

BULLETIN DE L'AGRICULTURE DE CONSERVATION



OCT 2021 • VOLUME 7 • NUMÉRO 3

DANS CE
NUMÉRO

Marketing Agrégé
pour les Petits
Agriculteurs

AC-Plus

Partner Profile:
AEBR - Rwanda

Calendrier de
Voyages des ALTAs

Marketing Agrégé pour les Petits Agriculteurs

Lilian Zheke et John Mbae, Conseillers Techniques en Agriculture et Moyens de Subsistance pour l'Afrique Australe et l'Afrique de l'Est

INTRODUCTION

Les petits exploitants agricoles ne parviennent souvent pas à recevoir des prix et des revenus optimaux sur le marché. La commercialisation pour les petits agriculteurs est entravée par leurs petits volumes, le manque de pouvoir de négociation, la médiocrité des infrastructures, les coûts de transaction élevés, le mauvais stockage, le manque d'accès à l'information et le manque de politiques de soutien.

La commercialisation collective, lorsqu'un groupe d'agriculteurs regroupe leurs produits, peut aider à réaliser des économies d'échelle le long des chaînes de valeur agricoles. L'agrégation peut être initiée par des groupes d'agriculteurs, des acheteurs ou d'autres intermédiaires du marché. De petits volumes produits par des agriculteurs individuels peuvent être regroupés en lots qui peuvent être facilement et économiquement transportés, triés, transformés et stockés par les transformateurs, les grossistes, les exportateurs et les détaillants



Les agriculteurs kenyans pèsent les productions prêtes à être chargées et vendues.

LES AVANTAGES DE L'AGREGATION

- Accès aux meilleurs marchés.
- Augmentation du pouvoir de négociation.
- Réduction des coûts (par exemple, une plus grande efficacité du transport et du stockage).
- Amélioration du partage d'informations et de la prestation de services

FACILITER L'AGRÉGATION DES MARCHÉS DANS LE PROJET D'EXTENSION DE L'AGRICULTURE DE CONSERVATION – EAC (SUCA EN SIGLE ANGLAIS).

De 2015 à 2021, les agriculteurs qui ont participé à SUCA ont été autorisés à former des groupes d'agrégation et à vendre leurs récoltes de céréales et de légumineuses (sorgho, maïs, pois cajan et haricot mungo) à des prix beaucoup plus élevés. Grâce à ce programme, 454 groupes d'agrégation auto-sélectionnés ont été formés en Tanzanie, au Kenya et en Éthiopie.

Pour soutenir les agriculteurs dans la commercialisation collective et susciter l'enthousiasme pour l'agrégation, les formations et exercices suivants ont été facilités :

- La cartographie du marché aide les agriculteurs à comprendre les volumes et les prix des produits circulant dans et autour de leur communauté. Les cartes de marché aident les agriculteurs à identifier les principaux canaux de commercialisation qu'ils peuvent utiliser pour eux.
- Les calendriers de marché ou les analyses saisonnières aident les agriculteurs à comprendre l'impact de l'offre et de la demande sur les prix. Les agriculteurs sont en mesure de discuter et d'identifier les mois auxquels les cultures et/ou le bétail ont de meilleurs prix et de planifier leurs ventes pour en profiter.
- Les analyses de marge brute aident les agriculteurs à analyser les coûts de production cultures particulières contre le rendement réalisé par la vente. Grâce à cette activité, les agriculteurs ont à identifier des moyens, maximiser les profits en augmentant leur prix de vente ou en réduisant leurs coûts de production. En effectuant des analyses pour plusieurs cultures et/ou produits d'élevage, ils identifient quel produit est le plus rentable pour eux à regrouper et à vendre. Ensuite, ils établissent un plan d'action pour profiter des meilleures opportunités dont ils disposent pour augmenter les profits.
- Collaboration et agrégation. Grâce à cet exercice, les agriculteurs comprennent les avantages de la vente collective et prendre des décisions sur les produits et les volumes qu'ils s'agrègeront.

LES LEÇONS APPRISES DE LA SUCA

- Encourager les agriculteurs à prendre leurs propres stratégies et décisions. Le rôle d'une ONG partenaire est de faciliter ces activités, pas de les diriger.
- De bonnes informations sur le marché et des relations avec les plateformes de commercialisation sont essentiels.
- Allouez suffisamment de temps aux groupes d'agrégation pour renforcer leurs compétences en marketing.



Un groupe d'agrégation de SUCA travaillent lors d'un exercice de commercialisation.

- Organiser des sessions business au business (B2B en sigle anglais). Aidez les groupes d'agrégation à parler directement avec les acheteurs, après quoi le groupe décide à qui vendre.
- Promouvoir l'agrégation avec les technologies de stockage post-récolte pour une meilleure qualité des produits et un meilleur timing des ventes.
- Une bonne tenue des dossiers est essentielle.
- Les Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit – (VSLA en anglais) complètent les activités de commercialisation car elles permettent des investissements et fournissent un deuxième revenu qui aide les agriculteurs à attendre le moment optimal pour vendre leurs produits.



Les sacs PICS, ou autres technologies de stockage hermétiques, permettent aux agriculteurs de stocker les grains à vendre quand les prix augmentent.

RESSOURCES DEVELOPPEES ET DISPONIBLES AU PUBLIC

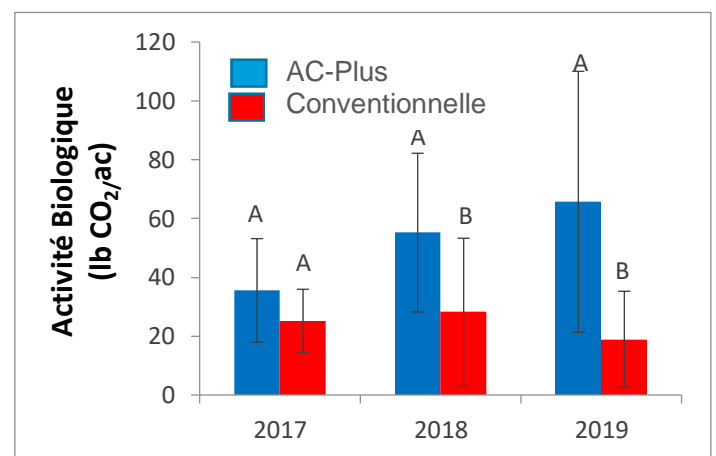
Les Vidéos décrivant l'approche susdite sont disponibles à <https://foodgrainsbank.ca/ca-videos>. L'équipe des Conseillers Techniques (ALTA), travaille sur un ouvrage de formation sur la commercialisation collective. Veuillez nous contacter si vous avez besoin d'une copie.

AC-Plus: Résoudre les Problèmes liés à la Sécurité Alimentaire en Améliorant la Santé du Sol à Long-Terme

Neil Rowe Miller, Conseiller Technique en Agriculture et Moyens de Subsistance pour l'Afrique de l'Est

Au cours des dix dernières années, les programmes soutenus par Canadian Foodgrains Bank (CFGB en sigle anglais) en Afrique subsaharienne (ASS) ont de plus en plus encouragé l'utilisation de principes d'agriculture de conservation (AC). Les trois principes de l'AC consistant à minimiser la perturbation des sols, à maximiser la couverture du sol et à diversifier les cultures par la rotation et les cultures intercalaires sont devenus importants au message de vulgarisation de la plupart de nos programmes de sécurité alimentaire. Ces principes offrent d'importants avantages à long terme pour la santé du sol, notamment une augmentation de la teneur en matière organique du sol, une augmentation de l'activité biologique du sol et une réduction de l'érosion du sol.

Un défi auquel nous avons été confrontés, cependant, est que les trois principes de l'AC à eux seuls engendrent souvent des augmentations de rendement faibles ou nulles à court terme. Cette expérience est étayée par de nombreuses études de recherche formelles qui ont constaté que les avantages s'accumulent souvent après plusieurs années de mise en pratique de l'AC dans un domaine donné.



La Santé du Sol, y compris l'activité biologique, augmente au fur et à mesure que l'AC-Plus est mise en pratique. Source : SUCA Rapport sur la Santé du Sol, données émanant des Champs-Ecoles à Muranga, Kenya.

Cependant, la plupart des petits agriculteurs ne peuvent pas attendre plusieurs années pour permettre l'augmentation de leurs rendements. Ils doivent nourrir leur famille et vendre leurs récoltes pour payer les autres besoins du ménage. Une méthode d'exploitation qui offre des avantages à long terme, mais pas de rendement à court terme, les motivera rarement à changer leurs pratiques actuelles. Pour cette raison, il est nécessaire de combiner la promotion de l'AC avec d'autres bonnes pratiques agricoles qui apportent des rendements plus rapides. Une [étude récente d'Afrique du Sud](#) a identifié 11 telles pratiques ayant amélioré le succès de l'AC. Dans notre expérience, trois de ces bonnes pratiques agricoles sont particulièrement utiles:

- **Gestion Améliorée de la Fertilité du Sol** par l'utilisation du fumier, engrais et/ou les cultures de couvertures. [Certains personnes](#) disent que l'augmentation de la fertilité du sol devrait être incluse comme étant le 4^{ème} principe essentiel.
- **Plantation aux écartements précis** comprenant un placement minutieux des graines, une population végétale optimale et des temps de plantation optimaux.
- **Les variétés améliorées** peuvent inclure des cultivars tolérants aux menaces, des variétés à maturation précoce ou des cultures à nutrition améliorée.



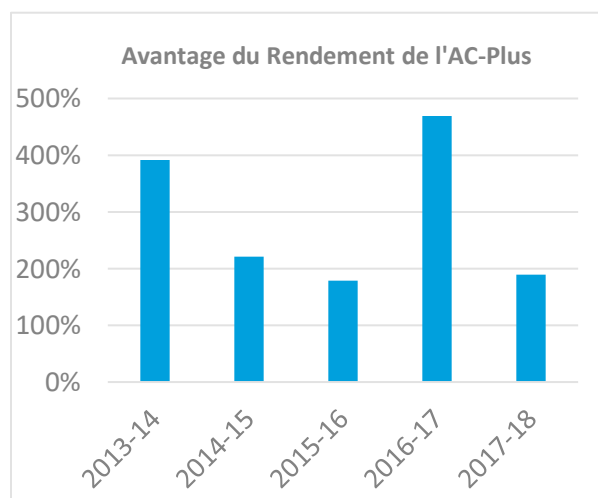
En combinant les principes de l'AC avec une meilleure gestion de la fertilité des sols, y compris le fumier de ferme et les cultures de couverture, Shonga Shona de Zala, en Éthiopie, a augmenté ses rendements de maïs de 29% la première année, tout en renforçant la santé des sols à long terme.

Les bonnes pratiques agronomiques complémentaires promues par un projet donné varieront avec chaque contexte agricole. L'identification des pratiques à promouvoir devrait inclure l'expérimentation des agriculteurs et le dialogue communautaire pour découvrir quelles pratiques offrent les plus grandes augmentations à court terme du rendement et/ou de la qualité des aliments, aidant ainsi les agriculteurs à nourrir leurs familles maintenant en attendant que les avantages à long terme de l'AC s'accumulent dans le temps.

NOUS NOUS REFERRONS A LA PRATIQUE DE COMBINAISON DES PRINCIPES DE L'AC AVEC D'AUTRES BONNES PRATIQUES AGRONOMIQUES CONNUES COMME "AC-PLUS."

Étant donné que les approches de l'AC-Plus combinent les avantages à long terme de l'AC avec des augmentations de rendement à court terme, les agriculteurs peuvent bénéficier de la première saison d'adoption plutôt que d'avoir à attendre plusieurs années pour que l'AC améliore les sols et augmente les rendements. De plus, les avantages de l'AC sont accrus lorsqu'ils sont combinés à d'autres pratiques qui produisent des plantes plus grandes et plus de biomasse végétale pour servir de couverture du sol. Et contrairement, les techniques de l'AC telles que la couverture du sol peuvent améliorer la réponse des plantes aux modifications de la fertilité du sol, car les plantes soumises au défi hydrique ne pourront pas tirer parti des nutriments améliorés du sol.

En raison de ces multiples avantages, l'adoption de l'AC-Plus par les petits agriculteurs a tendance à être beaucoup plus rapide que l'adoption de l'AC pure seule. En fait, plusieurs projets que nous soutenons ont eu du



Moyenne du Rendement de l'AC-Plus comparé avec les pratiques conventionnelles des programmes appuyés par CFGB en Afrique sub-saharienne.

mal à susciter l'enthousiasme des agriculteurs pour la promotion pure de l'AC. Une fois qu'ils sont passés à une approche AC-Plus, l'enthousiasme des agriculteurs et les taux d'adoption ont considérablement augmenté. En 2020, nous estimons que 67.000 petits agriculteurs d'Afrique subsaharienne ont adopté l'AC-Plus en conséquence directe de la formation soutenue par CFGB, et plus de 15.000 autres ont adopté « spontanément » après avoir remarqué le succès de ceux qui ont été formés.

UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE

En plus des bonnes pratiques agronomiques qui contribuent à l'AC-Plus, d'autres facteurs affecteront la mesure dans laquelle l'AC-Plus est adopté par les agriculteurs d'une communauté. Ces facteurs peuvent inclure la présence ou l'absence de politiques et d'institutions gouvernementales favorables, la dynamique du genre, les opportunités de marché, la disponibilité des intrants, les outils de mécanisation, les demandes concurrentes d'autres intérêts tels que l'élevage, etc.

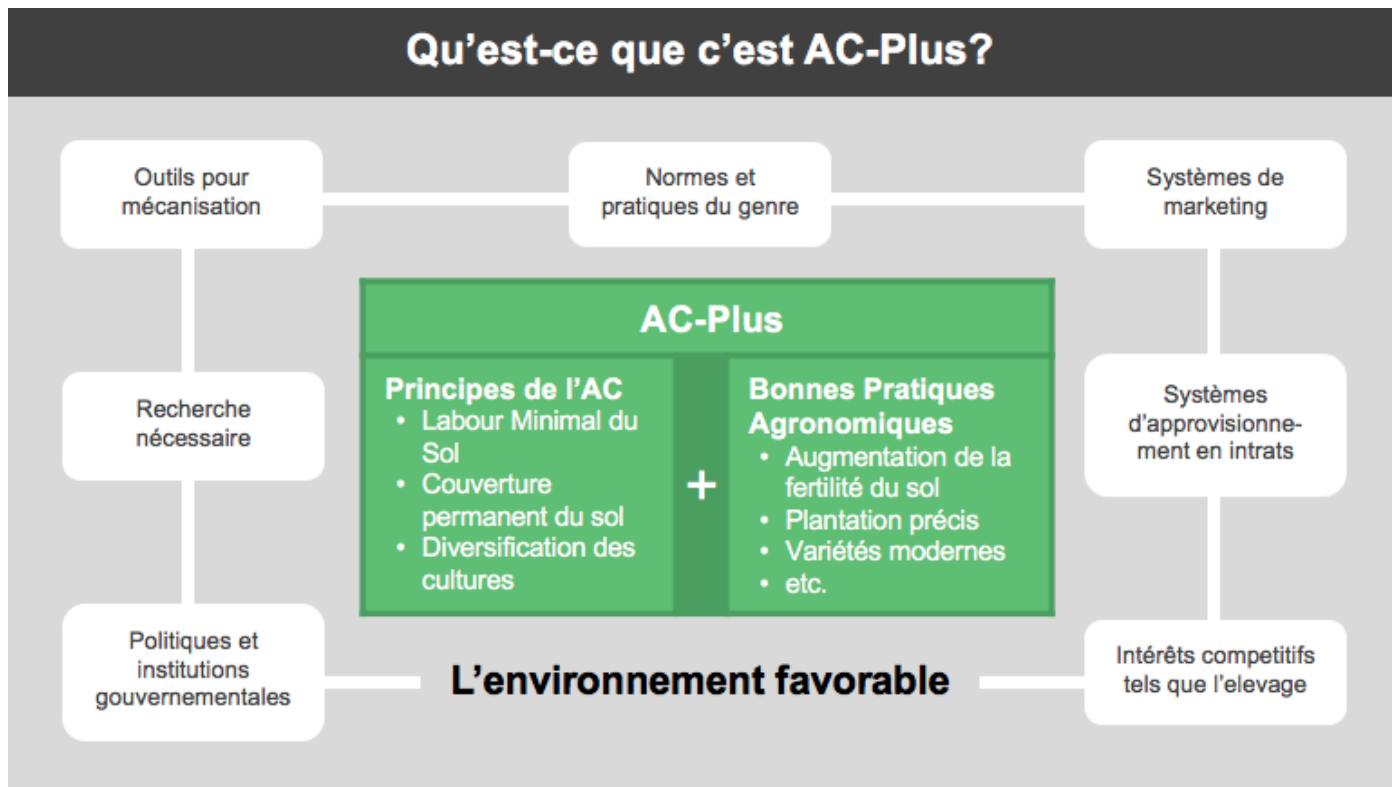
L'influence de ces facteurs sur l'adoption de l'AC-Plus permet naturellement les projets à vouloir se diversifier dans des activités telles que le plaidoyer, les discussions sur le genre, la commercialisation et la gestion du bétail. Il faut cependant veiller à ne pas incorporer trop de complexité au début d'un projet. Les projets qui essaient d'inclure trop de complexité dans les premières années ont souvent du mal à mettre en œuvre chaque activité avec excellence. Une approche plus efficace consiste à ajouter ces autres éléments progressivement, en concentrant le premier cycle de projet sur la promotion de l'AC-Plus, puis en ajoutant d'autres activités une fois qu'un mouvement AC-Plus enthousiaste a commencé.

Une stratégie progressive et échelonnée comme celle-ci mène également à un impact beaucoup plus réussi dans un environnement plus large et plus propice. Nos plus grands succès de plaidoyer de l'AC ont, par exemple, eu lieu lorsque nous avons emmené des représentants du gouvernement et des universitaires visiter des communautés qui avaient adopté l'AC-Plus avec enthousiasme et amélioré leur sécurité alimentaire. Les efforts de commercialisation sont plus fructueux lorsque les agriculteurs ont suffisamment augmenté leur production pour répondre à leurs besoins en matière de sécurité alimentaire et ont maintenant un excédent à vendre. Les fournisseurs d'intrants sont attirés par les communautés où les agriculteurs sont productifs et ont les moyens d'acheter des produits extérieurs. Les besoins du bétail sont plus facilement satisfaits une fois que la sécurité alimentaire humaine est atteinte et que la biomasse excédentaire peut être produite pour nourrir les animaux. Ainsi, alors que les activités qui ont un impact sur l'environnement favorable soutiennent l'adoption de l'AC-Plus, elles bénéficient également de son impact positif sur la production et la durabilité d'une communauté agricole.



En 2018, après avoir remarqué l'impact de l'AC-Plus au sein des projets des partenaires de CFGB, le Ministre Supérieur de l'Agriculture en Ethiopie a annoncé que l'AC pourrait être promu par les services de vulgarisation des cinq Régions du pays.

Qu'est-ce que c'est AC-Plus?



Profil du Partenaire: Association des Eglises Baptistes au Rwanda (AEBR)

Jean Twilingiyumukiza, Conseiller Technique en Agriculture et Moyens de Subsistance en Afrique Centrale et de l'Ouest

L'Association des Eglises Baptistes du Rwanda (AEBR) est une organisation confessionnelle fondée en 1967 et composée de 199 églises et 171 chapelles. L'AEBR est un partenaire de Canadian Foodgrains Bank (CFGB) à travers Canadian Baptist Ministries (CBM en sigles anglais).

Depuis 2008, l'AEBR a commencé à mettre en exécution un projet de sécurité alimentaire de cinq ans dans l'Est du Rwanda après une sécheresse prolongée et sévère. Le projet s'est concentré sur la distribution de cultures résistantes à la sécheresse, telles que l'ananas et le manioc, et de petits ruminants aux communautés affectées afin de multiplier les actifs des ménages. Le projet a aussi promu l'agroforesterie comme moyen de protéger les sols contre l'érosion et l'augmentation de la végétation verte. La deuxième phase du projet (2013-2016) a introduit l'Agriculture de Conservation (AC) pour restaurer la santé des sols et augmenter la production alimentaire. Une troisième phase, qui a débuté en 2017, a élargi la promotion de l'AC en utilisant une méthodologie de vulgarisation avec des fermiers leaders et des groupes d'agriculteurs.

Le projet a travaillé auprès de 1.329 ménages de quatre communautés de Kirehe et a permis d'améliorer la production de maïs, de haricots, de banane et de manioc. Les chèvres et les porcs fournis par le projet ont également aidé les communautés à améliorer leur alimentation, à générer des revenus et à produire un compost de qualité pour l'agriculture. L'utilisation d'espèces de cultures de couverture et d'engrais verts telles que le *jackbean*, le pois cajan, le niébé et le *mucuna* a enrichi les sols en azote et fourni de bons paillis car ces espèces peuvent continuer à pousser malgré la sécheresse. La malnutrition chez les enfants aurait été réduite en possédant des jardins potagers avec différents types de légumineuses.

Se basant sur l'expérience et des enseignements tirés du projet à Kirehe, l'AEBR et CBM/CFGB comptent lancer cette année un projet de Sécurité Alimentaire similaire visant 1.200 ménages dans quatre communautés du District de Ngoma. En plus de renforcer les capacités des agriculteurs d'AC-Plus, le projet a également l'intention de créer des alliances pour influencer la politique/le plaidoyer en tant que nouveau but pour élargir la sensibilisation, le soutien et l'adoption de l'AC-Plus au-delà de la portée géographique du projet au Rwanda dans son entièreté.



Les participants du projet de l'AEBR témoignant l'augmentation du rendement du manioc à l'Agronome du Secteur lors d'une visite de terrain à Gahara-Kirehe

Calendrier de Voyages des ALTAs

Lilian Zheke

5-15 October, 2021

Arba Minch-Zala, Ethiopia

Country level workshop and Team building

2-10 November, 2021

Tete, Mozambique

Evaluation and Situation assessment

23-30 November, 2021

Masvingo, Zimbabwe

Familiarization with HERD projects

2-9 December 2021

Mpata, Malawi

CA adoption Assessment

Jean Twilingiyumukiza

5-15 October, 2021

Arba Minch-Zala, Ethiopia

Country level workshop, Partner visit and Team building

20-25 October, 2021

Goma, DR Congo

Situational Assessment Training Workshop for CBCA

1-6 November, 2021

Ruhango, Bugesera, Kayonza and Bugesera, Rwanda

Follow up visit with RAB to Research Sites

22-26 November 2021

Rubavu, Rwanda

Master Training—Session four for Rwanda Partners

6-10 December, 2021

Oronkua & Ouaga, Burkina Faso

Project visit and team building for new staff

John Kimathi Mbae

25th to 29th October, 2021

Nebbi- Uganda

Uganda country level workshop (Tearfund and CFGB Partners)

30th October to 4th November, 2021

Soroti- Uganda

Visit to COU-TEDDO- Tearfund Partner

8th to 12th November, 2021

Makueni- Kenya

Visit to UDO for field visit & Training

22nd to 26th November, 2021

Embu- Kenya

ACC&S training of Staff and field visits

Neil Rowe Miller

5-15 October, 2021

Arba Minch and Zala, Ethiopia

Country level workshop, Partner visit and Team building

25th to 29th October, 2021

Nebbi- Uganda

Uganda country-level Partner workshop

30th October to 4th November, 2021

Nebbi- Uganda

Visit to COU-Nebbi

13th to 18th December, 2021

Debre Markos, Ethiopia

Visit to MSCFSO