

Temps forts

Le CIAT en Afrique

Des agriculteurs accèdent au marché : l'expérience des producteurs de pommes de terre de Nyabyumba, Ouganda

N° 22
Juin 2005

Les Temps forts présentent les résultats des travaux de recherche menés en Afrique par le CIAT et ses partenaires et les conséquences politiques qui en découlent



En vue du développement d'une entreprise de production de pommes de terre, l'équipe d'agro-entreprise du CIAT a fourni une formation portant sur la «facilitation de marché» à un prestataire de services local et une assistance technique pour la commercialisation.

Dans le Sud-Ouest de l'Ouganda et dans le Rwanda voisin, les pommes de terre sont essentiellement une culture destinée à assurer la sécurité alimentaire. Les agriculteurs vendent généralement des pommes de terres non calibrées à la ferme. Du fait du manque d'organisation et de lieux de stockage, ils mettent en vente le plus gros de la production au moment où la récolte bat son plein, c'est-à-dire qu'ils vendent à bas prix. Par ailleurs, les stimulants en faveur d'investissements dans ce secteur se sont avérés très limités. Toutefois, la rapide expansion des zones urbaines, notamment Kampala, a entraîné un changement des habitudes alimentaires, offrant de nouvelles possibilités commerciales aux agriculteurs sachant s'organiser. Parmi ces derniers, le groupe d'agriculteurs du district de Kabale vend par exemple directement des pommes de terres calibrées de haute qualité au secteur de la restauration rapide de Kampala. Afin de satisfaire aux exigences de qualité imposées par leur contrat de vente, les exploitants ont introduit plusieurs innovations sur le plan technique, organisationnel et commercial. Ces transformations ont été rendues possibles grâce au soutien efficace des services de recherche et de la capacité du groupe d'exploitants à investir dans de nouvelles options grâce à leurs nouveaux revenus.

Le groupe d'agriculteurs de Nyabyumba

Le groupe d'agriculteurs de Nyabyumba (dans les hautes terres du district de Kabale, en Ouganda) a vu le jour en 1998 en tant qu'école agricole sur le terrain centrée sur la production de semences de pommes de terre. En 1999, ce groupe est devenu membre de l'Uganda National Seed Potato Producers' Association (UNSPPA) produisant et vendant avec profit des semences de pommes de terre. En 2002, face à la demande en baisse de ces semences, le groupe s'est tourné vers le Programme régional d'amélioration de la pomme de terre et de la patate douce en Afrique Centrale et de l'Est (PRAPACE) en quête d'aide dans la recherche de nouveaux marchés. En vue du développement d'une entreprise de production de pommes de terre, l'équipe d'agro-entreprise du CIAT a fourni une formation portant sur la «facilitation de marché» à un prestataire de services local, l'ONG Africare, et une assistance technique pour la commercialisation. Ce processus s'est déroulé en trois phases:

1 : Planification et préparation

Le groupe d'agriculteurs a étudié avec l'aide du conseiller d'Africare les changements intervenus dans la demande de la pomme de terre, l'état actuel de la production, la rentabilité, les forces organisationnelles et le type de soutien qu'ils pourraient obtenir de leurs partenaires de la recherche et développement. Une équipe de commercialisation a été mise en place, comprenant des membres du groupe d'exploitants et des prestataires de services.

2: Analyse de la filière commerciale et conception de l'agro-entreprise

L'équipe de commercialisation a réalisé une analyse de la filière commerciale afin d'évaluer le comportement et les performances des acteurs et des services engagés dans la production, la manipulation, et l'écoulement des pommes de terre aux différents points de vente. Cette étude a identifié plusieurs possibilités de vente de pommes de terre à Kampala, l'une des plus prometteuses étant « Nandos », une chaîne multinationale de restauration rapide qui achète chaque mois de 5 à 10 tonnes de pommes de terre. Des réunions ont pris place avec des responsables de Nandos afin de réaliser une analyse des coûts et profits et confirmer la viabilité de la vente directe. À l'aide de méthodes participatives, comme un dessin schématisé du marché (voir Figure 1) et sur la base des résultats de l'étude, les agriculteurs et les prestataires de services ont élaboré un plan d'action.

3 : Création de l'entreprise

Une fois son plan élaboré, l'équipe de commercialisation est retournée à Kampala, accompagnée du conseiller d'Africare, pour définir les termes d'un contrat avec Nandos traitant des questions de prix, variétés, volumes, qualité, fréquence de livraison et conditions de paiement. Pour répondre



Figure 1. Exemple d'un schéma représentant la production existante de pommes de terre et la filière de commercialisation à Kabale, dessiné par le groupe d'agriculteurs de Nyabyumba

aux normes fixées dans le contrat, les agriculteurs ont dû faire certains efforts et opérer des changements, à savoir:

Au plan financier: Le groupe a dû ouvrir un compte en banque car les paiements se faisaient par chèques. Pendant les trois premiers mois, les agriculteurs ont utilisé leurs propres ressources, empruntant 3 millions USh (1 600 \$US).

Au plan organisationnel: Un comité de gestion a été mis en place et ses membres ont reçu une formation de base en comptabilité.

Au plan de la communication: Pour éviter les problèmes de communication liés au fait de vivre dans des villages de montagne isolés, le groupe a acheté un téléphone cellulaire pour assurer la liaison avec Nandos et les sociétés de transport.

Régularité de la livraison: Afin de livrer chaque mois un stock régulier, les agriculteurs ont opéré un certain nombre de changements, à savoir l'adoption de nouvelles variétés, l'étalement des semis, des plantations dans les zones humides, le recours à l'irrigation au goutte-à-goutte, la construction d'entrepôts et l'achat de pommes de terres à d'autres agriculteurs lorsque leurs stocks étaient insuffisants. Ces initiatives leur ont permis de livrer à Nandos entre juillet 2003 et avril 2004, un total de 76,5 tonnes de pommes de terre, représentant une valeur de 2,452,176 USh (13,000 \$US).

Qualité: Les agriculteurs ont appris à trier et calibrer leurs pommes de terre. Le fait de ne pas répondre au calibre demandé a été au départ une leçon coûteuse, mais au cours des huit premiers mois le taux de refus est passé de 80% à moins de 10%. En décembre 2004, les agriculteurs livraient

régulièrement des pommes de terre répondant aux rigoureuses exigences de qualité de Nandos.

Expérimentation: Pour parvenir à ce résultat, les agriculteurs ont adopté la micro-irrigation dans les zones de hautes terres, ce qui améliore la qualité des tubercules de contre saison. Afin de synchroniser la production, les membres ont adopté des calendriers très stricts de plantation. Les cultivateurs ont également défané les plantes avant la récolte, ce qui réduit la teneur en eau des tubercules et prolonge la durée de conservation en entrepôt. Les spécialistes de la National Agricultural Research Organisation (NARO) d'Ouganda ont supervisé ce volet d'expérimentation.

Impact: En mai 2005, le groupe des agriculteurs s'était agrandi, comptant 120 membres dont 80 femmes. Ils avaient livré 190 tonnes de pommes de terre à Nandos, faisant passer leurs revenus à 60,000,000 Ush, soit environ 33,000 \$US.

Conclusion

L'entreprise des agriculteurs de Nyabyumba est à présent plus solidement installée. Même si les défis à relever ne manquent pas, ils cherchent à développer des stratégies de croissance. L'expérience de ce groupe illustre les points suivants:

- Une orientation de marché permet aux petits exploitants agricoles de s'associer pour parvenir ensemble à des marchés à plus forts rapports économiques, mais le processus exige un soutien à long terme des partenaires de la recherche et développement.
- Cette approche a permis aux agriculteurs d'augmenter leurs revenus et d'investir dans de meilleures pratiques agricoles. Les femmes ont joué un rôle clé dans le développement et la marche de l'entreprise.
- Le fait d'accéder à des innovations dans les moments critiques du processus de mise en place de l'entreprise est essentiel pour réussir.
- Les entreprises doivent s'appuyer sur de solides informations dans les domaines de la technique et de l'économie.
- Les approches participatives permettent aux agriculteurs de mieux comprendre les défis rencontrés par chacun des acteurs de la filière commerciale.
- Les agriculteurs peuvent accroître leur assurance en consolidant les relations avec leurs acheteurs.



Pour plus d'informations, s'adresser à :
Shaun Ferris
s.ferris@cgiar.org
ou bien à Elly Kaganzi
e.kaganzi@cgiar.org

CIAT
Africa Coordination
Kawanda Agricultural
Research Institute
P.O. Box 6247
Kampala, Ouganda

Téléphone :
+256(41)567670

Fax :
+256(41)567635

Courriel :
ciat-
uganda@cgiar.org

Site web :
www.ciat.cgiar.org

Nous remercions vivement l'ACDI pour l'appui financier accordé à ce projet.



AFRICARE

