BF (y mettre le titre adéquat)



Photo 12 : BF (y mettre le titre adéquat)

3.4.2. Capacité technique de gestion de la conservation et du stockage du grain

Les capacités des OP à réussir une opération de stockage reposent sur deux savoir-faire importants à savoir : **comment conserver et stocker les produits ?** et comment en assurer la gestion avec les outils de gestion **adéquats**.

Techniques de stockage et de conservation

Les OP rencontrées, quel que soit leur niveau ont montré une bonne maîtrise des techniques de stockage car ayant bénéficié pour la grande majorité par le passé des actions de renforcement de capacité dans le cadre des projets pilotes par les ONG. Pour beaucoup, ces connaissances méritent d'être actualisées.

Technique de gestion du stock

Deux principaux modes de gestion ont été répertoriés suite aux investigations de terrain.

- **Un mode de gestion traditionnel** sans cahiers de gestion, basé sur un marquage systématique des sacs de grains (identifiant), **la mémoire et la confiance mutuelle du groupe** ;
- **Un mode de gestion et de suivi du stock basé sur des outils de gestion écrits régulièrement renseignés par le magasinier.**

Le premier mode de gestion est rencontré dans les petites organisations de niveau village comme c'est le cas du *groupement de femmes de Mouléré* ou des nombreux OP membres de la Fédération Nationale des Eleveurs du Niger et impliqués dans le **stockage des aliments bétail**. Comme l'affirme le président de la Fédération, ceci est particulièrement vrai dans les villages isolés avec de faibles taux de scolarisation.

Le deuxième mode est plus communément rencontré dans les OP de commercialisation groupés.

3.4.3. Gestion de la qualité des produits : dispositif et performance (aflatoxine...)

La qualité des produits stockés est conditionnée par le respect des règles de stockage de la récolte à la mise en marché. Le traitement des magasins, le séchage adéquat des grains et l'entreposage sont tout autant de paramètres qui déterminent l'obtention de grains non infestés de ravageurs posts récoltes et de champignons. La littérature sur la question fait état d'un taux de perte

compris entre **20 et 30% des grains** et une dépréciation de la valeur du reste du stock. L'introduction de la technologie de stockage hermétique dans des sacs plastique combinés au séchage a permis de réduire considérablement la prolifération des ravageurs posts récoltes dans les stocks.

3.4.4. Respect des engagements de commercialisation

La question du respect des engagements de commercialisation est une exigence bilatérale. Elle exige le respect des engagements des OP en matière de qualité, de quantité et du délai de livraison d'une part et celui du respect des engagements de l'acheteur d'autre part à travers le respect des échéanciers de paiement et d'enlèvement du produit. Autant il est fréquent d'enregistrer des plaintes des acheteurs institutionnels en ce qui concerne la qualité des produits et la quantité autant, il n'est pas rare que des retards de paiements ou d'enlèvement du produit par l'acheteur institutionnel soient signalés. Il est indéniable qu'un effort de capacitation des producteurs doit être fait en ce qui concerne toute la chaîne (du choix variétal, du respect des itinéraires techniques de production notamment le remplissage adéquat des grains, la récolte, le séchage et l'entreposage) pour offrir des céréales de qualité (exemptes d'aflatoxine, taux d'humidité adéquat, absence d'infestation par les ravageurs posts récoltes). Certains agrégateurs font ce suivi en amont de la campagne comme c'est le cas d'AGRIDIS au Togo notamment dans la chaîne de valeur ajoutée Riz paddy.

Étude de cas 1 : Des expériences de contractualisation difficiles dans les filières riz paddy au Togo et céréales au Niger

La chaîne de valeur ajoutée Riz paddy a pris une importance notable dans le paysage agricole Togolais depuis la mise en place des Zones d'Aménagement Agricole planifiées (ZAAP) dans les six régions du pays. Chaque année, une importante quantité de riz paddys est produites et commercialisée tant au Togo que dans la sous-région ouest-africaine. De 2008 à 2018 la production de riz a connu un accroissement de 64% passant de 58.637 tonnes à 145.000 tonnes. Dès alors, le stockage et la commercialisation ont pris de l'importance et les OP ont dans cette dynamique développée des relations d'affaires avec **deux types de clients** : a) des agrégateurs nationaux qui décortiquent le riz paddy sans une phase préalable d'étuvage pour la plus part (Global Agriman Togo, Agridis, ANSAT « agence Nationale de Sécurité Alimentaire du Togo »entre autres) et ; b) les intermédiaires des usines ghanéennes et nigériennes qui procèdent à un étuvage préalable du riz avant la phase de décorticage. Dans ce contexte, alors que pour les agrégateurs nationaux, un certain seuil de taux

d'humidité du grain est nécessaire pour réduire de **taux de brisure** après usinages, les clients régionaux se passent bien de cette exigence vu que l'étuvage y remédie en aval du décortiquage dans leur chaîne de production. Mieux, les intermédiaires régionaux une fois le marché conclu procèdent **simultanément à l'enlèvement et au paiement tout en finançant en amont la production**. Les agrégateurs nationaux avec beaucoup moins de moyens financiers par un paiement et un enlèvement échelonné qui est peu avantageux pour les OP. Face à une telle présentation de la demande, les OP ont une relative facilité à commercer avec les intermédiaires régionaux.

A titre illustratif, le président de l'UCPR déclare ceci : *une rizicultrice de mango a contractualisé avec ESOP pour la livraison de **85 T de riz paddy** la saison passée. Le riz a été récolté et est disponible et stocké dans un magasin, les délais contractuels sont passés, mais l'enlèvement n'a toujours pas été fait jusqu'à ce jour mettant la pauvre dame dans une situation critique.*

Dans la même veine, au Niger, le groupement Madda ben de Falwel évoque le cas de la livraison, en 2015 de **32 millions de FCFA** de céréales à une entreprise non encore payé jusqu'à ce jour bien qu'un contrat formel ait été signé par les deux parties. La même union de producteur évoque une mauvaise expérience de contractualisation avec PAM Niger qui a accusé selon eux, du retard dans l'enlèvement du stock au point où les grains ont enchéri sur le marché. Une mauvaise expérience du même type a été évoquée avec la cellule de crise alimentaire.

3.4.5. Décentralisation de la gestion de l'approvisionnement public et stockage de proximité

L'approvisionnement public en céréales pour la sécurité alimentaire dans les pays ciblés est assuré par les sociétés ou offices chargés de la gestion des stocks alimentaires. Aux côtés de ces institutions publiques faisant de l'approvisionnement en grande quantité, l'on retrouve les institutions internationales dont la plus active est le "Programme Alimentaire mondial (PAM)". Théoriquement, à ces potentiels marchés institutionnels s'adjoignent dans un autre registre, les **agro-industries nationales et régionales** (brasseries et rizeries) **les maisons de correction, les cantines universitaires, les camps militaires et les internats**. Mieux, une nouvelle opportunité se présente aux OP au niveau régional à travers un cadre de coopération (le Réseau des Sociétés ou Offices chargés de la Gestion des Stocks nationaux de sécurité alimentaire au Sahel et en Afrique de l'Ouest » RESOGEST) qui a été mis en place pour la constitution d'une réserve alimentaire en Afrique de l'Ouest

et au sahel. Cette initiative a été mise en place avec le soutien financier de la CEDEAO et repose sur une stratégie basée sur la constitution d'un stock régional provenant des excédents de production des zones excédentaires. Si les avancées sur la mise en place de la réserve régionale de Sécurité Alimentaire sont positives, il faut tout de même noter des points négatifs. C'est le cas notamment du Bénin qui suite à la dissolution de la société nationale en charge des stocks peine à suivre la dynamique régionale sur la question. Dans le cadre de cette opération, un stock de 32 178 tonnes de céréales a été constitué . Afin de constituer ce stock, des appels d'offres sont régulièrement lancés par l'ARAA et même si très peu d'OP y ont accès pour le moment (11% du volume des achats provient des OPR, la grande majorité étant fournie par les commerçants) , une mise aux normes progressive permettrait d'améliorer les taux de participation des OP. En effet, l'institution est engagée dans des actions structurantes à travers l'élaboration des outils de références harmonisés notamment en ce qui concerne les normes de construction des magasins, les normes de stockages et de gestion des stocks ainsi que le renforcement des capacités de stockage des OPR.

Tableau 5 : Liste des institutions publiques en charge des achats institutionnels

N°	Sociétés ou Offices chargés de la Gestion des Stocks nationaux	Pays
1	Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité Alimentaire (SONAGESS)	Burkina Faso
2	Structure en charge de la gestion des aides alimentaires	Gambie
3	Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN)	Niger
4	Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM)	Mali
5	Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA) du Sénégal,	Sénégal
6	Office Nationale d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA) du Bénin ³	Bénin
7	Agence Nationale pour la Sécurité Alimentaire au Togo (ANSAT)	Togo

3 L'ONASA a été dissoute le 30 novembre 2016. Le ministre d'État secrétaire général de la présidence de la république d'alors *Pascal Irenée Koupaki* justifie cette dissolution par la déclaration suivante : *Les fonctions de cette structure ne sont plus pertinentes au regard de celles des directions départementales, des pôles de développement agricole et des Agences territoriales de développement agricole*". En effet, suite à la réforme du secteur agricole acté le 26 octobre 2016, sept agences territoriales de développement agricoles ont été créées et leurs fonctions englobent celles anciennement dévolues à l'ONASA.

Si l'approvisionnement public en céréale par les sociétés sus citées est perçu comme une opportunité pour les OPR et que leur utilité dans la sécurité alimentaire sont communément reconnues, il existe encore des freins importants à l'accès des OPR a ces marchés. Dans la même veine, les acteurs du sous-secteur font remarquer que la question des achats institutionnels des produits agricoles doit être prise avec beaucoup d'attention et selon les contextes. Les points positifs cités par les acteurs révèlent que certaines institutions investissent dans le renforcement des capacités techniques et opérationnelles des OP (formations, réalisations d'infrastructures de stockage, réseautage...). Sur ce qui va moins bien, des retours d'expérience issus d'une discussion initiée par le Roppa, CFSI et la Fondation de France en 2016, il ressort des conclusions intéressantes qu'ils convient relever ici.

- Le rapport qualité/prix semble parfois peu incitatif pour les producteurs. En effet, les institutions sont très rigoureuses sur les **normes de qualité**. Toutefois elles achètent à un **prix assez concurrentiel** (prix du marché+ un premium qualité qui couvre parfois à peine les charges supplémentaires de reconditionnement des produits agricoles). Ainsi, le rapport de force avec des commerçants qui achètent au prix du marché mais qui sont moins regardants sur la qualité **semble assez équilibré**. A titre d'exemple le bilan qui nous a été fourni par l'UGCPA sur son premier marché de 150 T affiche une marge bénéficiaire de moins 250 FCFA/sac de 100 kg.
- Il arrive que les institutions publiques qui achètent auprès des producteurs décident de revendre les mêmes produits sur le marché. C'est le cas de la «concurrence» observée au Bénin du temps de l'Onasa entre cette dernière et les Esop (producteurs) en ce qui concerne le riz. L'ONASA achetait du riz chez des ESOP et après conservation le revendait sur le marché aux populations démunies à 200 F le kg (contre un coût de production de 420 FCFA le kg), pendant que les ESOP vendent le même riz à 520 FCFA le kg. Aussi, arrive-t-il que les prix d'achat fixés à l'achat par l'ONASA ne soient pas avantageux pour les producteurs.
- Des Organisations de Producteurs (OP) peu professionnelles avec pour conséquences directes le non-respect des engagements pris avec les Institutions ou même **l'incapacité de saisir les opportunités offertes ces dernières**. En effet, nombre d'OP restent encore confrontés à des problèmes de planification, de gestion, de gouvernance, de gestion des stocks, etc. A titre d'exemples seulement, 11% de l'approvisionnement

de la réserve régionale provient des OPR reste étant essentiellement fournis par les commerçants.

- Des difficultés liées au financement de la collecte primaire du stock: dans un environnement où «le contrat d'achat de l'institution» n'arrive pas toujours à servir de garantie pour emprunter, le financement de la collecte devient problématique. Les OP font parfois recours **«au sentiment d'appartenance»** des membres à un groupe, pour constituer leurs stocks, mais cela se révèle parfois compliqué en raison des besoins immédiats, de la concurrence et parfois des aléas climatiques...
- Des **délais de notification d'attribution des marchés et de paiements parfois longs** et un système administratif «lourd» pour des producteurs: certaines institutions mettent **trois semaines voire un mois** pour payer les OP après livraison. Ce qui n'est pas incitatif à aller vers un marché institutionnel. De plus, certaines Institutions disposent d'un système de suivi qui peut s'avérer parfois lourd pour les OP (nom de tous les petits producteurs qui ont contribué, quantités produites, commercialisées, superficies...).
- Le processus d'agrément est exigeant et les services de contrôle de qualité ne sont pas décentralisés et coûtent cher.

Il ressort clairement, que loin d'être la panacée à l'écoulement de la production des OPR, le caractère en demi-teinte de la relation achats institutionnelle - stocks de proximité doit être étudié de manière circonspecte et au cas par cas.

3.5. Système d'information sur les stocks

Les systèmes d'information sur les marchés développés ici représentent l'ensemble des mécanismes développés de manière formelle ou informelle auxquels les OP dans le stockage de proximité ont recours pour avoir accès ou diffuser les informations sur les prix des produits agricoles sur les différents marchés et/ou les stocks de produits disponibles.

3.5.1. Les systèmes formels d'information sur les marchés

En Afrique de l'Ouest les SIM formels se sont développés en deux phases :
i) la première génération apparue dans les années 80-90, gérés de façon centralisée par les services publics ou des projets de développements et la
ii) deuxième génération apparue dans les années 2000 dans un contexte de développement des technologies de l'information et de la communication, mis en œuvre et géré par les acteurs publics et privés. ⁴

4 https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/pdf_SIM.pdf

Cette deuxième génération de SIM a connu de gros progrès au cours de ces dernières années allant jusqu'à rendre l'information disponible sur téléphone par messagerie en texte ou en audio avec ou sans internet.

Les SIM formels les plus connus au sein de la région sont aujourd'hui développés et gérés par trois catégories d'acteurs :

- ✓ **Les services publics** : ils comprennent les SIM développés par les Etats au niveau national (SIM nationaux du Burkina, Togo, Niger par exemple), leur réseau au niveau régional notamment le RESIMAO et ceux développés par les Organisation d'intégration régionales (ECOAGRIS par le CILSS par exemple).
- ✓ **Les organisations professionnelles et interprofessionnelles** : ils sont développés par les Organisation de producteurs, les interprofessions ou cadre de concertation autour des filières au niveau local, national et régional (SIM de la CPC, du ROAC par exemple...)
- ✓ **Les ONG et association** : ils sont développés par des ONG ou associations nationaux et ou internationaux en partenariat la plupart du temps avec les OP (SIM Agri de Afrique Verte, esoko de l'ONG Partner for Development, Ekadji market de l'ONG Convergence Bénin par exemple)

Avantages des SIM formels

- Le premier avantage des SIM formels est lié à leur caractère formel. Les données disponibles sont visibles, disponibles sur un support qu'il soit numérique ou physique. Les données qui y sont communiquées sont généralement fiables dans la mesure où ils donnent accès à une source d'information vérifiable.
- On peut les retrouver sur plusieurs années, en faire des analyses rétrospectives et prospectives et en citer la source. Dans les négociations de prix contractuels, ceci peut être très utile pour les OP dans le stockage de proximité notamment avec les industriels.
- Ils offrent une plus grande visibilité aux OP, dans la mesure où les produits disponibles dans leurs magasins peuvent être consultés à l'échelle nationale et internationale.
- Ils permettent d'avoir accès aux informations sur une grande diversité de produits (semences, céréales, légumineuse, bétails etc...), de marchés (locaux, nationaux, transfrontaliers etc...) et de pays.
- Dans le processus de diffusion la plupart des acteurs accompagnent les données avec des analyses qui peuvent aider à la prise de décision.

Inconvénients des SIM formels

- Le principal inconvénient des SIM formel est que leur mise en place est couteuse. Ils sont la plupart du temps développés avec des fonds publics (pour les SIM publics) ou financés par les projets de développement. Pour les OP dans le stockage de proximité ceci pose le problème de leur durabilité. Sans financement externe plusieurs SIM développés par les OP n'ont pas perduré dans le temps, ceux qui continuent y arrivent principalement grâce à la capacité de mobilisation continue de financement externe par les OP.
- Il requiert une ressource humaine qualifiée surtout le traitement, l'analyse des données, la diffusion avec les TIC etc...
- La capacité d'actualisation des informations sur les SIM formels est faible sachant que les informations notamment les prix peuvent connaître d'importantes fluctuations en un laps de temps. Pour certains produits, les prix connaissent des fluctuations au cours de la journée.
- Leur accès reste limité pour les OP dont les gestionnaires de magasins ou les membres ont un accès réduit à internet ou une faible capacité de manipulation des plateformes. La plupart du temps, les informations disponibles dans les langues officielles sont également peu accessibles aux personnes peu ou pas scolarisées. Même si de nos jours des efforts sont déployés pour diffuser les informations en langues locales et sous formes audio pour renforcer leur accès à tous, ce système reste peu développé et accessible à très peu de producteurs et d'OP.

3.5.2. Les systèmes non formels d'information sur les marchés

Dès lors que l'agriculture s'est tournée vers le marché, les producteurs et les commerçants ont développé des mécanismes endogènes pour s'informer sur les prix. Tout comme les SIM formels, le développement des technologies de l'information et de la communication ont énormément contribué aux développements des systèmes d'information informels sur les marchés.

Leur principe de fonctionnement consiste soit à **avoir des informateurs clés ou des espions** qui remontent les informations dont les acteurs ont besoin pour prendre les décisions ou **mener des enquêtes en questionnant subtilement** des acteurs pour avoir les informations voulues. Les informations collectées concernent : *i) le déroulement de la campagne afin de prédire la disponibilité ou non des stocks, ii) les prix pratiqués à différentes étapes de la campagne,*

iii) la disponibilité des stocks et iv) les acteurs qui sont sur le marché. Cette dernière information est très importante car elle détermine également le niveau des prix. Par exemple, dans les pays frontaliers au Nigéria comme le Bénin, certaines saisons lorsque les commerçants du Nigéria rentrent sur les marchés béninois et togolais (également les commerçants ghanéens en ce qui concerne le Togo) cela change automatiquement la dynamique des prix. Ils peuvent être parfois très peu exigeants sur la qualité des produits tout en offrant des prix très rémunérateurs. L'information concernant leur présence ou non sur le marché et leur comportement est donc déterminante pour les décisions commerciales des acteurs.

Les appels, la messagerie ou les échanges directs sont privilégiés pour mobiliser ces informations.

La relation avec les informateurs clés ou espions est selon les acteurs, basée soit sur la confiance, soit sur les liens sociaux entre les deux parties ou peut être un contrat informel basé sur les intérêts.

Pour confirmer les informations mobilisées, les acteurs utilisent généralement plusieurs informateurs afin de trianguler l'information.

Les SIM informels sont mobilisés par différentes catégories d'acteurs : les producteurs et les OP, les commerçants, les petites, moyennes et grandes industries qu'elles soient formelles ou non. Leur usage est très répandu et participe beaucoup aux décisions commerciales des acteurs.

Avantage des SIM non formels

- ✓ Les SIM non formels sont d'une grande fiabilité pour les acteurs qui les utilisent. Pour les OP dans le stockage de proximité ils restent le premier réflexe pour mobiliser les informations sur le marché.
- ✓ L'accès à l'information est plus facile, puisque la communication se fait dans les langues comprises par les acteurs et de façons directes.
- ✓ Ils sont plus dynamiques et plus opérationnels car débarrassés de toutes contraintes administratives.
- ✓ Ils permettent d'avoir les informations à la demande surtout dans un contexte où les prix peuvent connaître de grandes variabilités en un laps de temps.
- ✓ Ils ne nécessitent pas l'usage de ressource humaine qualifiée. Les qualifications requises ici relèvent de l'amabilité et dans une certaine mesure de la persuasion.
- ✓ Ils sont moins coûteux et durables.

Inconvénients des SIM non formels

- ✓ Les SIM non formels sont difficilement mobilisables par des tiers.
- ✓ Les informations mobilisées sur les SIM non formels sont difficilement utilisables dans des négociations de marché formel.
- ✓ Elles sont liées à la mémoire des acteurs et peuvent être difficilement mobilisées pour des analyses rétrospectives ou prospectives.

3.5.3. Les médias sociaux

De plus en plus, les médias sociaux sont utilisés pour mobiliser ou diffuser les informations sur les stocks et les prix. Qu'il s'agisse de groupes de discussion ouverts ou fermés ou des pages dédiés à l'achat ou la vente de produits agricoles. Cette pratique est en plein essor et pourrait devenir incontournable dans les années à venir. Au Sénégal par exemple, **l'Union des groupements paysans de Meckhe a pu mobiliser l'année dernière des acheteurs de semence de niébé fourrage grâce à une publication sur Facebook.** De la même façon, **l'Union des jeunes agriculteurs de koyilibiiri (UJAK) à DONAYE a pris la décision de produire de la semence de riz sahel 201 222 après avoir lancé une alerte sur les réseaux sociaux et avoir constaté l'indisponibilité de cette semence.**

3.5.4. Perception des OP sur les systèmes d'information sur les marchés

Pour les OP, les SIM formels sont une source d'informations utiles et apportent de la visibilité aux produits disponibles. **Il y est facile d'avoir les informations sur l'offre des produits, mais pas sur la demande.** Cette lacune est problématique, car elle ne permet pas de prendre les décisions commerciales. Elles ont également de grandes attentes en matière de mobilisation de clientèle vis-à-vis des SIM formels. Ces attentes pour le moment sont faiblement satisfaites.

L'information sur l'existence des différents SIM formels et leur accessibilité est encore peu connue. Pour renforcer leur utilisation, les OP ont besoin de renforcement de capacités et d'un accompagnement de proximité.

Les SIM informels restent pour les OP le premier recours, car ils leur permettent de mobiliser l'ensemble des informations dont ils ont besoin pour prendre des décisions commerciales.

Il est important de noter que l'information sur les marchés seule ne suffit pour renforcer la capacité de négociation des producteurs ou des OP. Pour un

producteur individuel ou une OP, qui ne dispose pas de moyens de transport, de capacité de stockage, ou qui a des difficultés de mobilisation des fonds nécessaires, l'information sur le marché est peu utile dans sa décision commerciale, car ces autres facteurs le mettent dans une position de vulnérabilité qui réduit son pouvoir de négociation.

Il est donc nécessaire que les actions de développement de SIM s'inscrivent dans une approche plus holistique et agissent sur l'ensemble des facteurs pouvant augmenter leur vulnérabilité.

3.5.5. Relations avec les IMF

L'implication des services financiers décentralisés est indispensable à la mise en place d'une opération de stockage de proximité surtout lorsque l'objectif visé est commercial. Mobiliser du stock en juste après les récoltes nécessite des fonds, dont l'importance dépend des volumes en jeu, des facteurs de transport et de rapprochement du stock de la décision d'un paiement en totalité ou en partie du grain stocké. Dans ce cas de figure et étant donné le faible niveau de formalisation des OP, elles se tournent plus facilement vers les IMF qui offrent des conditions plus flexibles d'accès. Les principaux freins à l'accès aux banques commerciales résident en l'arsenal de conditions d'accès peu attractif pour les producteurs : *frais bancaires de gestion des comptes élevés, garantis préalables au prêt tel que des biens immobiliers et fonciers, formalités administratives, coûts du crédit peu intéressants et réticence des banques commerciales à collaborer avec ce type de client.*

Des données de terrain, il ressort ce qui suit : **84 % des OP rencontrées apprécient positivement les liens qu'elles ont développés avec les institutions de microfinance.** Toutes les OP pratiquent un système de paiement qui comprend entre autres **une avance aux cultures (crédit campagne notamment crédit d'intrants, crédit de collecte, assurance, etc.) en fonction des engagements de livraison du producteur.** Les leviers utilisés par les OP pour mobiliser le financement sont peu diversifiés et portent principalement sur :

- **La négociation de lignes de financement auprès d'une IMF, assortie d'un fond de garantie.** C'est le cas de l'union des sociétés coopératives pour la commercialisation des produits agricoles de la *Boucle du Mouhoun (USCCPA/BM) (Burkina Faso)* ;
- **La mise en place d'un fonds de roulement ou de garantie directement gérée par l'OP et approvisionnée au départ par un bailleur de fonds, un donateur ou une ONG.** C'est le cas du *Groupeement de femmes de Mouléré (Niger)*, la *Cooperative akidjetan de Kambole (Togo)*.

Il apparaît clairement que les OP disposent de potentiels en terme de mobilisation des productions mais le volume de financement mobilisé avec les IMF pour la collecte et l'accompagnement de la production est faible. Les éléments explicatifs sont à chercher dans : (i) la capacité de financement des IMF qui est souvent un facteur limitant du fait du faible refinancement par les banques et (ii) les modalités d'accès au crédit du fait de taux d'intérêt élevés des IMF.

Pour surmonter ces difficultés, certaines OP comme l'Union Communal des producteurs de ZOGBODOMEY au Bénin ont pris dans un passé récent l'initiative de supporter tous les coûts liés au stockage (collecte, intérêt des IMF, emballage, en plus du fait qu'elle proposait à l'achat un prix supérieur à celui du marché). Du coup, les besoins en fonds de roulement étaient très élevés et une situation de retournement du marché a fini par plomber la dynamique.

Une stratégie de contournement de la difficulté de l'accès au crédit peut être mise en place comme cela a été le cas avec l'expérience de la Coopérative vivrière de SERAKALI (NIKKI) au Bénin qui a consisté à **diminuer les charges des besoins des fonds de roulement (en les faisant supporter par les membres notamment le transport vers les magasins, l'emballage, les intérêts financiers des crédits, etc...)**. constitue une piste pour améliorer la consolidation des systèmes de stocks de proximité.

Pour la majorité des cas, le financement des opérations de stockage des produits agricoles doit être renforcé et les principaux goulots à l'expression du plein potentiel de la relation **IMF et Banques-OP**. Pour cela, il s'agit de **négoier des crédits adaptés aux besoins des producteurs (mise en place du crédit dans la bonne période, délais de remboursement et taux d'intérêt sur les prêts adaptés aux réalités de rentabilité du secteur)**.

3.6. Besoins d'accompagnement des OP dans la promotion du stockage de proximité

Les mouvements associatifs et coopératifs dans la plupart des pays de la sous-région ont connu un fort développement à partir des **années 1970-80, période des grandes sécheresses dans cette zone**. Au regard de leur nombre croissant, des dynamiques de mise en réseau à différentes échelles se sont enclenchées ce qui leur permet de jouer un important rôle dans le processus de développement rural aussi bien au niveau national qu'international. Les organisations apportent leur pierre à la construction « d'un monde paysan fort », qui va au-delà de la multiplicité de leurs missions. Elles développent des capacités d'influence des politiques sur le monde rural et défendent la place des exploitants agricoles dans les sociétés.

Quelles que soient leurs formes et leurs tailles, les organisations paysannes sont le lieu de défense de l'intérêt des Exploitant Agricoles et un levier pour eux d'atteindre leurs objectifs. De ce fait, elles sont un atout pour l'Exploitant dans la progression vers l'accès à des services performants, adaptés aux objectifs et aux défis auxquels il doit faire face.

Les besoins d'accompagnement formulés par les organisations paysannes rencontrées vont dans le sens de la **formalisation des mécanismes d'appui conformes aux priorités et aux stratégies de leurs membres et la mise en place de solutions innovantes et adaptées aussi bien aux niveaux techniques, économiques, environnementales et sociales.**

Aussi les principaux besoins d'accompagnement exprimés par les organisations consistent en **l'amélioration de la qualité et de la performance des services qu'elles offrent à leurs membres sur toute la chaîne de production.** Apporter des réponses à ces besoins exprimés va favoriser l'émergence d'organisation qui sont représentatives des paysans, reconnues, efficace et de plus en plus autonomes. Ces services **concernent l'appui à l'organisation du monde paysan, l'appui à la production, l'appui à la récolte, la collecte et le stockage des produits agricoles, l'appui à la transformation des produits agricoles et enfin l'appui à la mise en marché.**

3.6.1. Appui institutionnel et organisationnel

La dynamique organisationnelle du monde paysan de la sous-région est relativement récente (12 ans en moyenne pour les celle rencontrée avec une variation entre 3 et 35 ans). Structurées à différentes échelles souvent en lien avec le découpage administratif des pays, les organisations sont influencées dans cette structuration par l'évolution de l'environnement réglementaire (cas de l'OHADA) auquel elles sont obligées de s'adapter pour assurer leur existence.

Les besoins d'appui des organisations du point de vue organisationnel et institutionnel exprimé tournent autour des points suivants :

- La formation à la vie Associative/Coopérative ;
- La facilitation des procédures d'obtention des documents de reconnaissance des Coopératives ;
- L'Appui au Management de la qualité des services de l'OP

La finalité recherchée étant une **intensification du réseautage des organisations** afin de faire d'eux **un interlocuteur dans le dialogue politique aux**

différents échelons. L'autre but recherché c'est d'arriver **au développement de l'autonomie de ces organisations et l'intensification/l'effectivité des services rendus aux membres.**

3.6.2. Appui à la production

Ces dernières décennies, pour le monde paysan ont été fortement marqués par **la pression sur les ressources foncières** et une **péjoration climatique** se traduisant par des inondations, des poches de sécheresses, une relative baisse de la pluviométrie avec un déplacement des isohyètes. Les systèmes de production sont en transformation et cela se matérialise par une absence de rotations des cultures sur les parcelles. Les exploitants agricoles ont perdu une bonne partie des repères ancestraux leur permettant de prendre des décisions et cela a comme conséquence **principale la baisse ou la stagnation de la productivité agricole pour les principales spéculations.** Les anciennes pratiques ne semblent plus réalisables et les nouvelles pratiques se diffusent très lentement.

Pour faire face à cette situation et relever les défis de la sécurité alimentaire et nutritionnelle, les organisations de producteurs ont exprimé des besoins d'accompagnements devant conduire à l'amélioration de la productivité, l'intensification agricole et la transformation des modes de production afin de les adapter au contexte climatique changeant.

Les besoins d'appui à la production exprimés se présentent comme suit :

- Faciliter l'accès aux Intrants par des crédits adaptés avec des taux faibles auprès des Institutions financières ou par les subventions ;
- Faciliter l'accès aux équipements agricoles : tracteurs, semoirs ;
- Renforcer leur capacité sur les itinéraires techniques de production ;
- Renforcer leur capacité de lutte contre les ravageurs du maïs (Chenille légionnaire, etc....) et faciliter l'accès au Kit Aflatoxine ;
- Améliorer les capacités des producteurs à faire face ou à s'adapter au changement climatique
- Assurer le conseil agricole de proximité.

Un effort des interventions axées sur ces points d'attention contribuerait grandement à améliorer la performance des exploitations leurs productivités et, par conséquent, les volumes de stock de céréales disponibles.

3.6.3. Appui à la récolte, la collecte et le stockage des produits agricoles

Le stockage des produits agricoles est un service crucial au développement des exploitations agricoles et leurs organisations. Aussi elles se doivent de réussir la gestion des opérations de récolte et de stockage afin d'assurer leur sécurité alimentaire mais aussi leur potentiel de développement.

Le stockage réalisé à différents niveaux (ménage par les EAF et magasins de regroupement par leurs organisations) permet de rendre les produits disponibles sur une période plus ou moins longue pour les consommateurs en limitant les pertes post récoltes. Cependant, faire un bon stockage requiert la maîtrise des techniques de stockage et des capacités de gestion du stock. Sur ces éléments, les solutions à apporter doivent s'adapter aux capacités des différents niveaux auxquels les stocks sont constitués et aux différentes finalités des stocks.

Pour accompagner les organisations à améliorer la performance de leurs systèmes de stockage au point de vue quantité des stocks, qualité des stocks, traçabilités, normes d'emballage, etc..., les besoins d'accompagnement résident aux niveaux suivants :

- Faciliter la collecte des produits par l'accès au crédit auprès des IF et fonds de roulement ;
- Faciliter l'accès aux équipements de récolte et de post récolte (Moissonneuses, égraineuses, souffleurs, etc....)
- Faciliter l'accès à des moyens roulant pour le transport des stocks vers les magasins de centralisation ;
- Renforcer les formations sur le stockage, gestion des stocks et les outils et des magasins ;
- Augmenter les capacités de stockage dans les départements par la construction de magasins ;
- Faciliter l'accès aux produits de traitement des stocks et des magasins homologués (contre les rongeurs et autres) ;
- Appuyer l'acquisition des équipements de stockage pour le respect des Normes de stockage : Besoin de palettes, humidimètre, balances ; etc,
- Renforcer les actions de construction de magasins spécifiques pour le stockage des produits, des engrais, pesticides (magasins utilisés à plusieurs fins) ;

- Acquérir des outils informatiques de gestion des stocks (ordinateurs et tablettes) ;
- Valoriser les pratiques locales et endogènes de gestions des stocks identifiées dans les OP de premier niveau administratifs (niveau villages) ;
- Développer la pratique du warrantage ;
- Mettre a disposition des produits homologués pour le stockage.

Ce sont tout autant de mesures importantes qui doivent être prises afin d'améliorer les capacités de stockage des producteurs.

3.6.4. Appui à la transformation des produits

La transformation des produits agricoles locaux est un investissement à grande valeur ajoutée, capable d'assurer la transformation structurelle de nos économies. Actuellement, des avancées notables sont perceptibles dans la production, avec une augmentation des produits agricoles, mais la question de leur transformation reste encore un défi de tout premier plan. Les produits agricoles locaux sont commercialisés au niveau national et à l'export à l'état brut. Toutes choses qui limitent la création de richesses, car cette politique d'export est porteuse de peu de valeur ajoutée.

L'offre de produits agricoles locaux transformés est faible mais ces dernières années, les produits locaux transformés (produits surtout par des femmes et des jeunes) se font de plus en plus présent et sont prisés par les consommateurs.

Le faible niveau d'accès des transformateurs/trices aux équipements, aux technologies adaptées, au financement et aux marchés constitue une préoccupation majeure de ce maillon. Les besoins d'accompagnements exprimés pour améliorer la transformation des produits agricoles sont :

- La facilitation de l'accès au crédit ;
- La facilitation de l'accès aux équipements de transformation : caillibreuses
- La formation sur le respect des normes de qualité et d'hygiène dans les processus de transformation

3.6.5. Appui à la mise en marché des produits

La faiblesse des revenus monétaires dans une majorité des exploitations familiales réduit leur capacité à investir dans leurs activités de production, ce qui les conduit souvent à une précarité au niveau de leur situation alimentaire et nutritionnelle pour certaines zones suite aux aléas climatiques, une faible productivité conduisant à la flambée des prix.

Pour remédier à cette situation de faiblesse des revenus monétaires au niveau des exploitations et faire d'elles les acteurs du développement local, les organisations ont exprimé des besoins d'accompagnements qui devraient améliorer leur visibilité et celle de leurs produits et donc contribuer à un accès aux marchés. Ces besoins se résument comme suit :

- Renforcer la formation sur SIMAGRI pour améliorer la visibilité des magasins et des stocks des Organisations
- Faciliter l'accès aux TIC pour SIMAGRI et pour la conservation de la mémoire de l'organisation en matière de mise en marché
- Faciliter l'accès aux marchés sous régionaux
- Mettre en place des fonds tampon en lien avec la flambée des prix les mauvaises années
- Travailler à la stabilisation des prix (Prix plancher)
- Développer les systèmes de warrantage
- Faciliter le réseautage des magasins (pour les échanges et le partage d'informations).

L'ensemble de ces actions devrait contribuer au renforcement de l'existant en permettant aux producteurs et leurs exploitations de mettre à la disposition des ménages des produits agricoles en quantité, répondant à des normes de qualité et d'hygiène, diversifiés avec une valeur nutritive certaine.

4. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les stocks de proximité qu'ils soient du plus bas ou du haut niveau administratif (village, commune, département, région ou national) avec un objectif social, commercial ou mixte jouent un rôle central dans la sécurité alimentaire régionale. Il ressort clairement de la description des mécanismes de stockage existant, que les stocks publics nationaux des pays de CEDEAO s'approvisionnent à partir des stocks de proximité. La dynamique régionale elle-même reconnaît leur importance et a bâti toute sa stratégie ces unités riches de plusieurs décennies de savoir-faire. Plusieurs modèles sont développés par les organisations paysannes allant des plus **complexes aux plus simples**. Si la première des formes intègre une **gestion financière et administrative moderne rigoureuse basée sur l'écrit**, la seconde vise à consolider les relations sociales communautaires et est plutôt axée sur un **mode de gestion endogène basé sur la mémoire et peu d'écrits**. Toutes ont leurs **points forts et points faibles** et leurs existences sont une réponse aux conditions du milieu. Ce travail d'analyse conduit par les Organisations Paysannes elles-mêmes sur la base de **20 expériences** documentées dans la zone d'intervention du projet relève **deux grands groupes décomposés en six variantes**.

L'analyse approfondie de ces différentes formes de gestion des stocks de proximité aux objectifs multiples interroge sur quelques points qui peuvent être pris en charge par les parties prenantes qui y sont impliquées. Sur cette base on peut recommander :



Aux organisations paysannes à divers niveaux.

- Renforcer l'accompagnement des EF pour assurer une production de qualité à la base en renforçant/mettant en place des dispositifs de conseil agricole de proximité et/ou des systèmes d'accompagnement de leurs membres ;
- Consolider leurs acquis sur le plan organisationnel et structurel afin de disposer de solides mécanismes de gouvernance qui améliore leurs crédibilités vis-à-vis des structures de financement ;
- Développer des mécanismes d'accompagnement/formation par les pairs qui valorisent les expériences du réseau ;
- Se conformer à des formes juridiques qui renforcent leur capacité d'accès aux dispositifs financiers adéquats à leurs opérations.



Aux États et structures de gestion des stocks alimentaires

- Renforcer les infrastructures de stockage (construction de nouveaux magasins en matériaux locaux dans la mesure du possible, réhabilitation des magasins délabrés, respect des normes de séparation des locaux intrants et grains, renforcement en petit matériel) ;
- Consolider/créer des espaces de dialogue et d'échanges avec les Organisations Paysannes autour de la gestion des stocks
- Déployer des mécanismes territorialisés de gestion des stocks qui renforcent les liens entre les collectivités locales/organisations décentralisées et les OP disposant des stocks
- Assouplir les conditions d'accès aux achats institutionnels des OP et des rendre prioritaires pour ce faire
- De faciliter le paiement des opérations de collecte plus rapide pour garantir la mobilisation
- Déployer des stratégies de renforcement des capacités continue des gestionnaires de magasins de stock de proximité

5. Références bibliographiques

- **Blein, R.,** (2009). Les stocks de proximité : enjeux, opportunités et limites : le cas des pays du Sahel. Bureau Issala ; https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/Les_stocks_de_proximite_enjeux_opportunites_et_limites_Roger_Blein.pdf
- **Pons Cortez, G., & Gómez Carrasco, I.,** (2013). Première ligne de défense : Évaluation du potentiel des stocks de proximité dans le Sahel ; Oxfam international https://www-cdn.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/premiere_ligne_de_defense_evaluation_du_potentiel_des_stocks_de_proximite_dans_le_sahel_2.pdf
- **Silva, R., Blein, R.,** (2011). Les céréales au cœur des politiques de stockage en Afrique de l'Ouest. Article Grain de Sel N° 54-56 — avril – décembre 2011. Inter-réseaux https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/GDS54-56_p45-47_Stocks.pdf
- **Sos faim, Oxfam, Bureau Issala, Inter-réseaux,** (2016) ; Assurer la viabilité et promouvoir le développement des systèmes de stockage alimentaire de proximité en Afrique de l'Ouest. https://www.inter-reseaux.org/wp-content/uploads/atelier_stocks_proximite_fev_2016_vf.pdf
- **CFSI, Fondation de France, ROPPA** (2016) ; Discussion N°4 : achats institutionnels : Recueil des contributions
- **FAO,FIDA, PAM** (2015); État de l'insécurité alimentaire dans le monde.
- **Nicolas Bricas** (2009); Bassins de production et de consommation des cultures vivrières en Afrique de l'Ouest et du Centre
- **SOS FAIM, OXFAM** (2016) ; Dynamiques paysannes : Stock de proximité en Afrique de l'ouest : ls organisations paysannes en première ligne.

