

Résumé

Le Burkina Faso est pays en développement de l'Afrique de l'Ouest qui est marqué par son enclavement. Notamment à cause de cela, son économie est très fragile et largement tributaire du secteur primaire. La culture du coton, qui a connu des années glorieuses, est la première matière première agricole exportée. Mais depuis une dizaine d'année, l'importance du sésame dans le pays grandit, elle a généré plus de 11 millions d'euros au pays en 2007. Elle est actuellement la deuxième denrée alimentaire exportée, et si l'on en croit le futur qu'on lui prédit, elle pourrait passer devant le coton, qui est en crise actuellement. Cette culture de rente est facile à produire ; besoin faible en eau et pas de besoins nécessaires en produits phytosanitaires. La demande mondiale est grandissante et reste insatisfaite, par conséquent, les prix ne cessent d'augmenter. Exclusivement destinée à l'exportation, la production du pays a augmenté de 150% en dix ans.

Afin d'identifier les leviers d'action d'un projet de développement cherchant à valoriser cette ressource paysannes, un travail d'enquête a été effectué auprès des acteurs de la filière dans le but d'identifier leurs stratégies, mais aussi pour déterminer la place des Organisations Paysannes dans la filière.

La stratégie des exportateurs est de court-circuiter les intermédiaires, afin d'avoir une relation directe avec le producteur, de diminuer leur coût et d'augmenter les quantités achetées. Cela leur permettraient aussi de d'avoir une traçabilité du produit, élément qui prime de plus en plus sur le marché mondial. Plusieurs expériences ont été tentées, les résultats sont mitigés. Ce sont cependant les seuls acteurs de la filière qui ont pu mettre en place leur stratégie, vu qu'ils disposent généralement de grosses ressources financières. Les paysans ont peu de moyens, mais manifestent la volonté d'accéder à des semences de qualité. De plus, la maîtrise de leur itinéraire technique pour obtenir un bon rendement est un de leur objectif. Ils souhaitent en fait améliorer la qualité de leur production, mais le manque d'informations (technique, économique...) et de ressources financières ne leur permettent pas de réaliser ces stratégies. Les intermédiaires ont un rôle d'interface entre les producteurs et les exportateurs. Si la stratégie des exportateurs aboutit, ils seront éliminés de la filière. Leur stratégie est donc de conserver leur rôle actuel tout en veillant à dégager une marge la plus grande soit-elle.

Le regroupement des producteurs en OP peut prendre l'initiative de plusieurs types d'activités : améliorer leur offre en travaillant sur l'aval de leur fonction productive, appuyer les paysans sur la commercialisation en achetant leurs produits, ou en organisation des lieux de rencontre entre producteur et commerçant par exemple, ou alors aider à la diffusion des informations pour de meilleures capacités de négociation. Ces activités sont plus ou moins risquées, et les conséquences sur les dynamiques locales, mais aussi sur l'ensemble de la filière sont à prendre en compte.

Si l'on considère le fait que la demande en sésame est forte, il semble judicieux d'appuyer les OP pour que l'offre soit d'une bonne qualité et les capacités de négociations soient optimisées. Le projet peut donc envisager d'apporter un appui technique pour l'aspect production et de diffuser des informations sur le marché. Pour l'accès à ces informations, les intermédiaires peuvent être intégrés dans l'OP pour augmenter le poids de l'OP face aux exportateurs.

Remerciements

Je voudrais remercier toute l'équipe Lyonnaise qui m'a permis d'effectuer ce stage. Je tiens spécialement à remercier Cédric Rabany, mon maître de stage, qui m'a permis de réaliser une étude de six mois sur un sujet passionnant. Il a su me communiquer sa motivation débordante et m'a permis d'approcher un milieu qui, jusque là, m'était inconnu.

Merci également à Joseph Rocher, directeur de RONGEAD, qui m'a donné des éléments très importants pour le stage. Son expérience et ses conseils ont vraiment été utiles à la conception et à la réalisation de mon mémoire, notamment au début de ma période de stage.

Je garderais de mon expérience un très bon souvenir de l'équipe Burkinabé d'INADES-Formation. Bernadette Ouattara Pazisma, la directrice, m'a réservé un très bon accueil dans cette terre qui était pour moi inconnue. Toute l'équipe s'est souciée de mon intégration.

Un merci plus particulier à Yessie Meyer et Aline Zongo, avec qui j'ai réalisé la plupart de mes missions sur le terrain. Leur sympathie m'a vraiment touchée, et les discussions, tant professionnelles que personnelles m'ont énormément apporté pour mieux appréhender l'environnement dans lequel j'ai évolué durant ces cinq mois.

Enfin, je souhaitais aussi remercier Angèle Postolle, mon professeur référent de l'ESA, qui m'a aiguillée tout au long de ma période de stage. Son soutien et ses conseils pour la rédaction de mon mémoire ont été précieux ; ses remarques pertinentes m'ont permis de solidifier le fil conducteur de mes recherches.

Table des abréviations

ANPE	Agence Nationale pour l'Emploi
ASCE	Autorité Supérieure du Contrôle de l'Etat
BafD	Banque Africaine pour le Développement
BM	Banque Mondiale
CEDEAO	Communauté Economique Des Etat d'Afrique de l'Ouest
CFA	Communauté Financière d'Afrique
CFP	Centre de Formations Professionnelles
CSLP	Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté
DOPAIR	Direction de l'Organisation des Producteurs et de l'Appui aux Institutions Rurales
DPA	Direction Provinciale de l'Agriculture
DPGV	Direction Générale des Productions Végétales
ETPF	Enseignement Technique et de Formation Professionnelle
FAO	Food and Agricultural Organisation
FIDA	Fond International de Développement Agricole
FMI	Fonds Monétaire International
GPC	Groupement des Producteurs de Coton
IDH	Indice de Développement Humain
INADES	Institut Africain pour le Développement Economique et Social
INERA	Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles
MAHRH	Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Objectif du Millénaire pour le Développement
ONAC	Office National du Commerce extérieur
ONEF	Observatoire National de l'Emploi et de la Formation
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
OP	Organisation Paysanne
PADAB2	Programme d'Appui au Développement du Secteur Agricole au Burkina Faso
PAFASP	Projet d'Appui aux Filières Agro-Sylvo-Pastorales
PASA	Plan d'Ajustement Structurel Agricole
PDA	Programme de Développement Agricole
PDDEP	Plan Décennal pour le Développement de l'Education de Base
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays les Moins Avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
QUIBB	Questionnaire des Indicateurs de Base de Bien être
RONGEAD	Réseau Non Gouvernemental sur l'agroalimentaire, le commerce, l'environnement et le développement
ROPPA	Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs en Afrique de l'Ouest
SFI	Société Financière Internationale
SIM	Système d'Information sur les Marchés
TI	Transparency International
UA	Union africaine

UE	Union Européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine
UGCPA	Union de Groupement pour le Commercialisation de Produits Agricoles
UNPCB	Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina
UPPSEM	Union Provinciale des Producteurs de Sésame du Mouhoun

Sommaire

Introduction	6
Chapitre 1 : Le Burkina Faso et son potentiel d'agro-exportateur.....	8
1. Le Burkina Faso, pays enclavé d'Afrique de l'Ouest.....	8
1.1 Contexte politique.....	8
1.2 Une géographie hétérogène	8
1.3 Une population de moins en moins pauvre.....	10
1.4 Une économie fragile dépendante du secteur agricole.....	13
2. Le sésame : une culture peu exigeante et une consommation à la hausse.....	19
2.1 Propriétés agronomiques.....	19
2.2 Le sésame : un marché en plein essor	21
2.3 Mode de consommation du sésame.....	24
Chapitre 2 : Du projet de développement à la réalisation de ma mission : quelle démarche ?.....	26
1. Le projet : appui à la valorisation des ressources agricoles locales : anacarde et sésame	26
1.1 Deux associations pour un projet:	26
1.2 Pourquoi un tel projet?	27
1.3 Quels objectifs ?.....	28
2. Etat des connaissances avec un projet de la PDA	28
3. Plus loin dans l'analyse pour établir une problématique	30
4. Un aperçu de la filière par un travail d'enquête : préparation et réalisation	32
4.1 La méthode en sociologie	32
4.2 Quelle méthode : entretien ou questionnaire ?	33
4.3 Conception de l'enquête.....	36
4.4 Réalisation de l'enquête et adaptation au terrain.....	39
Chapitre 3 : La filière et ses acteurs, quelles stratégies ?.....	42
1. Une filière organisée, régie par les exportateurs.....	42
1.1 De la production à la commercialisation ; qui intervient ?.....	42
1.2 Les points de la filière à souligner.....	50
2. Récapitulation de l'analyse et élaboration des stratégies	54
2.1 Caractéristiques de la filière.....	54
2.2 Elaboration des stratégies.....	55
Chapitre 4 : Les OP ; des organisations villageoises aux fonctions variées	63
1. L'OP dans le paysage rural : fait récent et structurant.....	63
1.1 Création et législation : une incitation de l'Etat.....	63
1.2 Grande diversité des groupements.....	64
1.3 Un phénomène d'ampleur internationale	65
1.4 Qui sont les membres d'une OP ?.....	65
2. Actions pour une OP en amont et en aval de la filière.....	66
2.1 Un seul but : augmenter sa capacité en tant qu'acteur de la filière.....	66
2.2 Réflexions sur le rôle d'une OP dans la filière et leviers d'actions adaptés.....	74
Conclusion	84
Bibliographie	86
Table des illustrations	89

Introduction

Etat continental d'Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso est souvent appelé « pays des hommes intègres ». Pays en voie de développement, l'économie de ce pays est très fragile et largement tributaire du secteur agricole. En effet, même si le marché du coton est actuellement en crise, sa production constitue la principale source de revenu pour sa population et son premier produit d'exportation. Sans accès à la mer et avec un climat sahélien aride, le pays ne possède pas de ressources énergétiques ; ce sont quelques-uns des facteurs qui classent le Burkina Faso comme un des PMA (Pays les Moins Avancés) les plus pauvres de la planète. En effet, si sa stabilité politique relative est reconnue dans la sous-région, cette ancienne colonie française ne compte que trop peu d'industries ou d'infrastructures économiques et logistiques efficaces. Elles sont d'ailleurs souvent liées à la transformation ou aux transports des matières premières agricoles, parfois minières. La population Burkinabé est très majoritairement rurale et associée aux activités agricoles ou informelles. Cette agriculture, source de richesse et garant de sa souveraineté alimentaire, est essentiellement traditionnelle. Outre le matériel agricole, souvent rudimentaire, le facteur climatique est donc le principal élément qui influe sur la productivité de l'agriculture et sur la force économique du pays, qui reste toujours exposée aux lois des marchés internationaux.

Dans le cadre de l'aide au développement, les « pays du Nord », ont initié des projets qui ont pour objectif final de réduire la pauvreté. En effet, en guise d'exemple, l'Union Européenne a prévu de consacrer 1,9% de son budget aux financements de projets de développement dans les PMA en 2010. Ces projets peuvent porter sur plusieurs domaines, mais tous entrent dans le cadre des Objectifs du Millénaire pour le Développement, lancé en 2000 par l'Organisation des Nations Unies (ONU). A l'instar de certains pays en situation de crise profonde qui demande une intervention humanitaire d'urgence, le Burkina Faso et sa stabilité générale, quoique fragile, bénéficie d'une aide au développement, qui porte sur de longues périodes. Santé, éducation, questions environnementales et partenariats sont au cœur des enjeux du développement et prennent formes sous des appuis techniques et organisationnels. Etant donné que la population est majoritairement rurale et que son activité repose essentiellement sur la paysannerie traditionnelle africaine, beaucoup d'acteurs de développement se sont axés sur l'amélioration des conditions de vie de cette population, notamment par le biais de l'amélioration des performances du secteur agricole. Ces acteurs sont divers, il peut s'agir de structures étatiques, d'ONG, de coopérations bilatérales ou encore de coopérations décentralisées.

Pour réaliser un de ses projets, l'ONG Lyonnaise RONGEAD s'est associée avec le bureau Burkinabé de l'ONG panafricaine Inades-Formation. Le projet RONGEAD/Inades Formation a pour objectif spécifique L'objectif spécifique de l'action est de favoriser l'amélioration, la diversification et la sécurisation du revenu de populations rurales défavorisées du Burkina Faso par la création de valeur ajoutée dans les filières sésame et noix de cajou dans un environnement protégé. C'est dans cette optique que s'ancre ma mission. Ma mission, marquée au tout début de ce projet a été de prospecter sur les dysfonctionnements de la filière du sésame, notamment au niveau de la contractualisation. Ce projet se concrétise par la formation des paysans, regroupés en Organisations de Producteurs (OP), sur différents thèmes tels que les techniques de production, la qualité de la production...

L'action « sésame », initiée très récemment et étalée sur une période de quatre années, est projeté sur trois zones du territoire. Alors que la demande internationale en sésame est de plus en plus forte, c'est une culture de rente au Burkina Faso qui a généré environ 13 millions d'euros dans le pays. Cependant, cette

filière est encore mal organisée ; des problèmes de qualité et de transparence ont été notés, alors que les exigences internationales deviennent de plus en plus sévères. Pour déterminer les meilleures actions à entreprendre et mener à bien ce projet, ma mission et le sujet de ce mémoire ont été d'analyser les stratégies des acteurs de la filière sésame. Quel est l'état des lieux de cette filière ? Quelle sont les stratégies des acteurs ? Quelles fonctions peuvent avoir les Organisation de Producteurs dans la filière? Quels sont les besoins des paysans organisés en groupements?

C'est dans ce contexte mondial et national particulier que nous allons tenter de répondre à ces questions afin d'identifier les leviers d'actions pour valoriser les ressources agricoles des paysans, premier cateur de la société rurale.

Pour mener à bien cette étude, nous allons tout d'abord par se pencher sur le pays. Le Burkina Faso est un pays d'Afrique de l'Ouest d'accord, mais quelles particularités le caractérisent ? Nous aborderons alors sa géographie, son économie et ses citoyens. Ensuite, le sésame en son état naturel et ses modes de consommation. Puis nous étudierons le marché du sésame dans le monde, puis plus spécialement au Burkina, et les potentialités de développement qu'il laisse entrevoir pour le pays.

En second lieu, nous présenterons le projet ; l'association de deux ONG distinctes et les objectifs de ce projet, qui mèneront tout droit vers ma problématique ; la stratégie des acteurs et les perspectives d'évolution de la filière. Pour répondre à cette problématique, un travail d'enquête sera réalisé, avec une méthodologie rigoureuse qui sera détaillée dans la troisième partie. Enfin, les résultats et leur analyse seront présentés dans la partie finale de ce mémoire, nous essaierons alors de déterminer le rôle d'une OP au sein de cette filière si particulière et les leviers d'actions concrets pour un tel projet de développement.

Chapitre 1 : Le Burkina Faso et son potentiel d'agro-exportateur

Afin de mieux connaître le contexte dans lequel se réalise le projet lancé par RONGEAD/Inades-Formation, nous allons d'abord dresser un portrait du pays et caractériser le sésame, tant par ses propriétés agronomiques que par son ampleur mondiale. Ceci permettra de dégager des connaissances essentielles à la formulation de la problématique.

1. Le Burkina Faso, pays enclavé d'Afrique de l'Ouest

Le Burkina Faso souvent appelé « pays des hommes intègres » ou Burkina, est un pays en développement d'Afrique de l'Ouest. Sans accès direct à la mer, il est entouré du Mali à l'Ouest et du Niger à l'est. Les pays frontaliers du sud sont la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo et le Bénin, d'Ouest en Est. Située au centre du pays, la capitale politique du Burkina Faso est Ouagadougou alors que certains considèrent Bobo-Dioulasso, deuxième centre urbain du pays, comme la capitale économique. Le pays est membre de l'UA et de l'UEMOA. La population du Burkina Faso est estimée à près de 15 millions d'habitants.

1.1 Contexte politique

Dans la sous région, cette ancienne colonie française est considérée comme un état politiquement stable depuis une vingtaine d'années. Blaise Compaoré est président du Burkina Faso depuis le 15 octobre 1987, à la faveur un coup d'état qui a tué son prédécesseur Thomas Sankara. La constitution actuelle date du 2 juin 1991, elle a été votée par référendum. Ouverte au multipartisme, l'Assemblée Nationale est la seule instance législative du gouvernement. La présidence, quant à elle, se fait sous un mandat de cinq ans, le président ne peut pas cumuler deux mandats, mais étant donné que la loi n'est pas rétroactive, Blaise Compaoré n'est pas concerné par cette loi. M. Compaoré a pris la présidence de l'UEMOA et de la CEDEAO. Il a offert sa médiation en Côte d'Ivoire et au Togo. Le Burkina Faso, en a tiré une certaine reconnaissance internationale. En septembre 2007, le pays a été nommé membre non permanent du Conseil de sécurité de l'Organisation de Nations Unies pour une période de deux années.

Malgré l'existence de plusieurs organes de contrôle et de lutte contre la corruption, le pays a reculé de neuf places en 2006 dans le classement de *Transparency International* (TI). La nouvelle Autorité Supérieure du Contrôle de l'Etat (ASCE) sera chargée de publier des rapports et pourra intenter des actions en justice. La création de programme tel que le CSLP (Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté) montre que le gouvernement du Burkina Faso a une réelle volonté de faire reculer la pauvreté dans son pays.

1.2 Une géographie hétérogène

La géographie du Burkina Faso est inégale à l'intérieur de territoire, certaines zones bénéficient d'avantages de pluie et d'une température raisonnable, alors que d'autres, comme la zone nord est très aride, avec une faible pluviométrie et de fortes températures.

Avec une superficie de 274000 km², le pays est divisé en 13 régions et 45 provinces. La zone nord du pays est désertique, autrement appelée Sahel, elle se dégrade en savane au fur et à mesure que l'on descend vers le sud. Au sud Ouest du pays, on retrouve une végétation beaucoup plus dense, qui se prolonge jusqu'aux pays frontaliers (Côte-d'Ivoire et Ghana). Le relief du pays est plat et d'altitude moyenne (400m), avec des extrêmes allant de 125m au sud-est à 749m au sud-ouest (pic de Ténakourou).

Les sols

Les sols sont en général peu profonds, et très vulnérables à l'érosion hydrique et éolienne, et ce, en raison de la forte pression démographique et de l'intensité des cultures. Ces sols sont en général pauvres en éléments nutritifs. On distingue huit grands types de sols dans le territoire¹, dont des sols ferrugineux peu lessivés et lessives sur matériaux sableux-argileux ou argilo-sableux, qui couvrent plus du tiers du territoire et des sols peu évolués d'érosion sur matériaux gravillonnaires et d'apports alluviaux, qui occupent quant à lui le quart de la surface du Burkina Faso. Actuellement, 9 millions d'hectares sont cultivables dans le pays, un tiers de ces terres sont réellement cultivées. Le potentiel des terres irrigables est estimé à plus de 230000 hectares, seul 11% de ces terres sont aménagés. Les pâturages couvrent 61% du territoire.

Le climat

Le climat est de type soudano-sahélien, caractérisé par une alternance d'une saison sèche et d'une saison des pluies (ou hivernage) au cours de l'année. L'hivernage des déroule généralement entre juin et septembre. Le volume des précipitations et le temps d'hivernage vont croissant du nord vers le sud. Les averses sont de forte intensité (plus de 60mm/h) et souvent accompagnées de vents violents. La moyenne de températures varie selon les saisons entre 27°C et 30°C au sud et 22°C et 33°C au nord. Le pays est divisé en trois zones selon le climat :

- La zone soudanienne méridionale : La pluviométrie moyenne annuelle est entre 900 et 1200mm, elle est étalée sur une période de 6 à 7 mois. Elle est située au sud du parallèle 11°30'. Elle est caractérisée par des forêts galeries le long des cours d'eau.
- La zone soudanienne septentrionale : La pluviométrie annuelle est entre 600 et 900mm, répartie sur 4 à 5 mois. Elle se situe entre le 11°30' et le 14°00'N. Elle se caractérise par un tapis herbacé continu et une végétation ligneuse. Cette zone est la plus étendue et la plus soumise à la pression anthropique.
- La zone sahélienne est au nord du 14°00'N. La pluviométrie annuelle moyenne est comprise entre 300 et 600mm et s'étale sur une période de trois mois. La végétation est composée de steppes, arbrisseaux, arbustes et arbres épais ou en fourrés.

Notamment à cause du climat Sahélien aride, les migrations de populations se font principalement du Nord vers le Sud Ouest, voire les pays frontaliers sudistes, mais aussi vers les métropoles du pays. En effet, la population rurale du Nord du pays a des difficultés à mener à bien des cultures qui demandent une quantité importante d'eau. Coton et maïs sont donc absents dans cette région. Cependant, l'élevage de bétail est

¹ Aquastat 2005

préférés ; même si le nomadisme s'atténue dans ces ethnies du nord, les animaux peuvent aller se nourrir de matières végétales dans des périmètres étendus.

L'hydrographie

Quoique peu élevé et relativement peu arrosé, le réseau hydrographique burkinabé est dense. Il est formé de cours d'eaux et de mares, principalement situé dans la partie méridionale du pays. On retrouve trois principaux bassins :

- le bassin de la Volta, qui s'étend sur 63% du territoire au centre et à l'ouest du pays qui suit son cours jusqu'au Ghana
- le bassin du Niger, qui occupe 30% du territoire, draine le nord et l'est et qui se jette dans le fleuve Niger
- le bassin de la Comoé qui s'étale sur 7% du pays, traverse la Côte d'Ivoire avant de se jeter dans le Golfe de Guinée.

Les cours d'eaux répertoriés sont considérés comme peu puissants et ne sont pas permanents, à l'exception du Mouhoun et du Comoé, tous deux situés au sud-ouest du pays. D'après Aquastat², les précipitations annuelles moyennes du pays atteignent 748mm sur une surface de 274000km². Si l'on calcule le volume des précipitations annuelles, auquel l'on ôte l'évapotranspiration et les infiltrations, il reste 8km³ de ressources d'eau superficielles produites sur le territoire du pays. En ajoutant la quantité renouvelable d'eaux souterraines mesurées chaque année, le volume des ressources totales en eau du pays atteint 12,5km³. La répartition spatiale de cette ressource est inégale ; des efforts de gestion sont à fournir pour la rendre accessible à l'ensemble du pays. Les prélèvements d'eau n'ont atteint que 0,8km³ en 2000. La principale partie a été utilisée pour l'élevage et l'irrigation (86%), 13% pour l'usage domestique et enfin 1% pour l'industrie. Étant donné les infrastructures en place et le besoin en eau des Burkinabés, le volume des ressources en eau du pays est suffisant pour le moment.

1.3 Une population de moins en moins pauvre

En 2007, le Burkina Faso compte 14784 citoyens³, le PIB par habitants atteint les 268US\$. Dans le classement 2007-2008, l'Indice de Développement Humain (IDH) réalisé par le PNUD⁴, le Burkina Faso est arrivé en 176^{ème} position sur un total de 177 pays. Mais la lutte contre la pauvreté commence à donner des résultats ; la part de la population vivant sous le seuil de pauvreté est passée de 46,4% en 2003 à 44,8% en 2006. Les estimations laissent entrevoir une baisse de la pauvreté avec un taux de 43,9% en 2008 et 42,1% en 2009. Ces progrès sont à utiliser avec discernement ; la pression démographique ne cesse d'augmenter. En effet, en 1994, le pays comptait 10 millions d'individus, on en recense aujourd'hui près de 15 millions. La pauvreté a certes diminuée en proportion, mais le nombre de personnes vivant sous seuil de pauvreté a augmenté. En

² Aquastat 2005

³ BAfD/OCDE 2008, perspectives économiques en Afrique

⁴ PNUD 2003

vue d'une hausse de la production cotonnière, le revenu des agriculteurs de rente devrait progresser, à hauteur de 7,7% en 2008 et de 9,4% en 2009.

En 2002, environ 19% la population du Burkina Faso était située en zone urbaine⁵ (la capitale Ouagadougou, et Bobo-Dioulasso). L'émigration saisonnière ou permanente, notamment vers les pays de la sous-région, touche environ 2,7 millions de Burkinabés dont 1,4 millions en Côte d'Ivoire. En raison d'une croissance démographique forte (le taux de natalité se situe à 3% par an), environ 47% de la population a moins de 15 ans selon le dernier recensement de 1996. L'espérance de vie, en forte augmentation est en moyenne de 54 ans. Environ 25% de la population adulte est lettrée.

Accès à l'eau

Selon une enquête menée en 2007⁶, l'accès des ménages aux services sociaux de base va en s'améliorant. En 2007, 79% de la population avait un accès physique à l'eau potable, contre 74% des ménages en 2005. L'eau potable est utilisée comme eau de boisson par 73,4% des ménages, même si seulement 6,3% d'entre eux disposent de leur propre robinet intérieur. En milieu rural, des puits ont été creusés pour puiser l'eau, mais sa qualité est souvent douteuse. Pour faciliter l'accès à une eau salubre, des forages avec des pompes manuelles souvent, électriques parfois ont été installés dans divers points stratégiques (villages, carrefour passager...). A noter que même si l'irrigation des cultures est peu employée, les eaux de puits sont utilisées pour les activités de maraichages, effectuées dans les villages sur de petites surfaces.

Santé, éducation et développement des compétences techniques et professionnelles

De gros progrès ont été effectués dans le domaine de la santé. Selon des sources nationales, entre 2000 et 2006, la mortalité infanto-juvénile est passée de 219 à 151‰. Les services de santé sont devenus plus accessibles : leur rayon d'action moyen théorique est passé de 9,4km à 7,8km entre cette même période. Le suivi des tendances des maladies à potentiel épidémique a permis de mieux lutter contre la méningite. Une réduction du taux de mortalité a été observée sur l'ensemble de ces maladies. L'élaboration d'un cadre stratégique de lutte contre le VIH/Sida a permis de baisser la prévalence du VIH/Sida au cours de ces dix dernières années ; passant de 7,17 à 2,03% entre 1997 et 2006.

L'éducation, elle aussi est en progrès. Les résultats du Plan décennal de développement de l'éducation de base (PDDEB) sur la période 2001-2010, s'avèrent satisfaisants. Dans l'enseignement primaire, le taux brut de scolarisation est passé de 30 à 66,5% entre 1990 et 2006. En 2007, il était de 67,9%. Dans l'enseignement secondaire, la scolarisation est passée de 19,1% à 25,9%. Le nombre d'établissements a augmenté, de même que les effectifs. L'enseignement supérieur compte trois universités publiques dans les villes suivantes : Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou. La disparité de scolarisation entre garçons et fille a diminué ; en 2007, 57,7% des filles sont scolarisées, contre 67,7% des garçons. Cependant, l'amélioration de ces indicateurs ont souvent été effectués au détriment de la qualité ; sureffectif et outil pédagogique difficile à se procurer.

⁵ Rapport OMC, organe d'examen des politiques commerciales, 2004

⁶ Questionnaire des Indicateurs de Base de Bien être (QUIBB), 2007

L'offre en enseignement technique et professionnel est très faible. Etant qu'il prédomine largement dans le secteur privé (78% des établissements), il n'est pas accessible pour la majorité des jeunes. Plus de 400 établissements sont spécialisés dans l'ETFP ⁷(Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle). Disparates et peu organisée, la formation professionnelle passe pour l'essentiel par les Centres de Formation Professionnel (CFP), qui mettent l'accent sur les métiers de l'agriculture. Les CFP représentent 38,7% des établissements du ETPF recensés, mais seulement 5% des effectifs, alors que l'enseignement technique représente 18,2% des ETPF et plus de 60% des effectifs. Contrairement aux CFP, les ETPF manquent de filières agronomiques (6% du total) et se concentrent trop sur les services et les industries (55% des filières de l'enseignement technique et 35% de celles de la formation professionnelle). Ces établissements n'ont pas de liens réels avec le monde de l'entreprise, sont critiqués pour la multiplicité de leurs intervenants, une méthode parfois défailante et des ressources insuffisantes. En matière de formation professionnelle, la qualification des personnes travaillant dans le secteur informel reste un enjeu central. Cette meilleure qualification fait partie des actions prioritaires de l'axe n°3 du CSLP, en vue de l'élargissement des opportunités d'emplois et d'activités génératrices de revenus. De ce fait, environ 30000 opérateurs du secteur informel ont suivi entre 2005 et 2007 des sessions de formation proposés par l'ANPE (Agence Nationale Pour l'Emploi). L'action du privé est tout aussi importante, avec des ONG qui travaillent sur le secteur informel en milieu rural. Pourtant identifié comme étant l'un des meilleurs moyens de lutter contre la pauvreté, les ETPF sont pénalisés par la multiplicité des institutions impliquées. C'est pourquoi le gouvernement a entrepris d'élaborer une politique nationale. Elle permettra de faciliter l'accès aux filières, notamment par la réduction des frais d'inscriptions pour les filières les plus porteuses (génie civil, électricité, mécanique, hôtellerie...)

Les emplois

Une étude réalisée en 2005 a montré que le marché de l'emploi se scinde en trois bassins : L'agriculture emploie 85% de la population, l'emploi « moderne » se concentre sur les villes et englobe la fonction publique et le secteur formel, pas plus de 200000 personnes au final. Le secteur informel, lui, emploie 70% des actifs non agricoles. Le taux de chômage atteint 7,8% de la population active dans les campagnes, et 17,7% dans les villes. Les 15-24 ans sont les plus touchés, notamment en milieu urbains, où leur taux de chômage s'élève à 29,4% contre 21,4% pour les 25-29 ans.

Malgré ses progrès, notamment en matière d'éducation et de santé, les projections montrent que le Burkina Faso ne pourra pas atteindre les OMD sans redoubler d'efforts. La réduction de la pauvreté reste faible, et le taux de scolarisation, n'a pas encore franchi les 70%. De même, la mortalité infanto-juvénile reste élevée. Les autorités ont décidé de placer en priorité sept domaines : la responsabilisation des acteurs, l'éducation, l'égalité des sexes, l'énergie, les infrastructures, l'eau et le VIH/Sida. Du point de vue financier, les actions entreprises sont évaluées à plus de 10 000 milliards de francs CFA.

⁷ Observatoire national de l'emploi et de la formation (Onef), 2005

1.4 Une économie fragile dépendante du secteur agricole

Après avoir pris connaissance de la croissance économique du pays et son économie extérieure, nous étudierons l'état de chaque secteur puis la politique économique du pays.

Données économiques générales

En 2006, 44,8% de la population vit avec moins de 1US\$ par jour. Cependant, entre 1996 et 2007, la croissance économique moyenne du pays a été de 5,9%. En 2006, la croissance a atteint 6,1% contre une moyenne de 3,1% dans l'UEMOA. En 2007, la croissance économique a ralenti, le taux de croissance n'a atteint que les 4,3%. Le produit intérieur brut (PIB) du Burkina Faso a été estimé par le FMI à 2,179 milliards de francs CFA en 2002, et 252 dollars EU par habitant en 2000. Selon l'OMC, l'économie du pays repose principalement sur la culture du coton, sa transformation, sur les transferts des burkinabé à l'étranger et sur l'aide des partenaires du développement. Le secteur primaire est la principale source de richesse du Burkina Faso. L'activité minière est en expansion, alors le secteur manufacturier reste peu développé. Il faut noter que les données sur l'activité économique présentées sont à relativiser ; les données du secteur informel ne sont pas prises en compte. Selon une étude fournie par les autorités, le secteur informel absorbe 74,3% des personnes actives installées à Ouagadougou. Il s'agit de 92,3% des emplois commerciaux, 80% des actifs de l'industrie et 48,5% des emplois dans le secteur des services. Il est concentré dans des établissements de petite taille, y compris des auto-emplois.

La croissance économique du pays reste volatile, pour quatre raisons principales : une agriculture peu diversifiée, un réseau routier insuffisant, des ressources énergétiques limitées ainsi que l'enclavement du pays. Cette situation géographique entraîne des coûts de transport de marchandise élevés, qui réduit alors la compétitivité de l'économie du pays dans son ensemble.

En vue de consolider l'économie du pays et son développement, le gouvernement a mis en place le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP), qui vise à remplir les Objectifs du Millénaire pour le Développement ⁸(OMD). Cela se traduit par des réformes commerciales, structurelles et macro-économiques.

Le solde de la balance des paiements s'est nettement amélioré en 2007, principalement grâce à la privatisation d'ONATEL. Le déficit du compte courant de l'état est estimé à 13,6% du PIB en 2007, sa tendance va en s'aggravant (15,2% pour 2008 et 14,9% en 2009). La baisse des exportations de coton, qui ont rapporté 44 milliards de FCFA en 2007 va creuser d'avantage le déficit commercial. Les importations, en hausse, portent sur des produits de plus en plus chers, tels que les hydrocarbures, le blé et le riz. L'Union Européenne (plus particulièrement la France) est le principal partenaire économique du Burkina Faso : elle représente 40% de ses importations et 60% de ses exportations. Le pays échange aussi avec ses pays voisins de l'UEMOA à hauteur de 25% en ce qui concerne ses importations et 20% pour les exportations. La Côte d'Ivoire joue un rôle prépondérant, totalisant 10% des importations du Burkina Faso et 15 de ses exportations.

⁸ ONU, 2000

L'économie par secteur

Nous allons maintenant étudier l'économie du Burkina Faso par secteur : le secteur agricole, le secteur des industries et des mines et enfin le secteur des services

Secteur agricole

L'économie est essentiellement tributaire du secteur primaire, plus particulièrement de la culture du coton. Par exemple, le ralentissement de la croissance économique de 2007 s'explique par une baisse de la production cotonnière. L'agriculture constitue la principale source de revenus et d'emploi pour près de 86% des actifs occupés et plus de la moitié des recettes d'exportations de marchandises. Le Burkina Faso enregistre deux types de cultures ; les cultures de rentes telles que le coton ou le sésame généralement destinées à la vente et à l'export, et les cultures vivrières destinées à l'autoconsommation (mil, sorgho, maïs...). Le secteur primaire est dominé par la production végétale (57% de la contribution au PIB nominal de l'agriculture en 2002), par l'élevage (30%) et enfin par la forêt et la pêche (13%).

Globalement, les productions céréalières du pays ont augmenté durant ces quinze dernières années ; entre 1995 et 2003, la production céréalière a augmenté de 37% et la production de coton de 137% en ce qui concerne le coton, principale culture de rente. Selon l'OMC, l'excédent de l'année 2003 en céréales a atteint un millions de tonnes⁹, les perspectives sur la sécurité alimentaire du pays semblent satisfaisantes. Cependant, 15 provinces demeurent déficitaires sur les 45 que comptent les pays. A noter que les surplus dégagés dans certaines régions ne parviennent pas aux régions touchées par la pénurie de céréales, notamment à cause du manque d'infrastructures existantes, et de la mauvaise circulation d'information. Le bilan alimentaire du Faso de l'année 2000 a montré que la production céréalière a couvert 99% des besoins alimentaires du pays, la balance étant couverte par les importations de riz et de blé. Bien que la sécurité alimentaire du pays soit fonction des aléas du climat, entre 1993 et 2003, 9 fois sur 11, le pays a su couvrir ses besoins alimentaires. Les importations sont toutefois importantes en sucre (46% des besoins) et en huile (37% des besoins).

Le Burkina Faso possède un stock de bétail important, évalué à plus de 22 millions de tête en 2002, composé principalement de bovins (5 millions), ovins (7,2 millions) et caprins (9,2 millions). La principale source de protéine pour les habitants du pays est la volaille, avec près de 24 millions d'unités.

Dû à un passé colonial et à un accroissement de sa population, le pays et son agriculture se caractérisent autour de deux grands axes : les cultures vivrières destinées à la consommation locale et les cultures destinées à l'exportation. Les cultures traditionnelles sont le mil, le sorgho, l'arachide, le niébé et l'igname dans certaines zones mais aussi des cultures plus récentes telles que le riz et le maïs.

⁹ Rapport OMC, organe d'examen des politiques commerciales, 2004

→ La filière coton : pilier de l'économie mais quelles perspectives ?

La production du coton dans le pays est assurée par près de 220000 producteurs, principalement dans les zones ouest et sud-ouest du pays, elle fait vivre directement 2 millions de personnes. Cette première culture de rente du pays permet de dégager des revenus importants aux producteurs, et permet aussi de structurer l'activité agricole du pays. Même si il existe des exploitations de grande taille (allant jusqu'à 25 hectares), la plupart des paysans travaillent sur des surfaces allant de 5 à 10 hectares. Les rendements varient en fonctions de l'équipement (culture attelée voire mécanisées) et de l'accès aux intrants. Les producteurs sont bien souvent organisés en groupement de producteurs de coton (GPC). Cette structure coopérative facilite l'approvisionnement en intrants et matériels agricoles, la bonne gestion des crédits, et l'augmentation de la production. Tous ces groupements sont unis par l'UNPCB (Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina).

L'Etat a cédé à l'UNPCB 30% du capital de la SOFITEX, qui détient le monopole sur sa zone d'activité (sud, sud-ouest) de la collecte, des premières transformations du coton (égrenage) et de la commercialisation du coton fibre (97% est exportée). Après le programme de privatisation des entreprises nationale Burkinabés, le capital de la SOFITEX est devenu majoritairement détenu par l'entreprise française Dagrif tandis que l'Etat n'en détient plus qu'une participation minoritaire de 35%.

Même si l'on considère la filière du coton s'est considérablement structurée au cours de ces dix dernières années, le coton international et par conséquent Burkinabé est depuis quelques années en état de crise. En effet, bien que les quantités exportées soient globalement en hausse depuis ces dix dernières années, les revenus tirés de cette filière sont en baisse ; ils sont passés de 201 millions de dollars EU à 148 millions de dollars EU entre 1998 et 2002. En fait, les recettes d'exportation varient en fonction des fluctuations des cours mondiaux (qui se font en dollar US) ; de l'évolution de l'euro face au dollar US (car le franc CFA est ancré à l'euro) ainsi que de la variabilité de la production nationale en fonction des décisions des paysans et des conditions climatiques. Or, les cours mondiaux ont une tendance à la baisse ; tombant à 28,95 centimes du dollar EU la livre en octobre 2001, pour se redresser depuis à 71,85 centimes de dollar EU la livre en février 2004, mais restent toutefois bien en dessous du niveau record de 115 centimes du dollar EU la livre atteint en mai 1995. De plus, les pays de l'UEMOA revendiquent le soutien donné par l'OMC aux pays membres producteurs de coton, qui dérègle le marché mondial du coton. Ces subventions gonflent l'offre de coton sur les marchés internationaux et dépriment alors les prix à l'exportation, ce qui réduit alors les recettes des pays à l'exportation qui ont une forte dépendance sur cette commodité, comme le Burkina Faso. Le prix, à la baisse, se répercute alors jusqu'au producteur.

Selon le PNUD, entre 2006 et 2007 le prix payé au producteur est passé de 145FCFA le kg à 165FCFA le kg¹⁰, soit une baisse de 14%. A noter que le prix des intrants, élément indispensable au bon déroulement de la campagne a augmenté. Le contexte mondial et la réalité locale a mené la chute de la production : elle est tombée de 649400 à 434000 tonnes entre 2006 et 2007.

¹⁰ BAfD/OCDE 2008, perspectives économiques en Afrique

La filière du coton ne porte pas que le secteur primaire ; mais aussi sur le secteur secondaire, avec le SOFITEX, qui reste la plus grande industrie du pays, malgré la crise cotonnière actuelle. De plus, le transport des matières premières agricoles à l'intérieur du pays ou vers l'extérieur occupe une place importante dans le PIB du secteur tertiaire.

Secteur industriel et mines

L'industrie représente 23,1% du PIB. Malgré le déclin des activités d'égrenage du coton, le PIB du secteur affiche une croissance de 8,2% en 2007, tirée par les mines et les grands travaux. L'essor des Bâtiment et Travaux Publics (BTP) doit beaucoup au projet qui vise à réaménager le centre-ville de Ouagadougou. L'activité minière a été renforcée au cours de ces dernières années, une exploitation effective des mines d'or et une meilleure organisation de l'orpaillage ont permis de passer de 7,4 à 9 tonnes d'or prélevé entre 2006 et 2007. Le Burkina possède également un gisement de phosphate, avec 30 millions de tonnes de réserves et une production annuelle qui environne les 3000 tonnes, broyée et utilisée comme engrais au Burkina. Le pays dispose aussi des gisements de manganèse, de zinc, de plomb, d'argent, de bauxite, de fer, de nickel et de cobalt. Tous ces gisements ne sont que faiblement exploités en raison du manque d'infrastructures effectives en place. Cependant, des travaux en vue de l'exploitation de nouvelles mines d'or et de zinc sont en cours...

Le tissu industriel compte une centaine d'unités, dont la plupart sont situées entre Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. L'essentiel du parc est constitué d'état dont le capital a été ouvert à la participation d'intérêts privés, certaines entreprises sont entièrement privatisées alors que d'autres sont en cours de privatisation. La quasi-totalité des industries sont liées à la transformation des ressources locales, premièrement par l'industrie textile (transformation du coton en fibre de coton et recyclage de ses « déchets »), l'industrie agroalimentaire (sucre, farine et boissons) et enfin l'industrie du tabac. Il existe aussi des industries de fabrications de produits de grande consommation (savon, pneu...) Les fabrication artisanales ou semi artisanales (boulangerie, ateliers de confection de vêtements...) ne sont pas répertoriées, une grande partie compte dans le secteur informel. A Ouagadougou, l'informel attire plus de 70% des actifs, tout secteur confondu.

L'industrie devrait croître de 2,7% en 2008 et 5,96% en 2009¹¹. Les manufactures devraient tirer profit, avec l'égrenage, de la reprise attendue de la production cotonnière. Quant aux mines, elles devraient connaître un nouvel élan, avec une croissance de 3,89% en 2008 et 6,39% en 2009.

Services, énergies et infrastructures

Les services représentent 41,3% du PIB en 2008. Ce secteur a connu une croissance estimée à 5% en 2007, contre 6% en 2006. Les postes et télécommunication, le commerce, le transport et les services financiers ont montré plus de dynamisme. Les télécommunications, en croissance de 6% prospèrent grâce à l'essor de la téléphonie mobile. La privatisation de l'Office National des Télécommunication (ONATEL) a été menée à bien avec le rachat de 51% des parts par Maroc Telecom. Le commerce a progressé grâce à la vente au détail et les transports ont profité de la reprise du trafic ferroviaire entre Ouagadougou et Abidjan. Les services devraient croître de 5,8% en 2008 et de 7% en 2009. Le tourisme est en essor, la capacité d'accueil des

¹¹ BAFD/OCDE 2008, perspectives économiques en Afrique

touristes est en augmentation ; plus de 400000 arrivées ont été recensées en 2007, on en attend plus de 500000 en 2009.

Le pays dépend à 70% des hydrocarbures, 25% des ressources hydrauliques et à environ 5% de ses importations d'électricité. Le sol Burkinabé ne contient pas de pétrole, sa dépendance énergétique est donc considérable. Les importations de pétrole représentaient en 2003 plus de 25% des importations du pays. Une réforme a été mise place avec l'appui de la Banque Mondiale en 2000 pour amortir le choc en cas de hausse du prix du pétrole. Ainsi, en 2007, 70% des importations en hydrocarbures ont été subventionnées. La SONABEL, qui fournit l'électricité à l'ensemble du pays doit disposer des ressources nécessaires au maintien de la consommation et à l'interconnexion du réseau avec le Cote d'Ivoire, d'où l'électricité est importée. Des initiatives en cours pour la promotion des biocarburants ont été lancées, notamment avec la culture du jatropha.

L'état a répertorié un réseau routier équivalent à 61367 km. Les routes bitumées s'étendent sur 2584km. Le réseau ferroviaire est réduit à un corridor seulement ; il dessert les villes de Kaya, Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et s'étend jusqu'à Abidjan, port stratégique de la Cote d'Ivoire. Le pays compte 33 aéroports, dont deux avec des pistes goudronnées (Ouagadougou et Bobo-Dioulasso). Seul l'aéroport de Ouagadougou est international. Si l'on souhaite s'aventurer dans une petite ville éloignée de la capitale en voiture, on rejoint très souvent une piste une fois le goudron terminé.

Politique économique : relancer les investissements privés

Les finances publiques demeurent sous tension, même en tenant compte du soutien important des bailleurs de fonds. Malgré certaines initiatives, comme l'allègement de dettes des Pays Pauvres Très Endettés (PPTTE) en 2002¹² ou l'Initiative de l'Allègement de la Dette Multilatérale¹³ (IADM) en 2006, l'augmentation continue des dépenses publiques a aggravé le déficit primaire, passé de 4,7% du PIB en 2006 à 5,7% en 2007. Une lutte efficace contre la pauvreté implique la maîtrise des dépenses publiques, le maintien de la dette à un niveau soutenable et une progression plus rapide de la pression fiscale.

L'investissement a progressé de 34,7% en 2007, grâce à l'amélioration du climat des affaires. En effet, le Burkina Faso a été classé parmi les cinq pays africains ayant le plus de réformes dans le rapport 2007 de la Société Financière Internationale (SFI), intitulée *Doing Business better*. Des chambres de commerces spécialisées ont été créées, La taxe d'enregistrement des décisions judiciaires a été réduite, tout comme les frais et délais de transfert et d'enregistrement des propriétés. De plus, la réforme tarifaire effectuée au sein de l'UEMOA a donné lieu à une importante réduction et simplification du tarif douanier du Burkina Faso, accomplie de manière unilatérale.

Les télécommunications, les mines et l'immobilier stimulent l'investissement privé, en hausse de 64,5% en 2007. Les investissements publics ont augmenté de 9%, grâce à l'accroissement des dons et aux dépenses faites dans les télécommunications avant la privatisation d'ONATEL. Le ralentissement de la croissance en

¹² FMI communiqué de presse N°02/21. La valeur nominale de cet allègement est 230 millions US\$ et 129 millions US\$ en valeur actuelle (année 2004)

¹³ FMI, 2005

2007 s'explique par le tassement de la consommation (2,2% du PIB), deux causes à ce phénomène : la baisse du revenu des producteurs et les tensions inflationnistes sur les marchés mondiaux des produits agroalimentaires.

De plus, l'accès problématique des PME au crédit reste l'une des principales entraves au développement, selon les institutions financières. L'Etat envisage de faciliter cet accès au crédit, non seulement au PME mais aussi aux agriculteurs et des candidats au logement. Une banque de l'habitat devrait ainsi se créer, et les procédures judiciaires relatives au crédit devraient être améliorées. Un centre d'arbitrage de médiation a été créé à Ouagadougou, afin de résoudre des litiges commerciaux à l'amiables, et un centre de gestion agréé a été mis sur pieds, pour appuyer les entrepreneurs à dresser des bilans comptables conformes aux normes.

Le soutien des bailleurs de fonds dans le pays est considérable, certains interviennent en coopération avec l'Etat alors que d'autres le font indépendamment. Tous visent à atteindre les OMD.

Perspectives

La libéralisation du commerce extérieur, les réformes structurelles et les efforts accrus de stabilisation macroéconomique ont contribué à une amélioration de l'environnement économique du Burkina Faso. Force est de constater les performances économiques du pays tiennent surtout leurs origines dans la pluviométrie favorable ou non aux campagnes agricoles. L'état des secteurs eaux, électricités et télécommunication ainsi que l'état d'avancement du programme de privatisation restent prometteurs, même s'ils ne permettent pas encore de constater l'émergence d'une dynamique porteuse dans le secteur industriel. La structure des exportations reste concentrée sur le coton, à faible valeur ajoutée, dont les recettes varient en fonction de l'évolution des cours mondiaux, ainsi que du taux de change de l'euro. Le sésame est cependant la deuxième denrée agricole exportée. L'assistance technique et financière que reçoit le pays est très importante, toutefois, les bénéfices que le Burkina Faso peut tirer de son ouverture et de l'accès aux marchés ne pourront pleinement se réaliser tant que l'économie burkinabé ne sera pas en mesure de répondre de manière compétitive à la demande extérieure.

Après avoir éclairci la situation dans laquelle se trouve le Burkina Faso et les projections que le pays entrevoit, il va être intéressant de se rapprocher de la mission qui m'a été confiée en présentant les propriétés agronomiques du sésame, son adaptation au sol Burkinabé et son envergure mondiale.

2. Le sésame : une culture peu exigeante et une consommation à la hausse

Le sésame connaît un fort développement dans les pays subsahariens du fait de sa culture facile et des faibles coûts de production. De plus, la demande mondiale ne cesse d'augmenter.

2.1 Propriétés agronomiques

Le genre sésame appartient à la famille des Pedaliaceae qui est distribuée dans les régions tropicales ou subtropicales à travers le monde.

Le sésame ne supporte pas le gel, les pluies fortes continues ou encore le trop d'humidité. Elle tolère une grande variété de sols : des sols sablonneux aux sols lourds. Cependant, la plupart du sésame cultivé se fait dans sols légers, seules certaines régions aux sols lourds peuvent cultiver du sésame. Le pH du sol doit être situé entre 5,5 et 8,2. Sa culture peut être associée ou non.

Le sésame est une plante annuelle herbacée à port érigé de 0,5 à 2m de hauteur. Elle a besoin d'un cycle de 80 à 180 jours pour atteindre sa maturité. Elle a une tige cannelé et velue, ramifiée ou simple selon les variétés. Les feuilles sont opposées et alternées. Les feuilles de bases sont plus longues et plus larges que les autres feuilles. Les fleurs apparaissent à l'aisselle des feuilles de la tige principale et des rameaux par groupe de 1 à 3 fleurs. Le fruit est une capsule cannelée contenant 4 à 6 loges contenant au total une soixantaine de graines oléagineuses ovales de couleurs blanches, jaune, rouge, brune, beige ou noire.

L'INERA¹⁴ (Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles), structure Burkinabé a réalisé une fiche technique de culture du sésame, le condensé de cette fiche est présentée ci-dessous :

- **Le terrain et zone de culture** idéal est sablonneux, il est préférable qu'il ait été en jachère auparavant. Il faut un sol meuble bien drainé car une inondation tue les plantes pendant les premières semaines de leurs vies. Le sésame résiste à la sécheresse ; 400mm d'eau lui suffisent.
- **La préparation du sol et semis.** La préparation du sol se fait par un labour, et éventuellement la herse pour aplanir les mottes. Le semis s'effectue entre le 15 juillet et début aout. Il est préférable de semer une fois les premières pluies tombées. Le cycle du sésame est de 95 jours. La récolte se fait autour du 15 octobre. Il est conseillé de mélanger les semences avec du sable (4 mesures de sable pour une mesure de sésame); cela permet de réduire le nombre de graines par poquet, et éviter la compétition entre les semences (comme lorsque 15 ou 20 semences sont semées dans le même hoquet). La densité idéale est de 60x20cm, de 80x20cm pour les semis en billons, 3kg de semence à l'hectare seront semés. La profondeur requise est de 1 à 2cm, le sol devant être légèrement tassé pour assurer un bon contact de l'humidité avec la graine.
- **Entretien de la culture et parasites.** Selon le formateur, les traitements phytosanitaires sont nécessaires pour la production de semence. Il recommande d'épandre 100kg/ha d'engrais une

¹⁴ Dr Amos MINIGOU, Génétique et amélioration des plantes, 2004

quinzaine de jours avant le semis ou de la fumure organique (2 à 5 tonnes/ha). Le premier sarclage se réalise 3 semaines après le semis ; la semence S42 donne des fleurs violettes ; si des fleurs blanches sont présentes sur la parcelle, il faut les arracher. Le traitement insecticides connu est le Décis (1l/ha), on ne connaît pas d'herbicide spécifique au sésame. Deux parasites principaux du sésame ont été identifiés au Burkina Faso. Ce sont les chenilles d'*Antigastra catalaunalis*, qui détruisent les bourgeons terminaux et les mouches des capsules (*Asphondyllia sesami*). Des maladies à virus ou à mycoplasmes sont observables avec une incidence relativement faible dans le pays.

- **Récolte et conservation.** Il est déconseillé de laisser le sésame murir au champ, il faut récolter lorsque les capsules situées au bas de la plante commencent à jaunir. Pour sécher et conserver le sésame, la meilleure solution est de former des bottes et de les planter debout, dans un endroit propre, aérée, ensoleillée, sans passage d'animaux. Les bottes doivent être de tailles moyennes permettant ainsi le passage de l'air. Le sésame continue sa maturation pendant 10 jours sur l'aire de séchage, la maturation est considérée terminée lorsque les capsules du haut de la plante, auparavant vertes, ont jaunis. Le vannage, la récupération des graines doit se faire avec un récipient bien propre. L'emballage lui aussi doit être propre en toile de jute. Toutes ces précautions permettent d'éviter l'intrusion de la salmonelle.
- **Résultats :** Le respect de l'itinéraire technique recommandé sur le sésame grâce à la fiche permet d'atteindre aux paysans un rendement approximatif de 800kg/ha. Le sésame conserve son pouvoir germinatif pendant deux années.

Note sur la fiche technique :

Le rendement final obtenu théorique est bien supérieur à la moyenne. En effet, les paysans cultivateurs de sésame au Burkina ont un rendement approximatif de 350kg/ha. Cet écart est dû à plusieurs facteurs, mais d'abord au fait que l'INERA recommande d'utiliser des produits phytosanitaires pour mener à bien cette culture (cf annexe). Or, aucun des paysans rencontrés n'utilise ces produits.

La culture du sésame est plus développée dans la partie Ouest du pays, cependant, le reste du territoire Burkinabé demeure adapté à cette culture. Les Burkinabé ne consomment pas ou très peu les produits issus du sésame; le sésame est essentiellement cultivé pour être vendu pour l'exportation. Maintenant que les caractéristiques du sésame dans le pays ont été présentées, le cours du sésame et la place du Burkina Faso au sein de ce marché vont être mis en valeur.

2.2 Le sésame : un marché en plein essor

Même si les volumes de sésame mis sur le marché international ne figurent pas parmi les matières premières agricoles les plus demandées, le sésame est une culture traditionnelle qui intéresse de plus en plus certains consommateurs, tels que les Etats-Unis ou l'Europe. Cette forte demande tire la production à la hausse, notamment vers les pays en voie de développement tels que le Burkina Faso.

Production mondiale : volume et provenance

La production mondiale de sésame n'a pas cessé d'augmenter durant ces dernières années. En effet, entre 1997 et 2007, le volume de production a augmenté de 39%, passant de 2600 à 3600 milliers de tonnes¹⁵. La surface cultivée a augmenté de 19% dans ce même intervalle de temps ; le rendement a été amélioré. Le rendement mondial moyen était de 400kg/ha en 1997, il est égal à 464kg/ha en 2007, soit une augmentation de 16%. L'année 2002 a été marquée par une sécheresse intense de certains des grands pays producteurs (Myanmar et Inde) ; le volume de production mondiale a baissé de 8% par rapport à l'année précédente.

Selon les chiffres de la FAO, 68 pays sont producteurs de sésame en 2007, dont 35 ont une production supérieure à 10000 tonnes. Les sept premiers pays producteurs de sésame sont asiatiques et africains, ils fournissent à eux seuls plus de 75% de la production mondiale.

Les trois premiers pays producteurs sont Asiatiques ; Inde Myanmar et Chine, ils assurent 56% de la production mondiale en 2007. Les quatre pays suivant sont africains ; Soudan, Ouganda, Ethiopie et Nigéria, ils représentent 19% de la production mondiale en 2007. A noter que l'Inde et sa production de 757000 tonnes en 2007 couvre 22% de la production mondiale.

Le berceau de production de sésame en Afrique est à l'Est du continent ; avec comme producteur leader le Soudan, suivi de l'Ouganda et de l'Ethiopie. La chute de production du Soudan en 2002 s'explique par une réduction de son aire cultivée de 26%. Certains pays d'Afrique Centrale ou d'Ouest tels que le Nigeria réussissent à produire du sésame en grande quantité (100000 tonnes produites en 2007). Globalement, on note que les autres pays africains ont augmenté leur volume de production, évolution qui est devenue rapide à partir de l'année 2004.

En Afrique, le Burkina-Faso est le douzième pays producteur de sésame en 2007, avec une production de 18802 tonnes. Mondialement, sa production représente moins de 1%. On peut noter qu'entre 1997 et 2007, sa production a augmenté de 150% ; estimée à 7500 tonnes en 1997, elle est de 19000 en 2007.

Selon les acteurs nationaux, la production de sésame du Burkina en 2007 a atteint 25000 tonnes et 35000 tonnes en 2008, ce qui ne correspond pas avec les estimations de la FAO qui a annoncé une production de 18000 tonnes pour la même année. Il est difficile d'évaluer la quantité exacte de sésame produit dans le pays ; une partie de la production vient du Mali, peu de contrats de vente sont écrits et les estimations des paysans ne traduisent pas toujours la réalité. Les chiffres avancés viennent de la FAO, qui se procure ces

¹⁵ Source FAO, 2009

données auprès des autorités compétentes du pays en question. Même s'ils sont à utiliser avec une certaine prudence, ils restent fiables, notamment pour les tendances globales et les évolutions au cours du temps. L'évolution de la production du pays est très irrégulière et ne représente pas systématiquement les tendances mondiales, ni même celle de son pays quasi voisin le Nigéria. En effet, même si la production en 2002 a chuté, comme les grands acteurs mondiaux, le pic de production en 2001 et la baisse de production en 2004 ne suivent pas les tendances globales de production. Ces « irrégularités » peuvent s'expliquer par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'éloignement géographique des grands pays producteurs d'Asie ou d'Afrique de l'Est ; en étant situé en Afrique de l'Ouest, le Burkina Faso ne subit pas forcément les mêmes aléas climatiques que les principaux pays acteurs du sésame. De plus, le sésame au Burkina Faso n'a pas une importance telle que dans les pays qui produisent le sésame en grande quantité ; on peut donc penser que la disponibilité interne n'est pas fonction des tendances mondiales, son intégration dans le marché et la connaissance des potentialités du sésame ne sont pas encore clairement saisies par les paysans Burkinabés. Ces informations ne sont que des suppositions, elles devraient faire l'objet d'analyses plus approfondies. La disponibilité de documents permettant de mener à bien ces analyses est faible, seule la FAO ¹⁶ a des chiffres fiables sur ce marché, et les analyses publiées portant sur le sujet sont rares ; à priori, seul Commodity India¹⁷ a élaboré un rapport, qui donne les tendances mondiales mais celui-ci se focalise plus sur la situation Indienne du sésame et peu sur la situation africaine, encore moins celle de l'Afrique de l'Ouest.

Production de l'huile et unités de transformation

La transformation d'huile à partir des graines de sésame se réalise principalement dans les pays Asiatiques (Chine, Myanmar et Inde). En Afrique, seul le Soudan transforme ses graines à une échelle industrielle, avec une production de 52300 tonnes d'huile. Les producteurs leader d'huiles de sésame restent les mêmes depuis plusieurs années. La production mondiale d'huile a augmenté de 19,2% entre 1997 et 2007, la production d'huile en Afrique est passée de 82000 tonnes à plus de 108000 tonnes, affichant ainsi une progression de 32,2%. La production d'huile au Soudan a baissé par rapport à 2007, sans doute lié aux problèmes politiques actuels du pays.

Etant donné que la teneur en huile d'une graine de sésame est approximativement de 45%, il a fallu 116222 tonnes de graines de sésame au Soudan pour transformer 52300 tonnes d'huile. L'Ouganda, deuxième producteur de sésame du continent, talonne la performance Soudanaise avec une production de 25800 tonnes d'huile en 2007. D'autres pays, tels que la Tanzanie, la Somalie, le Nigéria et le Mozambique ont une production qui oscille entre 1000 et 10000 tonnes. La production d'huile en Afrique durant la période 1997-2007 a augmenté de 30%, passant de 83000 tonnes produites à 108670 tonnes.

Selon la FAO, les pays africains n'importent pas de sésame. On remarque que le Soudan, premier producteur de sésame du continent transforme 48% de sa production dans son territoire. Le Soudan et l'Ouganda couvrent 72% des transformations de graine de sésame en huile. Les données concernant le troisième pays producteur de sésame, l'Ethiopie, n'étaient pas disponibles, de même que les données sur la production en huile du Burkina Faso. Au total, le continent africain transforme en moyenne seulement 25% de sa production de sésame, et si l'on ôte les deux principaux acteurs du sésame, le Soudan et l'Ouganda, seuls 12% du sésame cultivé est transformé en huile.

¹⁶ FAO stat, <http://faostat.fao.org/>, 2009

¹⁷ COMMODITY INDIA, (Foretell Business Solutions Pvt. Ltd. Bangalore), juin 2009

Peu de pays africains possèdent des unités de transformation industrielle de graines de sésame en huile. Cette activité demande en effet des infrastructures conséquentes et des connaissances techniques qu'il faut maîtriser. Concernant le Burkina Faso, des unités de transformation ont été recensées sur le territoire, aspect qui sera évoqué plus tard. Mais, à l'image de la plupart des pays africains, ces transformations sont semi-industriels, voire artisanales.

A contrario, des pays transforment d'énorme quantité de sésame, c'est le cas de la Chine, qui transforme 90% de sa production domestique en huile ou du Myanmar. Les autres pays transforment en moyenne entre 40 et 50% de leur sésame en huile.

Echanges mondiaux

Près du tiers de la production de sésame est mise sur les marchés mondiaux¹⁸. La majorité des échanges de sésame s'effectue sous formes de graines alors que les échanges d'huile sont effectués à un moindre degré.

Les pays asiatiques tels que la Chine et le Japon sont les plus grands importateurs de graines de sésame¹⁹, alors que les Etats-Unis et l'Union Européenne importent le plus d'huile. L'Union Européenne importe également une grande quantité de graines de sésame. La plupart des exportateurs de graines de sésame sont Indiens ou Africains (Soudan, Ethiopie, Nigéria). Les plus grands exportateurs d'huile sont la Chine, le Japon et le Mexique. A noter l'absence de l'Ouganda, qui a pourtant une importante production, mais qui ne figure pas parmi les exportateurs que ce soit de graines ou d'huile.

Ces données nous révèlent que les pays Africains forment une réserve de sésame brute. En effet, même si la production est grande, peu de graines sont transformées en huile, la grande majorité du sésame est donc exportée à l'état brut, sans aucune transformation ; la valeur ajoutée à la transformation des graines de sésame en huile est donc aussi déplacée à l'extérieur du pays. Si il est sur que l'Afrique exporte la quasi-totalité de ses graines sous forme brute, la diversité et la complexité des échanges internationaux ne nous permettent pas d'établir des circuits types d'une ressource agricole.

Place du Burkina Faso dans le monde du sésame

Le Burkina Faso est le douzième exportateur mondial de graine de sésame ; il a exporté en 2007 plus de 21000 tonnes de sésame²⁰. Ce volume exporté est supérieur au volume produit la même année car il semble que du sésame Malien est exporté via le Burkina Faso. Cette performance le place comme le 5^{ème} pays africain exportateur, après l'Ethiopie, le Soudan, le Nigéria et la Tanzanie et le 2^{ème} dans la sous région ouest. Les principaux pays importateurs du sésame Burkinabés sont l'Union Européenne, notamment la Suisse et la France, le Japon et l'Egypte. L'exportation dans la sous région a concerné le Ghana, le Togo et la Cote d'Ivoire, pays de transit pour les destinations finales. Les quantités exactes des importations du sésame Burkinabé ont été publiées par l'Institut National des Statistiques (INSD) du Burkina Faso. Seulement, les informations ne correspondent pas avec les données générales de la FAO ; elles ne seront donc pas rapportées ici.

¹⁸ COMMODITY INDIA, (Foretell Business Solutions Pvt. Ltd. Bangalore), juin 2009

¹⁹ Fao stat

²⁰ Fao

Le prix du sésame

La graine de sésame n'est cotée dans aucune des bourses, c'est donc une tâche difficile de connaître et d'évaluer le prix et ses fluctuations. Cependant, le rapport Commodity India²¹ révèle des prix sur le marché indien. L'Inde a des critères bien définis, commun à l'ensemble des acteurs intervenant dans la filière du sésame. Ainsi, plus le sésame est blanc, plus sa qualité est bonne et plus son prix est élevé.

Le prix des graines de sésame brunes varie également en fonction de leur qualité, le prix sera situé entre 40 et 45Rs/kg, soit entre 370 et 420 Franc CFA ou encore entre 0,56 et 0,63€, toujours selon les mêmes sources. Ces prix sont donnés à titre indicatif ; et ne sont que difficilement utilisables. En effet, le prix FOB (Free on Board) du sésame, c'est-à-dire le prix du sésame une fois qu'il a passé les douanes de son pays d'exportation est variable selon les zones, selon le cours du marché, de l'offre et de la demande. Ce prix FOB ne représente évidemment pas le prix réel de vente du producteur, le prix est reçu par les exportateurs qui répercutent ensuite le prix aux différents intermédiaires puis arrive ensuite jusqu'au producteur, en tenant compte des coûts nécessaires (transport, stockage...) et les marges dégagées par chaque acteur.

D'une manière générale, la plupart du sésame produit dans le monde se récolte en novembre. Les prix sont donc au plus bas à cette période, puis remontent progressivement au cours de la campagne.

2.3 Mode de consommation du sésame

Le sésame ou *seasmum indium L* est connu depuis longtemps comme une culture destinée à la production d'huile. L'Afrique est considérée comme étant son premier berceau d'origine, puisqu'on y trouve sa présence à l'état sauvage dans ce continent. L'Inde et le Japon sont les centres d'origines secondaires.

La graine de sésame contient une grande quantité d'huile ; le taux en huile varie généralement entre 46 et 52%. En Asie, les vertus en tant qu'élément culinaire, cosmétique et médicinales sont reconnues de tous. La graine de sésame est riche en protéine, en glucides et en éléments minéraux, comme le calcium et le phosphore. Le sésame est aussi utilisé parfois pour le bétail. Le sésame se consomme dépelliculé.

Les usages du sésame dans la cuisine sont multiples. En Asie et au Moyen Orient, le sésame est transformé en huile ou soit utilisé dans la confection de pâtisseries. En Afrique de l'Est, il est incorporé dans des soupes et porridges. Il existe même au Venezuela une boisson qui est préparée à base de graines de sésame grillées. Les Etats-Unis et l'Europe eux la consomment comme garniture pour le pain, et de plus en plus en tant qu'huile, même si elle reste actuellement chère sur le marché.

Le sésame blanc est préféré par l'ensemble des consommateurs pour être consommé dans sa forme naturelle après dépelliculage, alors que les graines qui sont colorées auront plutôt tendance à être transformées en huile.

Au Burkina Faso, dans la zone de Boromo, des galettes de sésame sont préparées et mélangées avec du sucre. Le sésame est très peu incorporé dans les sauces qui accompagnent les céréales traditionnellement consommées, comme les galettes de tô, le riz ou encore la semoule de mil. Ce sont les huiles d'arachide, de

²¹ COMMODITY INDIA, (Foretell Business Solutions Pvt. Ltd. Bangalore), juin 2009

coton ou de palme qui sont généralement utilisées. La majorité du sésame produit dans le pays n'est pas destinée à l'autoconsommation, mais est clairement considéré comme une culture de rente destinée à l'exportation.

Projections, quel marché pour le Burkina ?

Les diverses informations nous ont montré que le sésame est une culture adaptée à l'ensemble du territoire du Burkina Faso. C'est une culture peu exigeante, qui ne demande pas de produits phytosanitaires pour obtenir un bon rendement. Elle n'est pas ou peu consommée à l'intérieur du pays, mais elle est d'usage traditionnel dans les pays Asiatiques et plus récemment dans d'autres pays. La demande mondiale de sésame est de plus en plus forte. Face à la chute des prix du coton, et au bon prix tiré du sésame, les Burkinabés ont développé cette culture de rente au cours des dernières années. Le sésame représente donc maintenant la deuxième culture d'exportation du pays, après celle du coton. La production de sésame Burkinabé, qui avoisine les 25000 tonnes annuelles est entièrement exportée, ce qui représente une somme de 11millions d'euros²² environ. Le pays est le douzième exportateur de graine de sésame dans le monde sur une totalité de 30 pays producteurs ; position qui progresse chaque année. La transformation du sésame en huile n'est pas très développée, elle reste artisanale. Le revenu que donne le sésame au pays est considérable : une production de 25000 tonnes pour un prix de vente à 300FCFA/kg amène une ressource totale de 11millions d'euros environ pour une année.

Peu d'informations sur le marché du sésame biologique sont disponibles, sans doute parce que les quantités commercialisées sont faibles. Cependant, le label biologique représente un marché de niche intéressant, notamment en Europe, où les produits biologiques sont de plus en plus demandés.

Maintenant que le contexte est posé et que les opportunités de développement de la filière sésame au Burkina Faso ont été présentées, nous allons présenter le projet qu'a lancé Rongead/Inades Formation, et la mission qui m'a été confiée.

²² Calcul personnel (prix de vente bord champ/kg x production nationale)

Chapitre 2 : Du projet de développement à la réalisation de ma mission : quelle démarche ?

Nous allons découvrir ici le cheminement que j'ai effectué au sein de l'équipe RONGEAD/Inades Formation pour partir d'un projet de valorisation des ressources agricoles locales et arriver à l'élaboration d'une problématique, qui constitue l'axe principal crucial de ce mémoire. Des constats d'organismes reconnus ont déjà été publiés, ils ont permis d' « affuter » cette problématique.

1. Le projet: appui à la valorisation des ressources agricoles locales : anacarde et sésame

Ce projet, destiné principalement aux paysans, est né d'une association entre deux ONG distinctes, une Lyonnaise et une panafricaine. Nous verrons ici la pertinence d'un tel projet dans le contexte Burkinabé mais aussi les objectifs à atteindre établis par les deux associées.

1.1 Deux associations pour un projet:

Le projet est né d'une concertation entre l'ONG Lyonnaise RONGEAD²³ et l'ONG panafricaine Inades Formation²⁴. RONGEAD ou Réseau Non Gouvernemental sur l'agroalimentaire, le commerce, l'environnement et le développement est une ONG qui a été fondée en 1983 à Lyon. L'objectif de RONGEAD est de promouvoir la solidarité dans une économie mondialisée en agissant pour et avec les populations des pays en développement ou en transition pour améliorer durablement leurs conditions de vie. Axée sur le commerce international et le développement durable, cette association se base autour de trois grands points :

- La régulation du commerce international
- Le comportement et la responsabilité des acteurs
- Une stratégie de développement local dans une économie mondialisée

Les actions menées par RONGEAD peuvent prendre plusieurs formes ; appui sur des projets, assistance technique, formations et création d'outils pédagogiques, études et publications.

INADES-Formation (Institut Africain pour le Développement Economique et Social) est une ONG panafricaine qui est présente sur dix pays du continent. Son but est de travailler à la promotion sociale et économique des populations en accordant une importance toute particulière à leur participation libre et responsable à la transformation de leurs sociétés. Les bénéficiaires directs des activités menées sont les paysans, qu'ils soient individuels ou regroupés en Organisations Paysannes (OP). Ils sont accompagnés par Inades-Formation dans la réalisation de leurs projets de développement économique et social. L'accompagnement peut se traduire par l'organisation d'ateliers de réflexion, des sessions de formations et de suivi technique.

²³ <http://www.rongead.org>

²⁴ <http://www.inadesfo.net>

Le projet de valorisation de la filière anacarde-sésame est une collaboration entre les deux organismes. Il est étalé sur une période de quatre années, de 2009 à 2013. Il est financé à 75% par l'Union Européenne, le budget total est de 780000 euros (réparti sur les quatre années).

1.2 Pourquoi un tel projet?

La demande d'appui technique est issue d'une concertation entre agents de développement de l'ONG Burkinabè INADES FORMATION Burkina Faso et des acteurs locaux engagés dans des processus de développement durable. Divers acteurs locaux ont été associés à l'analyse de la filière : associations paysannes, groupements de femmes, techniciens agricoles des services de l'Etat et associations locales de soutien.

Comme nous l'avons vu précédemment, les populations rurales des zones sahéliennes Burkinabés sont confrontées à des problèmes écologiques et économiques. Les difficultés écologiques sont liées au climat sahélien et à la fragilité des sols, alors que les difficultés économiques sont principalement liées la crise du coton et aux difficultés alimentaires.

Les populations rurales des régions productrices de coton, qui pratiquent également l'agriculture vivrière, sont à la recherche d'activités économiques alternatives génératrices de revenus. Le Burkina Faso possède des zones agro-écologiques favorables à la production du sésame, sources de revenus complémentaires pour les populations vulnérables des zones rurales. Cet oléagineux représente de réelles opportunités pour un développement de la filière au Burkina Faso. Mais plusieurs obstacles se dessinent :

- La filière fait face à des problèmes technico-commerciaux : manque de maîtrise de la qualité, difficulté de commercialisation sur le marché international, manque de services adaptés à une filière peu encadrée, difficultés d'accès aux informations technico-économiques sur le marché.
- Les Organisations Productrices de sésame sont pénalisées par la méconnaissance des bonnes pratiques agricoles et le manque d'accès aux informations techniques et économiques.

L'analyse récente de la filière intitulée « Promotion des chaînes de valeur ajoutée de la filière sésame », Programme de Développement Agricole, Coopération Burkina Faso, Coopération Allemande au Développement (Février 2008) confirme les éléments diagnostiqués lors de l'analyse faite par RONGEAD et INADES FORMATION.

C'est à la demande de l'UPPSEM (Union Provinciale des Producteurs de Sésame du Mouhoun), une organisation de producteur d'un village situé près de Dédougou, Passakongo, que le projet a été lancé. Ces producteurs étaient déjà sensibilisés par des projets de développement. Pour que cet appui profite à d'autres paysans, dans d'autres zones géographiques, Rongead et INADES Formation ont déterminé deux nouvelles zones d'appui, situées dans des zones plus arides au nord du pays : une zone est dans les environs Kongoussi, dans la province du Bam, et l'autre est localisée à Arbinda, dans le Soum, à quelques heures de voitures de Djibo. L'Union qui est à Arbinda est l'UGVA (Union de Groupements Villageois d'Arbinda).

1.3 Quels objectifs ?

L'objectif général de ce programme est de réduire la pauvreté dans le contexte du développement durable, notamment en poursuivant les objectifs du Millénaire pour le développement (OMD). Cette action s'inscrit dans cet objectif en visant l'amélioration des revenus des populations rurales par une optimisation du fonctionnement de deux filières agricoles porteuses.

L'objectif spécifique de l'action est de favoriser l'amélioration, la diversification et la sécurisation du revenu de populations rurales défavorisées du Burkina Faso par la création de valeur ajoutée dans les filières sésame et noix de cajou dans un environnement protégé. Nous nous focaliserons sur le sésame uniquement. L'action proposée vise le renforcement des capacités techniques et économiques des organisations de producteurs de sésame et d'anacarde. Il vise également l'appui aux initiatives privées de valorisation des ressources agricoles (transformation primaire, conditionnement) et de micro-entreprises de formation et conseil en milieu rural. L'appui aux processus durables de développement social, humain, environnemental et économique vise l'intégration économique et l'autonomie des groupements cibles. Le renforcement des capacités de gestion des organisations de producteurs par des sessions de formation et de suivi des projets permettront une meilleure valorisation des ressources locales. L'appui à la gestion d'une activité économique vise l'intégration des groupements de producteurs et des micro-entreprises dans des marchés internationaux spécifiques (promotion du Commerce Equitable, de l'Agriculture Biologique et d'autres modes de production certifiés par des standards internationaux). La promotion de pratiques culturelles agrobiologiques est un moyen de promouvoir des activités économiques durables. L'appui à la structuration de la filière nationale se fera en tenant compte des enjeux sous régionaux et internationaux ; le projet vise aussi à favoriser la concertation entre tous les acteurs impliqués dans la filière sésame.

Concrètement, le projet a pour objectif final de pallier les problèmes diagnostiqués ; c'est-à-dire renforcer la capacité des paysans pour qu'ils puissent avoir de bonnes pratiques agricoles, et les appuyer pour un accès aux informations techniques et économiques nécessaires à la valorisation de leurs ressources et à leur intégration dans la filière et dans l'économie du pays. Les problèmes technico-commerciaux de la filière devraient eux aussi s'améliorer avec l'accomplissement de ces objectifs.

2. Etat des connaissances avec un projet de la PDA

Comme il l'a été énoncé précédemment, des documents ont déjà été publiés sur la filière sésame. En effet, l'analyse récente de la filière intitulée « Promotion des chaînes de valeur ajoutée de la filière sésame » a permis de dégager des recommandations. Ces documents, issus d'une coopération crédible et d'un travail de recherche déjà effectué sur plusieurs années, nous ont semblé une base de référence pour mettre en marche le projet. Cette analyse, publiée en 2008, a été rédigée dans le cadre du Programme de Développement Agricole (PDA), qui est en fait une coopération entre le Burkina Faso et la Coopération Allemande au Développement.

Il s'agit d'un organe théoriquement neutre, qui n'intervient pas directement dans la filière, mais qui aide au développement de la filière. Cette démarche est similaire à celle entreprise par le projet RONGEAD/Inades-Formation ; il s'agit d'apporter aux acteurs de la filière, plus particulièrement les paysans, les outils

nécessaires à la structuration efficace de cette filière. Ces recommandations nous permettent d'avoir une idée plus précise sur les problèmes identifiés de la filière. Nous savons d'hors et déjà que la filière fait face à des problèmes technico-commerciaux et que les Organisations Productrices de sésame sont pénalisées par la méconnaissance des bonnes pratiques agricoles et le manque d'accès aux informations techniques et économiques. L'analyse de la filière a dégagé des recommandations qui sont allées plus loin dans l'identification des problèmes globaux.

Les recommandations ont été les suivantes :

- La mise en place d'une collaboration/concertation entre acteurs de la filière sésame: exportateurs, commerçants, producteurs et transformateurs.
- L'augmentation des quantités produites avec la variété S 42, variété la plus adaptée au terrain Burkinabé
- L'appui aux acteurs par la diffusion de l'information technique pour la production et le traitement post récolte ; les paysans ne semblent pas maîtriser suffisamment la technique pour produire un sésame de qualité en quantité conséquente.
- Sensibiliser les acteurs de la filière sésame sur les règlements techniques existant sur le sésame au niveau national (taux d'impureté, teneur en huile, salmonelles, résidus de pesticides, etc.). Pour que les paysans et tout le reste des acteurs aient une idée des critères de qualité requis pour un sésame exportable.
- Promouvoir la production de sésame de qualité par un prix rémunérateur ;
- Encourager la transformation du sésame (dépelliculage, huile de bonne qualité) pour l'exportation.

Remarques sur les recommandations :

Les recommandations reposent sur plusieurs points. Tout d'abord, l'appui technique paraît ici une priorité à maîtriser. En effet, au niveau des paysans, l'augmentation des quantités produites avec la variété S42 et l'appui aux acteurs par la diffusion de l'information technique pour la production et le traitement post-récolte sont deux éléments techniques qui permettraient aux paysans de produire du sésame de qualité, et par conséquent en obtenir un prix rémunérateur. De plus, pour tous les acteurs de la filière, il semble que la sensibilisation et la concertation soient à améliorer ; sensibiliser les acteurs sur les règlements techniques existant sur le sésame pour avoir un bien qui puisse s'intégrer dans les marchés internationaux avec une maîtrise de la qualité, et se concerter pour créer une dynamique commune de développement de la filière. Enfin, encourager la transformation du sésame sur le territoire permettrait de créer une nouvelle valeur ajoutée dans le pays.

L'appui technique, qu'il soit donné aux paysans pour une meilleure production, ou aux acteurs pour des critères de qualité d'un sésame exportable est un des aspects que des projets de développement tels le PDA ou RONGEAD/Inades intègrent dans leurs activités. Cependant, on note que l'aspect économique et commercial d'une telle filière n'entre pas ou peu dans les recommandations énoncées plus haut. Deux raisons peuvent expliquer ceci :

- Soit les analyses ont abouti au résultat suivant : aucune activité n'est à envisager pour améliorer les performances économiques et logistiques de cette filière, si ce n'est la maîtrise technique globale.
- Soit les analyses sur la commercialisation du sésame et les relations entre les différents acteurs n'ont pas été poussées à bout et méritent d'être l'objet d'une attention toute particulière.

Nous allons opter pour la deuxième solution ; c'est ici que ma mission se dévoile.

3. Plus loin dans l'analyse pour établir une problématique

Ma mission a donc eu pour objectif de confirmer la justesse de ces recommandations et d'avoir une idée plus précise sur la commercialisation du sésame dans le pays. Chaque recommandation mérite d'être vérifiée sur le terrain puis analysée. De plus, si des actions ont été envisagées pour améliorer la production de sésame, peu de réflexions sur la contractualisation et ses problèmes ont été menées. Ce point fera l'objet d'une attention toute particulière.

Pour obtenir une production de la meilleure qualité possible, créer une valeur ajoutée sur le pays et organiser la filière, des problèmes ont été identifiés. Outre des problèmes de qualité et de maîtrise technique de la production, des problèmes structurels impliquant non seulement les paysans mais aussi d'autres acteurs ont été identifiés :

- Une maîtrise technique pour les problèmes suivants :
 - Faible utilisation de semences améliorées
 - Faibles rendements de production
 - Problèmes de conditionnement et de non maîtrise de technique de stockage/collecte causent des pertes post-récolte.
 - Qualité du sésame non maîtrisée par les paysans
 - Faibles quantités de sésame collectées au regard des besoins des exportateurs.

- D'autres actions pour les problèmes suivant :
 - Difficultés pour connaître les prix d'achat du sésame avant sa production (prix bord champs dérivé du prix international non connu)
 - Pas de transformation artisanale des produits
 - Difficultés des OP sur la maîtrise des filières.
 - Pas de cadre de concertation pour la diffusion de l'information, notamment sur les prix et critère technique qualité utilisés par les exportateurs de sésame et d'anacarde.
 - Plusieurs dysfonctionnements sont relevés : non respect des protocoles de collaboration, fluctuation des prix non maîtrisée

Ainsi, ma mission a pour but d'analyser la filière du sésame au Burkina Faso, en se focalisant sur les modalités d'échanges entre les acteurs intervenant et leurs stratégies. Qui intervient dans la filière sésame ? Quel est l'état des lieux des connaissances techniques des acteurs de la filière pour la commercialisation d'un sésame de qualité ? Comment les paysans sont-ils organisés ? Est-ce que les Organisation de Producteurs dégagent des revenus organisation plus important ? Quelle est la place des paysans dans cette filière ? Quelles fonctions peuvent avoir les Organisation de Producteurs dans la filière? Quels sont les besoins des paysans organisés en groupements? Quelles sont les informations disponibles ?

La problématique qui a été dégagée est donc la suivante :

Stratégies des acteurs de la filière sésame au Burkina. Quelles raisons d'être des OP ? Quelle place pour les OP dans la filière ? Quels leviers d'action pour un projet de développement ?

C'est en répondant à cette problématique qu'un positionnement du projet permettra de résoudre les problèmes diagnostiqués de manière efficace et d'identifier des leviers d'action favorables à l'intégration des producteurs de sésame dans les circuits de commercialisations internationaux.

Pour tenter d'apporter une réponse à cette problématique, et vérifier la pertinence d'un tel projet au sein de cette filière, deux hypothèses ont été posées. Ces hypothèses sont des sortes de réponses provisoires à la problématique, qui servent de fil conducteur au recueil des données.

H1 : Pour les paysans, la culture du sésame est rentable et sa commercialisation n'est pas contraignante.

H2 : Le rassemblement des paysans en OP structure la contractualisation et permet d'augmenter leur marge d'action dans la filière.

La première hypothèse aura pour objectif de vérifier si la culture du sésame est réellement rentable et si oui, jusqu'à quel point. De plus la commercialisation du sésame par les paysans fera l'objet d'une étude particulière. Nous verrons si elle est ou n'est pas contraignante, et ce que cela implique.

La deuxième hypothèse aura d'évaluer les conséquences d'un rassemblement des paysans en OP, sur les paysans, mais aussi sur les OP et les conséquences d'organisation sur la filière.

Un travail d'enquête sur le terrain auprès des paysans et des acteurs de la filière sera effectué selon une méthodologie rigoureuse bien définie. L'objectif sera de répondre à ces hypothèses, tout en considérant le contexte actuel de la filière. Une réponse à la problématique sera ensuite apportée. Puis, grâce aux conclusions obtenues, de nouvelles hypothèses et des recommandations pour la conduite du projet seront préconisées.

Afin d'obtenir une analyse socio-économique fiable et concluante, nous utiliserons une méthode sociologique : l'enquête. La préparation de cette enquête se fait à l'aide d'une méthodologie adaptée et d'outils pertinents. La réalisation de l'enquête requiert des qualités d'objectivité et de perspicacité pour obtenir une vision globale et complète des thèmes abordés, tout en considérant le contexte et les circonstances dans lequel se réalise l'enquête.

4. Un aperçu de la filière par un travail d'enquête : préparation et réalisation

Tout d'abord, nous allons présenter quelques principes clés pour que le travail de recherche sociologique soit efficace. Puis, nous verrons que la préparation de l'enquête doit se faire selon des critères bien définis pour aboutir à un guide thématique efficient pour chaque type de personne ou de structure enquêtée.

4.1 La méthode en sociologie

« Les faits sociaux consistent en des représentations » mais « il faut traiter les faits sociaux comme des choses » : beau paradoxe sous la plume de celui qui fut à la foi le fondateur en France de la sociologie comme discipline universitaire et le premier auteur des règles de la méthode sociologique.²⁵

Hypothèses et méthodes

Un choix de méthode s'inscrit dans une stratégie de recherche. La méthode utilisée ne peut se détacher des voies d'exploration du « chercheur » et des caractéristiques de l'information accessible. Une méthode représente un guide pour la route ; elle éclaire la route, mais ne décide pas des voies à emprunter. Pour assurer la pertinence d'une méthode, il faut sans cesse ajuster cette méthode aux questions posées et aux informations récoltées. L'ajustement des questions et des hypothèses de recherches est une règle fondamentale et très générale qui doit s'effectuer tout au long des informations et obstacles rencontrés. Certains de ces obstacles proviennent d'ailleurs directement de la mise en œuvre de la méthode appliquée, ce qui nécessite une réorientation des questions et des méthodes utilisées. C'est la condition même d'une recherche innovante²⁶.

La tentation d'une recherche en aveugle est récurrente. Sous le nom sociographie, les travaux dont l'objectif manifeste est de décrire les phénomènes sociaux observés tels qu'ils se donnent à voir ou à entendre ont été désignés. La sociologie a voulu s'en distinguer en analysant la critique et affirme alors que « il n'y a pas de description qui n'engage de point de vue, toute représentation est une construction²⁷. »

La recherche sociologique, pour qu'elle soit représentative de la réalité étudiée, doit se faire selon une méthode rigoureuse et adaptée. Expliciter les représentations, les questions et les hypothèses et leur articulation est une des voies de l'objectivation dans la mesure où il devient alors possible de les prendre elle-même pour objet d'analyse critique. Cette voie s'ouvre dès le début de la recherche et pendant tout son déroulement qui, nécessairement, les fait évoluer.

Explorer, vérifier

Toute recherche sociologique, partant des représentations sociales préexistantes (prénotions selon Durkheim (1985), « rapport aux valeurs » selon Max Weber (1904), « idéologies dominantes » selon Karl Marx (1939)...) s'inscrit dans deux pôles ; celui de la découverte et celui de la vérification (« s'attendre à

²⁵ Emile Durkheim, 1895.

²⁶ « La méthode en sociologie », 1996

²⁷ Bachelard, 1934

découvrir du nouveau » et « administration de la preuve », Durkheim (1985)). Ainsi, le schéma général d'une recherche sociologique commence dans une phase initiale plus exploratoire et se termine par une étape finale de vérification.

Pour qu'elle soit représentative, la recherche sociologique doit être effectuée avec l'aide d'une méthode stratégique. Cette méthode, dont le point de départ est un ensemble d'hypothèses issues d'une problématique globale, doit être réajustée si nécessaire tout au long de la recherche. La recherche sociologique a donc pour objectif d'explorer, de vérifier et de représenter une réalité avec un guide comme éclairage. Cette recherche se fait en plusieurs étapes, par la découverte et la collecte de données, puis par l'analyse et la synthèse des résultats obtenus.

Maintenant que la démarche globale a été exposée, nous allons étudier l'intérêt et le contenu de la préparation de l'enquête. La préparation de l'enquête permet de faciliter sa réalisation. Elle doit prendre le temps nécessaire à la conception de guides comme outils d'appui à l'enquêteur. L'étude de documents portant sur le sujet a permis de déterminer les éléments déterminants. Le choix des bonnes méthodes est important ; entretien ou questionnaire, chacun apporte produits des types de données différentes. L'échantillonnage des personnes interrogées est lui aussi déterminant. De plus, il ne faut pas perdre de vue l'objet de l'enquête et les thèmes à aborder.

4.2 Quelle méthode : entretien ou questionnaire ?

En complément avec la recherche d'informations et l'observation, le questionnaire et l'entretien ont la particularité d'être des méthodes de production de données verbales. Ces deux outils ont pour objectif de représenter la réalité de manière la plus juste et la plus objective possible. Cependant, entretien et questionnaire récoltent des informations différentes ; alors que le questionnaire recueille des données explicatives, l'entretien produit un discours qui permet la compréhension des comportements.

Etant donné que nous recherchons à comprendre la stratégie des acteurs de la filière, afin de déterminer la place et la fonction des Organisations Paysannes dans ce circuit, l'entretien sera l'outil privilégié dans notre analyse socio-économique. En effet, il s'agit d'analyser le comportement des différentes personnes que nous allons rencontrer et de confronter ces résultats afin d'établir une réalité des plus représentatives de la stratégie des acteurs.

Le questionnaire a pour ambition première de saisir le sens « objectif » des conduites, il s'appuie sur des chiffres et représente une réalité scientifique, il permet cependant de cadrer un contexte. Quelques questions fermées caractéristiques d'un questionnaire et non d'un entretien, devront être posées lors de la réalisation de chaque enquête pour caractériser sociologiquement l'individu enquêté. L'entretien a d'abord pour fonction de reconstruire le sens « subjectif », le sens vécu des comportements des acteurs sociaux.

Genèse de l'entretien

Pour se faire une idée plus précise de la fonction de l'entretien, on peut prendre l'exemple qui établit son approche indirecte, théorisée en 1943 par ceux que l'on considère comme les fondateurs de l'entretien de recherche²⁸. Cette enquête, centrée au départ sur les conditions matérielles de la productivité dans l'entreprise Western Electric, mit alors en évidence et contre toute attente l'importance des relations interpersonnelles dans la motivation du travail. Pour donner une fonction opératoire à cette nouvelle approche, les enquêteurs décident de poursuivre l'investigation sur les sentiments des ouvriers à l'égard de la maîtrise, afin de réinjecter ces informations dans des sessions de formation. L'enquête, jusqu'ici un simple instrument, devient alors un dispositif d'action. Outre l'approche directe, qui consiste à la passation du questionnaire, elle comprend désormais une approche indirecte.

La mise en place de ce dispositif constitue une étape charnière dans le mode d'interrogation ; on passe progressivement de la recherche des réponses aux questions d'un savoir scientifique, à la recherche des questions élaborées par les acteurs sociaux eux même. Les propres questions de l'enquêté deviennent alors le véritable objet de recherche. Resituées dans le contexte, ces questions donnent alors accès aux conceptions personnelles des interviewés²⁹.

C'est donc l'enquêté qui détermine l'évolution de l'entretien. Un guide thématique sera l'outil d'appui des points à aborder, l'enquêteur doit rester éveillé à tout comportement ou sources d'information utiles à l'enrichissement de son sujet.

Rapports entre l'enquêteur et l'enquêté

L'enquête par entretien constitue aujourd'hui une technique largement pratiquée. La méthode itérative pratiquée par des enquêteurs expérimentés et la souplesse requise par toute situation d'entretien ne peuvent s'enseigner que par une sorte de « méthode globale ». La conduite des entretiens est une interaction dûment élaborée et construite à partir d'outils sans lesquels la fiabilité des résultats et le dépassement de ceux-ci n'est pas possible. Les outils ont donc pour objectifs de poser une cadre et une base à l'enquêteur, qui pourra alors bâtir son apprentissage, affiner son savoir faire et prendre les libertés nécessaires au travail en situation³⁰.

L'entretien, comme technique d'enquête est né de la nécessité d'établir un rapport suffisamment égalitaire entre l'enquêteur et l'enquêté pour que ce dernier ne se sente pas, comme dans un interrogatoire, contraint de donner des informations. L'entretien, qui modifie les rapports entre interviewer et interviewé modifie aussi la nature de l'information produite. L'idée n'est plus de neutraliser ni de taire les représentations réciproques des interlocuteurs mais de les utiliser dans la conduite de l'entretien et d'en faire le cœur de l'analyse.

Le fondement d'un entretien est donc la production d'une parole sociale, descriptive et reproductive de ce qui est, mais qui communique aussi sur le devoir-être des choses et moyens d'échanges entre individus. Il

²⁸ : Roethlisberger et Dickson, 1943

²⁹ (Blanchet *et al.*, 1985)

³⁰ L'entretien, ed.Armand Colin

aboutit à la production d'un discours dans un contexte, c'est pourquoi qu'il est une situation de rencontre et d'échange et pas un simple prélèvement d'information.

Usages de l'entretien

L'entretien a plusieurs usages ; l'usage exploratoire, l'usage principal et usage complémentaire³¹. Chaque usage à une utilité et un objectif, ils se réalisent à des moments distincts :

- Les entretiens exploratoires ont pour fonction de compléter les pistes de travail suggérées par les lectures préalables et de mettre en lumière les aspects d'une recherche auxquels le chercheur ne peut penser spontanément. L'entretien contient une possibilité permanente de déplacement du questionnement et permet un « processus de vérification continu et de reformulation d'hypothèses »³² tout au long de la recherche, il est tout particulièrement indiqué en début d'enquête, lorsque les hypothèses de départ ne sont encore qu'incomplètement formulées.
- Les entretiens principaux constituent le mode de collecte principal de l'information. Cet usage suppose que les hypothèses formulées aient été dégagées et organisées dans un raisonnement présupposé explicatif. Dans ce cas, le plan d'entretien, lui-même structuré, sera élaboré pour que les données produites puissent être confrontées aux hypothèses.
- Les entretiens complémentaires permettent d'enrichir la compréhension des données, de les compléter ou encore de contribuer à leur construction et à leur interprétation. L'enquête par entretien ne remplit pas la même fonction selon qu'elle est postérieure, parallèle ou corrélative à d'autres moyens d'enquête.

➔ **Ma mission**

Pour apporter une réponse à mes hypothèses et à ma problématique, l'enquête par entretien va donc être l'outil privilégié. La représentation propre à chaque acteur de la filière sésame et de sa commercialisation au Burkina Faso va être définie, analysée et confrontée aux autres réalités. Pour chaque entretien, il sera nécessaire de s'adapter au discours de l'enquêté. Un réajustement des hypothèses sera réalisé, si la conduite et l'évolution des discours le préconise. Les entretiens exploratoires vont se réaliser avec les membres des associations impliquées dans le projet, pour se familiariser d'avantage avec un univers particulier, et éventuellement trouver de nouvelles pistes de recherches documentaires ou de thèmes à explorer. Les entretiens principaux sont fait auprès des paysans, des commerçants, des structures impliquées de près ou de loin dans la filière. L'entretien complémentaire n'a pas été employé.

³¹ A.Blanchet et A.Gotman, 2007

³² Thompson, 1980

4.3 Conception de l'enquête

La conception de l'enquête couvre plusieurs opérations qui s'enchaînent et superposent généralement. Chacune d'elles impliquent néanmoins des options précises. La définition de la population et la sélection du corpus, le mode d'accès aux interviewés et la planification des entretiens engagent la recherche dans sa phase réellement opératoire et chacune de ces opérations entraînent des conséquences particulières. Toutefois, l'entretien autorise et recommande même des réajustements en cours de route.

Population, échantillon et mode d'accès

Une fois les hypothèses rédigées et le choix de l'enquête arrêté, son objectif et sa fonction dans le dispositif de recherche établis, il faut déterminer les personnes à interroger.

Population

Définir la population, c'est sélectionner des catégories de personnes que l'on veut interroger, déterminer les acteurs dont on estime qu'ils sont en position de pouvoir apporter des réponses aux questions que l'on se pose. Souvent, la définition de la population et des sous populations sont incluses dans la définition même de l'objet d'étude. La définition des populations à interroger suppose que son statut d'informateur soit défini à chaque fois.

En effet, une population concernée par une recherche peut être décomposée en plusieurs sous-populations, chacune étant susceptibles d'apporter des informations spécifiques. Dans la mesure où chaque groupe est interviewé pour des raisons différentes et intervient dans la population globale à des titres distincts, leur statut d'informateur est différent³³.

Echantillon

L'échantillon de l'enquête par entretien est constitué par la totalité des entretiens effectués au sein de cette population. On n'a affaire à un échantillon que lorsque les entretiens sont tirés de la population de telle sorte à être représentatif de cette population, ce qui implique une base de données préalable (liste ou enquête par questionnaire, par exemple).

La taille de l'échantillon nécessaire à la réalisation de l'enquête est de manière générale, de taille plus réduite qu'à celui d'un questionnaire ; une seule information donnée par un questionnaire peut avoir le même poids qu'une information répétée de nombreuses fois dans un questionnaire. La taille de l'échantillon dépend tout d'abord du thème de l'enquête (faiblement ou fortement multidimensionnel) et de la diversité des attitudes supposées par rapport au thème, du type d'enquête (exploratoire, principal ou complémentaire), du type d'analyse projeté (recensements de thème ou analyse plus exhaustive), et enfin des moyens dont on dispose (en temps et en argent). De plus, le caractère redondant de certaines informations recueillies dans un échantillon peut déterminer la limite du nombre d'entretiens passés. Encore

³³ L'enquête et ses méthodes, ed. Armand Colin

faut-il s'assurer d'avoir recherché le maximum de diversification possible. Ce sera alors quand le point de saturation sera atteint que l'on peut effectivement considérer la campagne d'entretien comme clause.

Mode d'accès

Parallèlement à la définition de l'échantillon, il faut en prévoir en le mode d'accès. Cette programmation doit répondre à deux exigences : pratique et neutralité. On peut distinguer les modes d'accès direct et indirects. Les modes d'accès directs sont les plus neutres, mais il n'est pas toujours facile de les mettre en œuvre. Soit on utilise des fichiers existants, soit l'on recherche directement le contact. Ils ont l'avantage d'être neutres dans la mesure où ils ne sont pas médiatisés par la présence d'un tiers, mais leur efficacité peut être limitée par la distance sociale entre l'enquêteur et l'enquêté. Les modes d'accès indirects passent par l'intermédiaire d'un tiers, institutionnel ou individuel, ils ont l'inconvénient de ne pas être neutres parce que la demande de l'enquêteur se double d'une demande tierce pouvant brouiller le cadre contractuel de communication. Ils sont employés pour leur sélectivité lorsque l'on veut accéder à une population spécifique qui n'est pas localisée ou pour maximiser les chances d'acceptation.

→Ma mission

Rappel de la problématique et des hypothèses :

Stratégies des acteurs de la filière sésame au Burkina. Quelles raisons d'être des OP ? Quelle place pour les OP dans la filière ? Quels leviers d'action pour un projet de développement ?

H1 : Pour les paysans, la culture du sésame est rentable et sa commercialisation n'est pas contraignante.

H2 : Le rassemblement des paysans en OP structure la contractualisation et permet d'augmenter leur marge d'action dans la filière.

Les personnes à interroger pour mener mon travail d'enquête sont spécifiées dans la problématique et les hypothèses. Tous les individus ou les structures impliqués directement ou indirectement dans la filière sésame font partie de la population à enquêter. Les sous-populations interrogées sont donc les suivantes, leur statut d'informateur sera précisé :

- *Les producteurs de sésame : acteurs directs de l'amont de la filière*
- *Les fournisseurs d'intrants : acteurs directs de l'amont de la filière*
- *Les commerçants de sésame : acteurs directs sur l'aval de la filière*
- *Les transformateurs de sésame : acteurs directs sur l'ensemble de la filière*
- *Les transporteurs : acteurs indirects sur l'ensemble de la filière*
- *Les structures d'appui : acteurs indirects sur l'ensemble de la filière*

Echantillon de l'enquête :

A l'exception des sous-populations transformateurs et transporteurs, tous les acteurs ont été rencontrés. La disponibilité de ces derniers et le manque de temps ne nous a permis d'organiser une rencontre avec eux.

La recherche des interviewés ne s'est pas faite à « l'aveuglette ». Une liste a été publiée par les études précédentes, elle recense les acteurs connus impliqués dans la filière du sésame ; c'est cette liste qui nous a

permis de rentrer en contact avec les enquêtés. Les producteurs de sésame enquêtés ne figurent pas sur la liste publiée. Cependant, ils sont intégrés dans le projet RONGEAD/Inades-Formation, c'est donc dans le contexte de l'action que des producteurs de sésame ont pu être enquêté.

Le plan d'entretien

Le plan d'entretien doit contenir les différents thèmes abordés lors de l'interview, mais aussi les stratégies d'interventions de l'interviewer visant à optimiser l'information obtenue sur chaque thème. L'ensemble des thèmes abordés doit être structuré et suivre un fil conducteur logique. Il est l'interface du travail de conceptualisation de la recherche et sa mise en œuvre concrète. Son élaboration doit se faire dans un souci d'objectivation maximale qui doit se poursuivre dans la conduite de l'entretien et dans l'analyse des résultats obtenus.

Le guide d'entretien est un travail de traduction des hypothèses de recherche en indicateur de concrets. Il s'agit ici de transformer les questions de recherche en questions d'enquête. Le degré de structure de l'entretien est fonction de l'objet de l'étude, de l'usage de l'enquête et du type d'analyses que l'on projette de faire. L'entretien peu structuré s'emploie lorsque les connaissances du sujet de recherche est faible (enquête exploratoire) alors que l'entretien structuré s'emploie lorsque l'on dispose d'informations plus précises sur le sujet étudié et sur la façon dont il est perçu et caractérisé (enquête principale ou complémentaire). La réalisation d'entretien suppose une démarche itérative entre la théorie (conceptualisation des questions) et la pratique (mise à l'épreuve). L'entretien peu structuré se repose sur deux éléments : la formulation d'une consigne et des axes thématiques à aborder. L'entretien structuré repose sur la formulation d'une consigne et la constitution d'un guide thématique formalisé et l'anticipation de stratégies d'écoutes et d'intervention. Le guide d'entretien se distingue du questionnaire dans la mesure où il structure l'interrogation mais ne dirige pas le discours. Il s'agit d'une suite de thème que l'enquêteur doit connaître sans avoir à le consulter ni la formuler en questionnaire. En principe, cette techniques permet d'obtenir un discours librement formé par l'interviewé qui apportera des réponses aux questions de recherches.

→Ma mission

Pour la poursuite de l'étude, deux guides d'entretien structuré ont été rédigé ; un à destination des producteurs de sésame et l'autre pour le reste des acteurs de la filière. Celui pour les paysans se penchait plus sur le type d'agriculture exercée et l'organisation des paysans au village, alors que celui destinée aux autres acteurs portait plus sur l'ensemble de la filière et l'exportation. Cependant, la réalisation des entretiens sur le terrain ont mené mes guides d'entretien à se regrouper, et ce de manière moins structurée, avec les thèmes principaux à aborder. Comme nous le verrons dans la partie de la réalisation des entretiens, la structure poussée des entretiens ne pouvait être que difficilement suivie ; le guide s'est rapidement compressé au fil conducteur des thèmes à aborder, avec une consigne comme en-tête.

Consigne : Que pouvez vous me dire sur l'organisation actuelle de la filière sésame au Burkina Faso ?

Guide thématique :

- *La culture du sésame et ses exigences :*
- *Le regroupement des producteurs en structures organisée*
- *Les modalités d'achats et de vente du sésame*
- *Les exigences de qualité et de conditionnement*

Si l'on souhaite hiérarchiser, les thèmes censés répondre à la première hypothèse concernent la production mais aussi la commercialisation. Enfin, si l'on veut répondre à la deuxième hypothèse, il me semble que la partie commercialisation et organisation du groupement sont les thèmes utiles à aborder. Les exigences qualité/conditionnement concernent les deux hypothèses.

Les fondateurs de l'entretien appliqué à l'enquête (Roethlisberger et Dickson, 1943) tel que nous le concevons aujourd'hui n'ont pas été très précis sur les principes généraux et les conseils techniques susceptibles de guider l'action de l'enquêteur. Les principes généraux se reposaient sur l'écoute informative et intentionnelle du discours émis et les conseils techniques se basaient sur l'attitude générale de l'interviewer (bienveillance, patience, pas de jugement, encouragement à l'élocution...) D'autres orientations se sont développées depuis ; comme nous l'avons vu précédemment, le rapport entre l'enquêteur et l'enquêté doit être égalitaire. De plus, l'interviewer doit faire preuve de tact afin de favoriser l'expression de son interlocuteur. Plusieurs paramètres influencent le déroulement de la situation d'entretien : l'environnement social et matériel, le cadre de la communication et les interventions de l'interviewer³⁴.

4.4 Réalisation de l'enquête et adaptation au terrain

A l'image d'une scène de théâtre, il s'agit de planter le décor. L'environnement social et matériel est formé par la programmation temporelle (unité de temps), la scène (unité de lieu) et la distribution des acteurs (unité d'action). Pour établir le cadre contractuel initial, l'interviewer doit annoncer à l'interviewé les motifs (pourquoi cette recherche ? pourquoi cet interviewé ?) de sa demande et son objet (thème à explorer et type de participation attendue). Il doit également en garantir la confidentialité. Le thème de l'entretien met en jeu l'expertise des interlocuteurs, qui est liée à la familiarité du thème³⁵. Lorsque le thème est familier à l'interviewé, les représentations et les raisonnements qu'il communique à l'interviewer font appel à une pensée déjà élaborée et une mémorisation active. Le discours préconstruit est alors peu sensible aux mécanismes de l'interlocution.

Stratégie d'écoute et d'intervention

Au cours de l'entretien, l'interviewer poursuit son objectif qui est de favoriser la production d'un discours sur un thème donné au moyen de stratégies d'écoute et d'intervention. L'interviewer traite en temps réel l'information communiquée par l'interviewé.

L'activité d'écoute est une activité de diagnostic ; elle met en œuvre des opérations de sélection, d'inférence, et de comparaison par rapport aux objectifs fixés. L'écoute, dirigée vers ses objectifs, se trouve guidée par les hypothèses posées par l'interviewer. Cette activité consiste à produire de nouvelles hypothèses et à les tester par de nouveaux indices ; elle implique alors un retour sur les hypothèses initialement formulées. C'est ce processus d'interaction et d'influence qui est au cœur de la problématique des effets de biais dans l'entretien.

³⁴ L'enquête et ses méthodes, ed. Armand Colin

³⁵ L'enquête et ses méthodes, ed. Armand Colin

Les stratégies d'intervention permettent de relancer le discours de l'enquêté et de l'approfondir. Ainsi, pour favoriser la production d'un discours linéaire et structuré, l'enquêteur dispose plusieurs techniques :

- La contradiction qui s'oppose au point de vue développé précédemment par l'interviewé, est un mode d'intervention qui contraint l'enquête à soutenir l'argumentation de son discours et à extrémiser ses opinions. L'interviewer quitte alors son statut de neutralité.
- La relance est une intervention subordonnée qui s'inscrit dans la thématique développée par l'interviewé. Les relances guident le discours, influencent son contenu et sont aussi susceptibles d'entraîner des modifications de l'opinion des interviewés dans certaines conditions expérimentales³⁶.
- La consigne ou question externe est une intervention directrice qui amène un nouveau sujet.

Le discours de l'enquêteur est construit en interaction permanente avec l'enquêté, qui en sollicite la production linéaire à l'aide de ses relances. Chaque interviewé a une tendance personnelle à utiliser un type d'intervention plutôt qu'un autre. Les tendances observées n'ont qu'une valeur indicative (effet offensif des répétitions, effet contrasté des déclarations, effet perturbateur des interrogations).

Le pilotage d'un entretien s'effectue donc à la fois au coup par coup car l'écoute est diagnostique et entraîne un travail d'interprétation et de problématisation en temps réel et par anticipation car le fonctionnement interlocutoire est différé.³⁷

→ *Ma mission : réaliser les entretiens et s'adapter au terrain*

Le contexte dans lequel j'ai passé les entretiens ont été divers, mais tous se sont déroulés sur un terrain familier à l'enquêté. À préciser également que la totalité de l'échantillon enquêté avait déjà été amené à discuter des thèmes abordés.

Il faut différencier les paysans et les autres acteurs (institution, exportateurs, ONG). Pour les autres acteurs, les entrevues étaient programmées par téléphone, puis j'allais à leur rencontre, cela se passait autour d'une table, j'étais soit seule, soit accompagnée d'une collègue, avec qui je collabore tout au long de mon stage. L'enquêté était seul, sur son lieu de travail. Les entretiens se déroulaient en français.

Quant aux paysans, les formes ont été plus variées. J'ai eu l'occasion de passer du temps avec un paysan, qui m'a emmené dans son champ par exemple, l'entretien s'est déroulé sous forme de discussion. D'autres fois, ce même paysan m'a amené à la rencontre de personnes, alors on s'asseyait et on échangeait. Ce monsieur traduisait ce que les personnes interrogées répondaient, car bien souvent, la barrière du langage m'empêchait de communiquer avec les personnes intéressées.

Les représentations des acteurs des thèmes abordés m'ont été données lors du travail opérationnel que je réalisais. En effet, pendant les missions, j'étais chargée soit de superviser des formations, soit d'interroger

³⁶ Blanchet, Bromberg, Urdapilleta, 1991

³⁷ L'enquête et ses méthodes, ed. Armand Colin

des paysans sur leur organisation, la réalité de leur travail et leur attentes vis-à-vis d'Inades, notamment. Ainsi, en écoutant les questions posées lors des formations, et en notant ce qu'il disait lors des échanges Inades/Groupement de producteurs de sésame, j'ai pu réaliser mes entretiens et entrevoir des pistes pour la précision de ma problématique. A noter que la transcription d'une tierce personne à certainement biaisé l'interprétation des réponses obtenues. Les entretiens réalisés dans le cadre du travail opérationnel se réalisaient en groupe ; les personnes interrogées s'exprimaient en présence des autres producteurs, la parole était respectée de tous. Ces réunions de producteurs se déroulaient dans des salles de classe ou tout simplement dehors.

Maintenant que la démarche méthodologique a été présentée et que la préparation et la réalisation des entretiens ont été effectuées, nous allons passer à l'analyse des résultats obtenues, afin de répondre le plus pertinemment possible aux hypothèses et à la problématique posée.

Chapitre 3 : La filière et ses acteurs, quelles stratégies ?

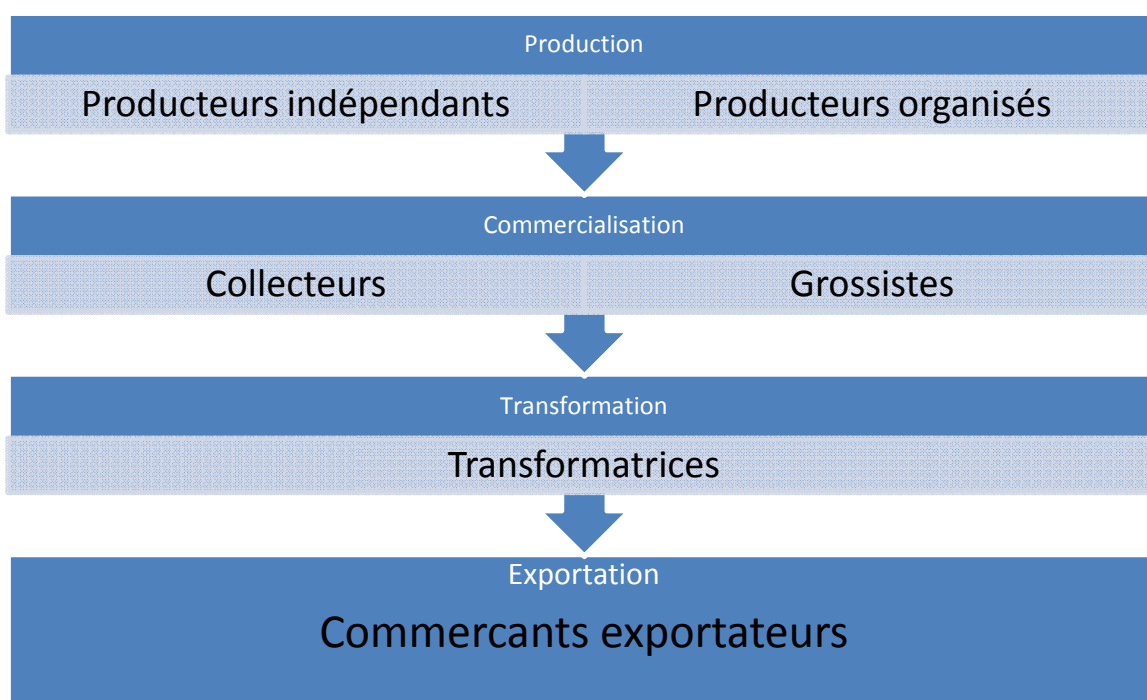
L'analyse des résultats obtenus aurait pu être présentée en fonction des thèmes abordés. Cependant, les thèmes abordés lors des entretiens concernent chacun des maillons de la « chaîne sésame » du Burkina ; il m'a semblé plus judicieux de présenter avant tout la filière dans son état global puis de caractériser chaque acteur et sa stratégie. Ces éléments permettront de répondre le plus précisément aux hypothèses. Pour valider, ou pas, les hypothèses ; une partie sera consacrée à la place d'une OP dans la filière, à son rôle interne et à ses perspectives d'évolution. Enfin, des recommandations et des leviers d'actions pour la mise en marche du projet seront énoncés.

1. Une filière organisée, régie par les exportateurs

L'analyse des entretiens réalisés nous a permis tout d'abord de définir les acteurs intervenant dans la filière ; leur fonction et leur organisation, les éventuels problèmes auxquels ils doivent faire face et leur stratégie pour se positionner dans la filière. Le sésame est une culture de rente pour les paysans, essentiellement destinée à l'exportation. Pour arriver jusqu'aux frontières du Burkina Faso, le sésame Burkinabé passe entre les mailles de plusieurs domaines.

1.1 De la production à la commercialisation ; qui intervient ?

Avant de caractériser chaque type d'acteurs, nous allons établir un aperçu des acteurs qui interviennent dans la filière et leur fonction qu'ils remplissent. Quatre fonctions doivent être remplies pour pouvoir exporter le sésame produit au Burkina Faso : la fonction de production, de commercialisation, de transformation et enfin d'exportation :



La production est assurée par les paysans eux même, ils peuvent être organisés en groupement ou travailler indépendamment. La commercialisation et la mise sur le marché est généralement effectuée par les collecteurs et les grossistes. La transformation, bien qu'elle soit peu effectuée à l'intérieur du pays, est effectuée par de femmes organisées dans les zones urbaines, il s'agit principalement de transformation des graines en huile. Enfin, le point de départ de la marchandise vers les sols étrangers est assuré par une poignée d'exportateurs. Ces points d'exportation sont situés dans les deux grandes villes du pays : Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Le volume de sésame exporté n'est pas le même selon les sources, la FAO l'estime à 18 000 tonnes en 2007, alors que les relevés statistiques ont estimé ce volume en 2007 à 30000 tonnes.

D'autres acteurs indirects interviennent dans la filière, tels que les structures d'appui, quelles soient gouvernementales ou non, et les services (transport, matériel de conditionnement, accès aux intrants...)

Une fois la production réalisée, on constate une très faible interaction de cette filière avec le tissu socioéconomique de la région : il y a très peu de vente de sésame sur le marché local, et très peu de transformation.

Les producteurs

Comme leur nom l'indique, les producteurs assurent la fonction de production du sésame. Un producteur de sésame peut travailler individuellement ou bien faire partie d'un groupement de paysans. Ces groupements de paysans peuvent avoir plusieurs fonctions, et leur niveau d'organisation est variable. Les Organisations Paysannes feront l'objet d'une étude en temps voulu.

Même si les paysans sont confrontés à des difficultés, tous pensent que la culture du sésame est une spéculation à intégrer dans leur campagne. En effet, les producteurs interviewés indiquent qu'ils cultivent le sésame depuis le milieu des années 90, mais que la superficie de sésame dans leur exploitation agricole a augmentée considérablement les deux dernières années. En effet, la superficie emblavée estimée par la DPA dans la boucle du Mouhoun est passée de 4500 et 7089ha entre les campagnes 2007/2008 et 2008/2009. Pour les provinces du Soum et Bam, la tendance des superficies emblavées en sésame est également à la hausse les dernières années. Pour la campagne 2008/2009 néanmoins une baisse de la superficie est à noter, due à la faible pluviométrie au moment de semis pour le Soum et du au retrait d'un client important pour le Bam.

Quels avantages dans la production?

- Le sésame est une source de revenus

Certains champs de sésame ont vu le jour à l'initiative d'un groupe de femme basé sur l'entraide, qui voulait obtenir de l'argent pour favoriser l'accès au crédit. Pour les paysans, le principal avantage de la culture du sésame est qu'elle leur permet de disposer de ressources pécuniaires, nécessaires à la scolarisation des enfants, ou à la réalisation de fêtes traditionnelles villageoises. Les liquidités obtenues avec le sésame leurs

permettent aussi de ne pas vendre d'autres matières premières qui sont cultivées avant tout pour l'autoconsommation, comme le mil ou le sorgho. En produisant du sésame, les familles rurales s'assurent des revenus tout en conservant une sécurité alimentaire.

- Il s'intègre dans le calendrier agricole

De plus, le sésame s'intègre parfaitement bien dans le calendrier ; son semis se fait après celui des cultures d'autoconsommation, idéalement à la mi-juillet. De même, la récolte du sésame se fait également en dernier, à la mi-octobre, alors que le niébé, le maïs, l'arachide et le riz se récolte avant. Le seul travail à effectuer au champ qui peut paraître comme contraignant est le labour en pré-semis, qui peut facilement se réaliser grâce au chef de famille accompagné du reste de sa famille (femme et enfants).

- Sa culture est peu exigeante

Selon les producteurs le sésame est une culture 'facile' qui n'épuise pas le sol et qui connaît peu d'attaques de ravageurs. Par conséquent le sésame nécessite ni engrais chimiques, ni traitements de pesticides (rarement). Beaucoup de producteurs préconisent de mettre le sésame après une jachère (2 ans au moins). Néanmoins, le rendement pour les producteurs qui appliquent du fumier/du compost est plus élevé que pour ceux qui ne le font pas, mais d'habitude les producteurs gardent le fumier pour la culture de maïs ou sorgho, spéculations qui sont en effets plus exigeants en azote que le sésame. L'irrigation reste tributaire des pluies et semble suffire à la bonne croissance de la plante. Le seul 'intrans' donc pour le sésame sont les semences : souvent les producteurs prélèvent des semences sur leurs propres champs ou prennent les semences chez d'autres producteurs.

- Traitement post récolte à respecter pour une qualité conservée

Pour le traitement post-récolte, il est recommandé de sécher le sésame sur un toit propre, ou de placer les plantes debout sur elles-mêmes, en prenant soin de bien laisser circuler l'air et d'utiliser des sacs propres chaque année. Le conditionnement se fait avec des sacs de jute de 80 kg.

- Sa culture peut être associée

Certains paysans associent le sésame avec d'autres cultures, comme le mil, qui doit être semés quelques temps avant maïs qui interagissent l'un sur l'autre de manière bénéfique. Dans le Soum le sésame se sème d'habitude en association avec le sorgho dans les bas-fonds, mais actuellement il y a aussi des producteurs qui font des champs de sésame uniquement, ce qui indique une certaine spécialisation concernant cette spéculation.

Une commercialisation fluide, parfois maîtrisée

J'ai pu me rendre compte que le sésame produit ne sort pas systématiquement du village après son traitement post-récolte pour être vendu. Ventes et achats de matières premières agricoles se réalisent au sein même du village. Le sésame constitue une monnaie d'échange.

- L'écoulement du sésame est fluide

La forte demande mondiale en sésame se répercute sur les familles rurales du Burkina Faso qui produisent du sésame ; l'écoulement de la marchandise ne constitue généralement pas un problème, bien au contraire, la vente du sésame est chose facile, les exportateurs recherchent même à établir des partenariats avec les paysans, qu'ils soient regroupés ou non. Partenariats qui sont souvent des échecs, comme nous le verrons plus tard.

- Les paysans diversifient leurs activités

La principale activité des habitants d'un village est l'agriculture. Mais des activités de commerce et de finances sont aussi établies. J'ai eu l'opportunité de discuter avec des paysans qui faisaient du commerce de matières premières agricoles. En effet, certains paysans achètent des céréales ou du sésame aux paysans du village et jusqu'aux villages environnants, pour le revendre ensuite à la ville voisine. Ils réalisent donc l'activité de collecte et de transport. Plusieurs paysans/commerçants peuvent être recensés au sein d'un même village, certains peuvent fournir les sacs nécessaires au conditionnement des céréales. Les financements peuvent provenir d'une caisse villageoise qui leur prête de l'argent. A titre d'exemple, un paysan a emprunté la somme de 150000FCFA pour acheter des céréales et du sésame à ses voisins. Cela représente une somme de 2200€ environ. Les fonds d'investissements peuvent aussi être personnels, lorsqu'ils sont suffisants. Ces doubles acteurs de la filière, qui assurent la fonction production et une commercialisation, stockent généralement leur marchandise en attendant d'avoir la quantité adaptée au type de transports ou bien pour attendre la montée des prix. La marge dégagée par ces acteurs est estimée à 1000FCFA/kg, selon leurs propres estimations.

- Spéculation et stockage, des notions maîtrisées

Les paysans, de même que les autres acteurs de la filière, maîtrisent les effets de la spéculation, même si le mot ne fait pas partie de leur vocabulaire. En effet, en vue de la montée des prix du sésame, beaucoup de paysans ont décidé de stocker le sésame en attendant le meilleur moment pour le revendre. La capacité de stockage des paysans n'est donc pas nulle. Même si les paysans ne sont pas organisés pour la collecte de leur récolte, pour une vente groupée, le stockage dans le foyer de chaque paysan est possible.

Les problèmes identifiés

Même si la production de sésame constitue une réelle opportunité pour les paysans, ils rencontrent certains problèmes : le manque de maîtrise technique et de ressources financières.

- Manque de maîtrise technique

Selon les entretiens réalisés, la principale entrave au développement de cette culture n'est pas le manque de surface, mais le manque de moyen pour arriver à produire du sésame en grande quantité. En effet, même s'il est reconnu que la maîtrise technique nécessaire au bon de cette culture n'est pas exigeante, les sols, les dates de semis et les sarclages peuvent limiter la production et la rentabilité de cette culture. En effet, les sols doivent être aérés, les grosses pluies peuvent s'avérer fatales quand elles parviennent juste après le

semis et deux sarclages doivent être réalisés lors de la campagne. De plus, cette culture, à l'instar de cultures traditionnelles, s'est ancrée récemment dans les savoirs des paysans et les connaissances agronomiques sont parfois méconnues.

- Accès limité aux semences

C'est l'accès limité aux semences de qualité qui constitue le principal obstacle à une production de qualité, en quantité suffisante. Une bonne semence est garante d'une bonne production, dans la mesure où l'itinéraire technique est correctement maîtrisé. Les semences de qualité sont produites par plusieurs acteurs ; l'INERA et quelques groupements de producteurs semenciers ont développé cette activité. Mais l'accès aux moyens financiers et le manque d'informations sur des partenaires potentiels fournisseurs de bonnes semences rendent difficile l'acquisition de ces semences par l'ensemble de la population productrice de sésame. Actuellement, seule une minorité de paysans ont accès à ce précieux intrant. A noter que la quantité produite semence de qualité est tributaire de la productivité seule de l'INERA. Selon certaines structures d'appui, les paysans ne peuvent devenir des producteurs de semences sérieux. A l'image de la filière du coton, il faudrait créer des fermes semencières avec des semences de première, deuxième et troisième générations.

Les fournisseurs d'intrants

Comme aucun intrant phytosanitaire n'est utilisé pour la production de sésame, le seul intrant nécessaire est la semence. La plupart des producteurs utilisent les graines de la campagne précédente pour semer leur champ. Ces graines « vieilles » de plusieurs générations, n'optimisent pas la qualité et le rendement du sésame obtenu à la récolte. Les semences de qualité sont pourtant produites et vendues à l'intérieur du pays.

- Des semences de qualité dont la production dépend de l'INERA

Au Burkina Faso, les seules semences de qualité reconnues sont certifiées par l'INERA. Cet institut de recherche agronomique étatique produit des semences de base de variété S42, qui produiront ensuite des semences à certifier. Cet institut déteint le monopole de la production de semences de base sur le territoire Burkinabé, et la certification des semences ne se réalise que par leur intermédiaire.

Avec l'appui technique d'une ONG (Ocadés), une organisation paysanne s'est spécialisée dans la production de semences certifiées. Le procédé est le suivant ; cette organisation paysanne achète des semences de bases à l'INERA pour les semer dans un champ, puis la récolte, si les conditions de certifications sont remplies et approuvées par l'INERA, est certifiée. Les graines de sésame obtenues sont ensuite vendues aux producteurs de sésame désireux d'acquérir des semences de qualité. Ce système permet tout d'abord de générer une activité économique spécifique, puis d'assurer aux acheteurs que la semence est de bonne qualité. C'est la représentation de l'état qui se porte garant de la qualité de semence en les certifiant, on peut donc supposer que la qualité des semences n'est pas à remettre en cause.

- Un accès à des semences certifiées coûteux

Il faut noter cependant que cette activité représente un coût; l'achat des semences et les frais de certification sont à payer, en plus, des critères de production ont été défini et peuvent faire l'objet d'une non

certification s'ils ne sont pas respectés. Le prix des semences certifiées varie entre 650 et 1500FCFA/kg, selon des sources différentes. Selon un rapport de la PDA³⁸, la surface couverte par des semences de bases, en vue de produire des semences certifiées, était de 350 hectares.

Les commerçants acheteur de sésame

La quasi-totalité du sésame produit au Burkina est collectée et exportée. L'exportation du sésame est soumise à l'arrêté N°06-053/MCPEA/SG/ONAC du 11 mai 2006, portant homologation de la norme sur les spécifications du sésame et de son application obligatoire.

Parmi les commerçants de sésame, plusieurs acteurs opèrent à des niveaux différents. Les exportateurs sont les plus gros commerçants de sésame, dont dépendent les grossistes, les collecteurs et enfin les pisteurs. Même si ce sont les exportateurs qui détiennent « les ficelles », tous ces intermédiaires sont liés et dépendants les uns des autres.

Les exportateurs : forte concurrence et régulateurs du marché national

Moins de dix exportateurs de sésame ont été recensés, même si les prix sont difficiles à connaître, le prix moyen d'exportation en 2008 était de 1800€ la tonne. Ces entreprises concentrent à elles seules toute la demande nationale de sésame. OLAM, leader mondial dans le commerce de produits agricoles, est actuellement le plus gros exportateur, 14000 tonnes ont été exportées via cette entreprise. Les exportateurs sont exclusivement basés à Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Ces centres urbains disposent des infrastructures adaptées au transit ; voie ferrées et axes routiers. Le sésame est ensuite exporté vers les pays limitrophes sud qui disposent d'un accès à la mer, la totalité du sésame est exporté par les voies maritimes. Les exportateurs collaborent avec des grossistes. En effet, chaque exportateur a son réseau de grossiste situé sur les différentes zones productrices. Les exportateurs sont en général approvisionnés en sésame par les commerçants grossistes avec lesquels ils collaborent. Chaque société a des relations commerciales avec un réseau de grossistes. Les sociétés d'exportation sont caractérisées par leur grande capacité financière et leur connaissance du marché international. Ces entreprises d'exportations disposent généralement des machines nécessaires au nettoyage du sésame, qui sera alors reconditionné dans des sacs avec la qualité requise pour l'exportation. Quelques exportateurs envoient 18 tonnes de sésame directement chargé dans des containers de 2 pieds. Les containers sont fumigés au préalable.

Les grossistes

Les grossistes sont localisés dans les grands centres urbains et sont en étroite collaboration avec les exportateurs. Certains grossistes disposent des ressources financières suffisantes pour collecter le sésame produit et le vendre ensuite aux exportateurs. D'autres grossistes ne disposent pas de ces ressources, et dépendent donc des sommes d'argent confiées par les exportateurs pour qu'ils puissent ainsi réaliser leur campagne de collecte. Les commerçants grossistes entretiennent un réseau de collecteurs qui sont chargés de collecter et de regrouper les produits récoltés.

³⁸ Rapport de consultation, Promotion des chaînes de valeur ajoutée de la filière sésame, 2008.

Les collecteurs et pisteurs

Les collecteurs ou pisteurs sont situés dans les chefs lieux de provinces ou de départements. Ils sont chargés du regroupement primaire du sésame avant son acheminement vers les centres grossistes. Ils reçoivent généralement les ressources financières des commerçants grossistes. Ces collecteurs disposent eux-mêmes d'un réseau de pisteurs qui est censé aller prospecter dans les villages afin d'identifier les producteurs de sésame disposant d'une quantité à commercialiser. Ces pisteurs ont généralement à disposition les moyens matériels et financiers nécessaires au convoyage du sésame jusque dans les zones des collecteurs.

Les transformateurs de sésame

La quantité de sésame transformé est faible. Les principaux produits issus de ces transformations sont les biscuits sucrés à base de sésame, pour la consommation locale, et l'huile. Ces transformations sont faites de manières artisanales. Entreprises privées, associations de femmes ou encore femmes individuelles transforment le sésame. Dans les villages du nord, la transformation du sésame en huile est parfois introduite dans la cuisine locale.

La majorité de l'huile produite est fabriquée dans les grandes villes pour des consommateurs étrangers. Le prix de l'huile de sésame est très élevé 1400FCFA/l et la consommation d'huile dans le pays n'est pas vulgarisée. Par conséquent la totalité de l'huile produite sur le territoire est exportée. La principale unité d'huilerie de sésame, l'association Song Taaba basé à Ouagadougou, a transformé en 2007 près de 30 tonnes de sésame biologique. Elle a réussi à en obtenir 10 tonnes d'huile, soit un ratio de 33%. Le ratio mondial établi par Commodity India est de 45%³⁹, les performances de ces unités de transformation artisanales ou semi industrielles peuvent être améliorées. On note que la production d'huile de sésame est également assurée par l'unité de Mme Traoré Korotimi à Bobo et par Phytopharma à Banfora. De manière générale, les quantités de sésame transformées sont très faibles par rapport à celles exportées à l'état brut.

Les acteurs indirects et projets

Maintenant que les acteurs directs intervenant dans la filière ont été présentés, nous allons voir quelles sont les organisations, qu'elles soient institutionnelles ou non, qui agissent indirectement auprès des acteurs et d'un fonctionnement de la filière. Mais avant tout, il est important d'avoir une idée de la politique agricole du pays.

Politique agricole du pays :

Le PASA (Programme d'Ajustement du Secteur Agricole) a été mis en place en 1991. Il a permis de libéraliser les prix et la commercialisation des produits agricoles; de privatiser la quasi-totalité des entreprises intervenant dans la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles; et de supprimer la subvention aux intrants agricoles. Le PASA a également permis de réorganiser le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, et de recentrer les activités de l'État sur l'appui aux producteurs, eux-mêmes

³⁹ COMMODITY INDIA, (Foretell Business Solutions Pvt. Ltd. Bangalore), juin 2009

regroupés en coopératives afin de mieux gérer leurs intérêts collectifs. Avec l'exception des filières coton, sucre et riz, l'État s'est désengagé de la plupart des activités agricoles. La libéralisation du commerce des produits agricoles s'est poursuivie avec la mise en place du TEC de l'UEMOA et son régime tarifaire préférentiel transitoire pour les produits originaires de l'UEMOA, qui est passée de 31,6 en 1997 à 17,6 pour cent en 2004.

Une stratégie de développement durable de l'agriculture a été mise en place en 1999, avec le PSO (Plan Stratégique Opérationnel) avec pour objectif d'augmenter la production agricole de 10% jusqu'à l'horizon 2010, afin de réduire la pauvreté des populations. Le gouvernement a élaboré et adopté une stratégie de développement durable (SDR) en 2003, afin de donner un rôle central à la relance de l'économie rurale. L'objectif global de la SDR est la lutte contre la pauvreté, le renforcement de la sécurité alimentaire et la promotion du développement durable.

De nombreux projets filière sésame ont vu le jour ces dernières années. Tous sont financés par des organismes internationaux d'aide au développement.

- Le projet PROFIL, qui a pour objectif de "de réduire la pauvreté rurale en facilitant l'accès équitable des ruraux pauvres aux filières agricoles qui bénéficient de marchés porteurs". Ce projet est financé par le FIDA (Fond International de Développement Agricole)
- Le projet PAFASP ou Projet d'Appui aux Filières Agro-Sylvo-Pastorales, qui est financé par le FMI (Fond Monétaire International).
- Le PDA ou Programme de Développement de l'Agriculture, une coopération germano-burkinabé qui a choisi de se pencher sur le sésame.
- PADAB2 (Programme d'Appui au Développement du Secteur Agricole au Burkina Faso), dont les fonds sont Danois.

Cette liste de programme apportant un appui technique aux paysans d'une manière générale, et aux producteurs de sésame plus particulièrement n'est pas exhaustive. Beaucoup d'autres projets sont en cours de réalisation actuellement, comme le projet de RONGEAD/Inades Formation. Des structures étatiques interviennent également au sein de la filière. Le Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques (MAHRH) est représenté sur l'ensemble du territoire. Chaque province a une Direction Provinciale de l'Agriculture, les agents techniques qui y travaillent ont pour rôle d'encadrer techniquement les paysans, à la demande d'un tiers acteur ou à la demande des paysans. Ces DPA ont aussi la fonction d'orienter les initiatives d'aide au développement vers des partenaires potentiels, et de recenser les pratiques agricoles de leur province. Le DOPAIR (Direction de l'Organisation des Producteurs et de l'Appui aux Institutions Rurales qui dépend directement du MAHRH, aide à la mise en action de projet lancé par d'autres.

Parce que l'INERA est une institution publique, elle pourrait être considérée comme un acteur indirect, mais étant donné sa place stratégique dans la filière, nous la garderons en tant qu'acteur direct, sa stratégie sera aussi analysée.

D'autres directions intervenant dans la filière ont été recensés, mais l'enquête n'a pas permis d'identifier leur rôle précis, il faut donc se contenter de leur signification globale :

- DPGV (Direction Générale des Productions Végétales),

- Office National du Commerce extérieur (ONAC) ; il informe les exportateurs de sésame sur les demandes en sésame sur le marché et met à leur disposition les données statistiques relatives à la commercialisation de ce produit.
- Service du Contrôle du Conditionnement, de la Qualité et des normes phytosanitaires atteste de la qualité marchande du sésame et délivre un certificat phytosanitaire.

Les répercussions de l'action des acteurs indirects viennent principalement des structures d'appui d'aide au développement qui ont pour objectif de favoriser les populations rurales et le développement des filières.

1.2 Les points de la filière à souligner

La qualité

La qualité du sésame est une préoccupation générale qui concerne l'ensemble des acteurs de la filière. De l'accès aux intrants aux critères requis pour l'exportation, la qualité du sésame est un facteur primordial qui détermine les prix. Existe-t-il différentes qualités de sésame ? Comment conserver la qualité ? Quelle est son évolution dans la filière ?

Les types de sésame

Il existe plusieurs qualités de sésame. Au Burkina Faso, on recense deux types de sésame : le sésame blanc et le sésame bigarré (mélange de couleur blanches, rouges et brunes). La préférence des exportateurs pour tel ou tel type de sésame dépend de son utilisation finale. Le sésame blanc est clairement préféré lorsque son usage est destiné à une consommation sous forme de graines. Selon plusieurs acteurs, le sésame bigarré est préféré pour les transformateurs de sésame en huile. En effet, les transformateurs ont remarqué que les graines de sésame bigarré étaient plus faciles à transformer, il semblerait que la pellicule est plus facile à décortiquer que le sésame blanc pur.

L'évolution de la qualité

L'accès d'une semence de qualité pour les paysans est l'un des obstacles identifiés à l'obtention d'une production abondante de bonne qualité ; si les producteurs ne disposent pas d'une semence de qualité, leur production à la récolte ne pourra être optimale. De plus la qualité du sésame lors du traitement post-récolte doit être l'objet de toute les attentions des producteurs ; un mauvais séchage, dans un endroit humide et mal aéré risquerait d'altérer la qualité. Pour ce, il est recommandé de sécher les plantes sur un toit propre ou de les caler debout, épi en haut, à l'écart des défécations d'animaux. Les branches sont ensuite vannées sur une bâche en plastique propres puis les graines doivent être conditionnées dans des sacs neufs et ce, chaque année.

Le pisteur va ensuite chercher le sésame, qui sera ensuite confié au collecteur. La qualité du sésame lors de ce transfert de main va largement se dégrader. D'où provient cette baisse de la qualité ? Il semble que la méthode est connue de tous ; ces deux acteurs sont rémunérés en fonction du nombre de sacs collectés. Des éléments étrangers sont mis dans des sacs de jute, ce qui permet par conséquent de faire un nouveau

sac. Parfois du sable, certains exportateurs, ont même retrouvé des pastèques dans la livraison. Cela leur permet ainsi de transvaser du sésame dans un nouveau sac et donc de se procurer une unité de rémunération en plus. Selon certains acteurs, notamment des structures d'appui qui interviennent indirectement dans la filière, cette baisse de la qualité est due à ces deux acteurs, et non aux paysans, qui pourraient employer ce genre de technique. Cet usage défavorise les producteurs de sésame consciencieux qui veillent à vendre des sacs contenant du sésame de qualité, avec le taux minimum d'impureté possible, par rapport à d'autres producteurs, peut être moins bienveillants.

Les grossistes et exportateurs reconditionnent systématiquement le sésame acheté. Ils doivent répondre à des critères de qualité pointus pour que le sésame exportée soit recevable pour les importateurs, cela fait partie de leur risques. Certains ont déjà relevé 10kg d'impureté dans un sac de 80 kg, la perte est considérable. Mais étant donné qu'aucune vérification n'est effectuée avant l'achat de la marchandise, la faute n'est rejetable sur aucun acteur, que ce soit le paysan, le pisteur ou le collecteur. Pour remédier à ce problème, le sésame pourrait être conditionné dans des sacs transparents, ou la vérification de la qualité pourrait être effectuée à chaque transfert de propriété. L'étiquetage pourrait être une solution si seulement un seul transfert de propriété était effectué, mais dans le cas actuel, même si l'étiquetage du paysan producteur, de pisteurs et du collecteur était indiqué, la responsabilité de la détérioration de la qualité ne pourrait être établie.

Les risques de stockages

Le stockage du sésame par des acteurs mal avertis pose des problèmes pour la qualité du sésame, notamment pour la production de sésame biologique. Même si le sésame peut garder sa propriété de germination pendant deux années ainsi que ses propriétés nutritives et gastronomiques, les conditions de stockage, rarement idéales, peuvent détériorer les propriétés intrinsèques du sésame. Les exportateurs craignent que le sésame stocké par les paysans pendant une longue durée soit mélangé avec du «nouveau» sésame. La qualité du sésame « mélangée » serait alors détériorée, allant même jusqu'à présenter des risques de contamination. Quant au sésame biologique, s'il est certifié en tant que tel, le traitement probable des stocks aux produits phytosanitaires synthétiques peuvent poser de réels problèmes lors de l'exportation. Le caractère biologique serait alors faussé et le contrat établi avec les importateurs remis en question. Si le stockage est effectué comme stratégie de tel ou tel acteur, il doit se faire dans des conditions correctes afin de ne pas altérer la qualité du sésame.

Evolution des prix

L'évolution globale des prix durant ces dernières années étaient difficilement évaluable, notamment à cause du manque d'informations, tant à l'échelle internationale qu'à l'échelle nationale.

Au cours d'une campagne, les prix fluctuent. Ce sont les sociétés exportatrices qui influencent et déterminent les prix du sésame sur le marché national par le jeu de la concurrence entre elles, en situation d'oligopole. Cela peut entraîner des distorsions dans la détermination des prix. Certaines personnes ont émis l'idée que les exportateurs s'arrangent entre eux pour fixer des prix d'achats le plus bas possible. De plus, il faut noter que la rareté et donc l'activité spéculative fait varier les prix du marché, autant à l'intérieur du pays que sur le marché international.

A la récolte les prix bords champs atteignent les 250FCFA/kg, et ils peuvent atteindre 700FCFA/kg en fin de campagne, et 425FCFA/kg en février (prix 2008). Généralement le prix du sésame monte après quelques mois de stockage.

Habituellement, les paysans vendent leur sésame vers le mois de décembre. Certains producteurs qui ont besoin de liquidité au moment de la récolte, notamment pour la scolarisation des enfants, sont obligés de vendre leur production rapidement, sans attendre l'augmentation supposée du prix, pour disposer de liquidité. De ce fait, la quantité de sésame disponible diminue au fur et à mesure que la campagne progresse, cette rareté entraîne une augmentation des prix. Il est arrivé de voir les prix monter à près de 900FCFA/kg en tout fin de campagne, au mois de juillet, lorsque les stocks de graines pour le semis viennent à manquer.

Les unités de mesure

Pour élaborer le volume de sésame marchandé, plusieurs unités sont utilisées au cours des différents transferts. Le manque de transparence des unités de mesure est évident.

- Entre les producteurs et les collecteurs :

Le système de mesure utilisé est la boîte de tomate ; pour obtenir un sac de sésame d'un poids variant entre 80 et 90 kg, il faut 53 à 54 boîtes de tomates. Si l'on effectue le calcul, chaque boîte de tomate remplie pèse 1,6 kg environ. Les paysans sont rémunérés par le nombre de boîtes remplies. Les volumes par achat varient de quelques boîtes à quelques sacs. Si ces boîtes de tomates sont utilisés comme unité de mesure, c'est parce que les paysans ne disposent de balance et que le manque de transparence évident profite aux collecteurs.

- Entre les collecteurs et les grossistes :

Les grossistes disposent d'une balance, ce qui leur permet de vérifier le poids exact d'un sac de sésame. L'unité employée est alors le kilo.

Le sésame biologique

L'organisation de la filière sésame biologique est quasiment identique au sésame conventionnel. Mais on peut tout de même observer quelques différences. La production biologique du sésame demande des pratiques de production plus exigeantes, et la certification des champs est obligatoire. La plupart du sésame Burkinabé est produit sans utiliser d'intrant phytosanitaire chimique, le sésame produit au Burkina Faso est théoriquement biologique mais la certification est un passage bien évidemment inévitable si l'on veut exporter un sésame biologique.

Notons que toute la zone Ouest/Sud-ouest du Burkina Faso est caractérisée par la production de coton. La culture du coton requiert beaucoup d'intrants phytosanitaires chimiques, par conséquent, cette culture peut contaminer du sésame biologique, notamment par l'écoulement de l'eau si le terrain est en pente.

Connaissance de la filière et notion de risque

La filière est marquée par un manque d'information au niveau des producteurs et intermédiaires concernant la destination du sésame une fois vendu aux exportateurs, sur comment les marges sont établis au long de la filière, sur comment la valeur rajoutée est divisée tout au long de la filière. La notion de risques pris par chaque acteur est également floue et la prise en compte des risques, contraintes et obligations des autres acteurs l'est aussi.

2. Récapitulation de l'analyse et élaboration des stratégies

Un condensé de l'analyse qui vient d'être effectuée va être présenté. Ce récapitulatif va permettre de mettre en évidence les fonctions des acteurs de la filière, leurs objectifs, et par conséquent la stratégie mise œuvre pour les atteindre.

2.1 Caractéristiques de la filière

Afin d'avoir les idées plus claires sur les caractéristiques de l'organisation de la filière, pour chaque acteur mais aussi d'une manière plus globale, un condensé de l'analyse effectuée va être présenté.

- **Le sésame est une culture de rente**

Le sésame est une culture de rente, tout comme le coton. La majeure partie de la production est donc vendue par le producteur pour couvrir les besoins d'argent de sa famille.

- **Le sésame prend de l'ampleur**

La plupart des producteurs produisent le sésame depuis longtemps (10 ans et plus) mais ces deux dernières années la spéculation a pris de l'ampleur.

- **Le sésame est une culture peu exigeante**

L'itinéraire technique n'est pas difficile à suivre et le sésame ne demande pas particulièrement de produits phytosanitaires pour être produit.

- **Une demande concentrée sur quelques exportateurs**

Moins de dix sociétés exportaient le sésame au Burkina, ce qui peut emmener des distorsions dans la détermination des prix.

- **L'écoulement du sésame est facile**

La demande pour le sésame est très forte : les intermédiaires ambulants vont de villages en villages (Mouhoun, Bam, un peu moins pour le Soum) pour rechercher le sésame. La vente à l'exportation ne pose pas non plus de problèmes.

- **Le sésame est une spéculation rentable**

Les prix de vente des dernières années et la forte demande sur le marché international démontrent la rentabilité économique du sésame.

- **Faible valeur ajoutée et peu d'interaction de cette filière avec le tissu socioéconomique**

Une fois la production réalisée, on constate une très faible interaction de cette filière avec le tissu socioéconomique de la région : il y a très peu de vente de sésame sur le marché local, et très peu de transformation.

- **Peu de transparence et manque d'information**

Les unités de mesures manquent de transparence. La maîtrise technique des paysans est à améliorer et l'accès aux semences de qualité est limité. La qualité laisse à désirer.

- **Peu de financement pour la filière**

D'une façon générale les moyens financiers manquent au niveau des producteurs pour assurer une production de qualité et créer une valeur ajoutée maximale à leur niveau.

- **Une volonté de l'état, des projets de développement de la filière**

Le pays semble avoir pris conscience des apports potentiels de cette spéculation. La volonté d'organiser et de développer la filière est présente.

2.2 Elaboration des stratégies

Dans le contexte actuel et en fonction des moyens qu'il a à sa disposition, chaque acteurs élabore de manière plus ou moins claire une stratégie pour développer son activité, qu'elle soit productive et/ou commerciale. La stratégie peut être définie comme l'art de combiner et de coordonner diverses actions pour atteindre un but.

Stratégie des exportateurs

Les exportateurs de sésame sont les acteurs en position de force dans la filière ; ce sont eux qui détiennent les informations et les ressources financières nécessaires pour développer leurs activités. Afin d'améliorer leur productivité, c'est-à-dire d'obtenir le meilleur rapport possible entre le résultat obtenu (volume et prix des ventes à l'export) et les moyens mis en œuvre pour arriver à ce résultat, mais aussi d'augmenter les volumes exportés, les exportateurs ont la volonté de réduire les intermédiaires qui constituent l'interface entre les producteurs et eux même. Ces intermédiaires sont des coûts supplémentaires et la qualité du sésame est détériorée au fur et à mesure qu'il est transféré entre différentes mains. C'est pourquoi leur souhaitent travailler directement avec les producteurs, en essayant d'établir une relation durable. Cela leur assure d'abord la pérennité mais aussi la traçabilité de leurs achats ; condition qui prévaut de plus en plus sur la scène internationale, dans un contexte de mondialisation et de sensibilité croissante de certains consommateurs.

Plusieurs stratégies ont déjà été mises en œuvre pour arriver à acheter du sésame en qualité en quantité satisfaisante tout en limitant l'intervention d'intermédiaires indépendants. Les exportateurs ont tenté de se rapprocher le plus près possible des paysans, ils ont souhaité établir une relation gagnant-gagnant pour chacun des deux acteurs. Pour ce, ils ont fournis des semences de qualité aux organisations paysannes cibles et ils ont également placé un animateur au sein du village, pour diffuser la maîtrise de l'itinéraire technique et des pratiques post-récolte, mais aussi pour apporter le matériel nécessaire (sacs, bâche....). En échange de cet investissement, les paysans s'engageaient à leur vendre leur récolte à un prix rémunérateur. Jusqu'au moment de la récolte, l'expérience s'est plutôt bien déroulée, seulement, à la fixation du prix de vente, les deux acteurs ne se sont pas entendus et l'accord établi au préalable n'a pas été conclu ; les paysans ont vendu leur sésame séparément, à d'autres acheteurs. Dans une de ces expériences, des paysans ont avancé le fait que la qualité des semences distribuée n'était pas ce qu'elle avait été promise, certains champs ont donné des plantes stériles et donc sans graines. L'exportateur a rétorqué que les producteurs s'étaient basés sur le prix du sésame à la fin de la dernière campagne, prix bien plus élevé qu'en début de campagne. De plus, toujours selon les exportateurs, la stérilité de certaines graines n'était que minoritaire et ne pouvait donc constituer une excuse valable. Cette expérience s'est répétée à plusieurs reprises et dans différents endroits. Ces expériences infructueuses ont amené les deux acteurs à une méfiance mutuelle.

Les résultats de ces expériences se sont conclus par un échec. Les exportateurs qui interviennent en amont et en aval de la production semble réduire encore d'avantage la marge d'action des paysans. La volonté des paysans est, au contraire, d'émanciper leur activité au sein de la filière. Selon le plus gros exportateur de la filière, l'appui est à apporter par des acteurs indirects, tels que des projets de développement. Ils peuvent en effet aider à « raisonner » la vente des paysans, qui se fait souvent de manière spontanée, et pas toujours réfléchie.

Exportateurs de sésame biologique

Burkinature est le seul exportateur de sésame biologique actuellement recensé dans le pays. La filière biologique se doit d'être plus organisée dans la mesure où la certification biologique requiert un control sur les lieux de production et engendre aussi des coûts.

Cet exportateur biologique a créé une structure appelée SERACOM, qui constitue l'interface entre les paysans et lui-même. Interface particulièrement nécessaire pour la certification biologique et un control de proximité sur le terrain. Cette structure associative achète le sésame aux paysans et le revend à Burkinature, elle vise aussi à renforcer les capacités des paysans. Des formations sur les techniques de production, les techniques post-récolte, les pratiques d'hygiène et les normes bio sont données. SERACOM prend également en charge la certification BIO. Comme le traduisent les stratégies des exportateurs, l'objectif est d'établir un partenariat durable avec des producteurs de sésame, en s'investissant auprès des producteurs.

Les producteurs sont liés avec l'exportateur, via SERACOM. Chaque année, ils doivent signer un contrat au moment de la récolte qui certifie la production biologique et s'engagent à fournir une quantité de sésame, de qualité biologique. Cette quantité ne représente pas obligatoirement la totalité de leur production. Chaque année, l'animateur de SERACOM qui est très présent dans les villages, recense les surfaces et les quantités de sésame cultivées, pour les producteurs qui ont l'intention de vendre une partie de leur production à SERACOM-Burkinature. Théoriquement, les producteurs qui ne respectent pas ses engagements (de quantité à fournir) ne sont pas retenus l'année suivante. Cependant, pour des raisons sociales, l'animateur a bien souvent du mal à dresser une « liste noire ». Selon l'exportateur, « les contrats fonctionnent à peu près », en fonction du marché. En effet, lorsque les prix montent trop haut, l'exportateur doit réajuster les prix, qui sont fixés en septembre puis réévalué au moment de la collecte (novembre). A la collecte, chaque producteur a un code qui est noté sur le sac ; la traçabilité est assurée. Les semences sont aussi financées par la structure, qui achète des semences de base à l'INERA et qui multiplie ensuite ces semences grâce à des paysans. Ces semences ne sont pas toujours certifiées, mais la qualité est quand même assurée.

A noter que certains producteurs de sésame biologique ne sont pas « officiellement » regroupée en Organisation de Producteurs. Ce regroupement informel n'est pas un obstacle à la production de sésame biologique, mais le devient pour la labellisation équitable.

La volonté des exportateurs est donc de pérenniser les relations avec les producteurs. L'existence d'une interface présente et impliquée sur le terrain peut favoriser cette relation. Reste le moment sensible de l'entendement sur les prix et sur les quantités.

A l'extérieur du pays, le sésame Burkinabé est soumis à l'économie de marché et aux évolutions des consommations individuelles. Les exportateurs tentent donc de répondre à une demande de plus en plus exigeante, notamment sur les critères de qualité et de traçabilité. En effet, la qualité et la traçabilité sont deux éléments importants qui priment de plus en plus aux yeux des acheteurs. Certains acteurs internationaux présents dans la filière sésame au Burkina Faso ont bien pris conscience des enjeux et de l'importance que représentent la traçabilité et la transparence au sein d'une filière. C'est pourquoi ces acteurs déterminants de la scène mondiale, tel qu'OLAM⁴⁰, souhaitent construire des relations durables avec les producteurs, d'une part pour pérenniser leurs achats, mais aussi pour répondre aux exigences internationales.

Stratégies des producteurs

Contrairement aux exportateurs, les paysans n'ont pas toujours des objectifs et une stratégie énoncée clairement. Le manque de moyens techniques et financiers des producteurs limite l'élaboration et la concrétisation de leur stratégie. Dans la mesure où le sésame s'écoule facilement et qu'il est source de revenu, leur première volonté est d'augmenter leur production. En effet, les fonctions attribuées au niveau du producteur sont uniquement celles de la production *sensu stricto*. De plus, certains producteurs souhaitent augmenter leur marge d'action dans la filière.

Dans cette situation, les producteurs de sésame ont deux objectifs distincts. Tout d'abord, ils veulent améliorer leurs compétences, c'est-à-dire vendre leur production à un bon prix, et augmenter leur volume de récolte. Pour améliorer leurs compétences productives, les paysans améliorent le rendement de leur champ, ce qui se traduit par une maîtrise de l'itinéraire technique, mais aussi et surtout l'accès aux semences de qualité. Cependant, l'accès aux semences reste limité. De plus, ils veulent en tirer un bon prix, l'obtention d'une bonne rémunération est fonction d'un traitement post récolte convenable et de la connaissance du marché.

Pour augmenter leur marge d'action dans la filière, certaines initiatives visent à élargir leur activité de production *sensu-stricto*. Tout d'abord, quelques producteurs développent une activité de collecte de sésame et de vente dans les villes. Nous l'avons vu, des caisses villageoises d'emprunts permettent aux producteurs ambitieux de réaliser cette activité. De plus, l'activité semencière semble être une réelle stratégie pour quelques-uns des paysans que nous avons rencontrés. En effet, l'accès aux semences de qualité est limité, elle représente un coût dont les producteurs ne disposent pas forcément. Avec les exportateurs, ils ont eu accès à des bonnes semences, mais ce partenariat était trop contraignant pour eux, le sentiment de dépendance en amont de leur fonction productive comme en aval les confinaient d'avantage dans leur fonction uniquement productive, sans aucune marge d'action. L'exemple d'une union de producteurs de sésame devenus producteurs semencier apparaît comme une opportunité aux yeux de certains paysans. Cela leur permet de combiner leur deux objectifs : améliorer leurs compétences de production d'abord puis créer une activité commerciale ensuite, une fois que la quantité de semences produites est suffisante. Le lancement de la production de semences exige cependant des moyens financiers. Cette initiative peut être facilitée et dynamisée si les producteurs s'organisent entre eux. Les activités de transformation du sésame sont envisagées, certaines femmes le transforment déjà en galettes,

⁴⁰ <http://www.olamonline.com>

aucune activités de transformation d'huile en milieu rural n'a été recensé, par un manque évident de moyen et de connaissances techniques adéquate pour un produit onéreux essentiellement destiné à l'exportation.

Il faut noter que la maîtrise de la spéculation par les paysans est une de leur stratégie pour tirer un bon prix de leur récolte. En effet, ils ne maîtrisent pas les prix, mais lorsqu'ils le peuvent, certains producteurs n'hésitent pas à stocker leur production, en attendant une remontée des prix, pendant la campagne ou alors même jusque dans la campagne suivante. Dans le cas du sésame biologique et de la structure SERACOM, certains producteurs conservent une partie de leur récolte pour revendre au moment opportun ou pour rembourser un crédit informel qui lui avait été octroyé. Il s'agit ici de transactions et de stratégies financières.

Le manque de ressources financière et de connaissances technique et informatives sont des obstacles à la réalisation des objectifs, excepté la notion de spéculation. L'accès aux semences et la diversification de leur activité de production vers d'autre secteur est donc limité, mais leur permettrait, en principe d'augmenter leur marge d'action dans la filière et d'augmenter leurs compétences. La volonté des paysans reste solide dans certaines zones. Des projets de développement concentrés sur les acteurs ruraux tels que RONGEAD/Inades-Formation peuvent aider les producteurs à concrétiser ces stratégies.

Stratégie des intermédiaires

Etant donné que les intermédiaires sont plus ou moins directement dépendants des exportateurs, leurs objectifs reposent sur la conservation leur rôle d'intermédiaire et l'optimisation de la marge qu'ils dégagent. Il s'agit donc pour eux d'acheter et de revendre le sésame au moment opportun, en faisant intervenir le phénomène de spéculation lorsqu'ils en ont la possibilité. Pour ce faire, ils sont souvent proches, si bien géographiquement que socialement des producteurs, et se tiennent au courant des prix du marché, qui découlent des directives des exportateurs. Comme les paysans, ils n'éprouvent pas de difficultés à écouler leur marchandise. Une des stratégies qu'ils emploient pour améliorer leur revenu est de mettre des éléments étrangers dans les sacs de sésame, pour se dégager une unité de revenu supplémentaire. Ils tirent également partie du des unités de mesures différentes entre l'amont et l'aval de la filière (producteurs et exportateurs). Ces stratégies se font au détriment autres acteurs. Les paysans qui ont des revenus plus bas du à l'unité de mesure peu transparente et les exportateurs obtienne un sésame de qualité moyenne.

A noter que si les stratégies des exportateurs ou des paysans se réalisent, la fonction des intermédiaires dans la filière est sérieusement remise en question. Les exportateurs veulent couper les intermédiaires et les producteurs veulent augmenter leur marge d'action, notamment dans le domaine commercial, ce qui éliminerait le rôle des intermédiaires.

Ces acteurs ont la particularité d'avoir un réseau social large, tant auprès des producteurs que des commerçants, et surtout une capacité de gestion financière établie. Actuellement, ils ont quelque part le mauvais rôle, désignés comme fauteur de qualité au sein de la filière. Ils demeurent cependant au cœur de la filière, comme interface entre la fonction de production et d'exportation. Si leur rôle est menacé selon certains par le développement de la filière, on peut se demander si un « recyclage » de leur capacité ne pourrait être envisagé en essayant de valoriser leurs capacités pour les acteurs de la filière.

Les transformateurs

Les quantités de sésame transformées sont minoritaires par rapport à la quantité de sésame produit et de sésame transformé. Les unités de transformation sont artisanales concernent les biscuits ou les huiles. Les seules unités de transformation de sésame huile sont localisées dans les centres urbains. La consommation de l'huile dans le pays n'est pas accessible, toute l'huile est exportée. L'objectif de ces unités de transformation, qui sont des structures associatives, est d'augmenter le volume d'huile exporté. Ceci peut se traduire par l'amélioration du rendement ou l'agrandissement des unités de transformation. Les moyens à apporter sont des ressources financières, et un accès à des informations techniques et économiques pertinentes.

Aucune unité de transformation n'a été rencontrée, l'élaboration de ces stratégies est donc théorique. D'autres objectifs peuvent être envisagés par ces unités. Certaines sont associatives et peuvent promouvoir l'activité des femmes... L'activité de transformation peut être envisagée comme un moyen pour les paysans désireux de diversifier leur activité.

Les semenciers

A l'image des producteurs de sésame « basique », l'objectif des producteurs de semence est d'améliorer leurs compétences de production, mais aussi de commercialisation, pour les deux types de semences : base et certifiée pour l'INERA, certifiée pour les paysans. La stratégie employée est l'amélioration du rendement, pour une meilleure compétitivité et la communication pour augmenter la commercialisation. En effet, la production de semences certifiées et ses possibilités d'acquisition ne sont pas toujours connues et accessible de tous, c'est pourquoi ces types de producteurs souhaitent communiquer au sein de l'interprofession l'existence d'un marché de semences certifiées.

L'INERA, qui reste le principal producteur et fournisseur de semences certifiées sur le territoire, est doté d'un laboratoire scientifique qui lui permet d'effectuer des recherches agronomiques pour améliorer les performances de production et apporter des conseils aux producteurs. En effet, pour devenir producteur semencier, les paysans intéressés doivent effectuer une formation de deux jours. A la fin de ces deux jours, les paysans ont appris la pratique culturale, les technique de semis et enfin la loi régissant l'utilisation et la certification des semences. C'est par ailleurs grâce à cette formation que les paysans semenciers ont pu obtenir la certification et vendre leurs semences. Cette formation payante a été financée par le projet RONGEAD/Inades-Formation, pour les paysans producteurs de sésame de Passakongo : l'Union UPPSEM.

Acteurs	Objectifs	Stratégie	Moyens
Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer leurs compétences (vendre à un bon prix, produire plus) • Augmenter leur marge d'action dans la filière 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le rendement • Elargir leur activité de production <i>sensu-stricto</i> • Vendre au moment opportun 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès aux semences de qualité • Accès aux infos techniques et économiques • Ressources financières
Exportateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer leur productivité (vendre à un bon prix, limiter les coûts) • Augmenter le volume exporté • Répondre aux exigences internationales 	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire les intermédiaires • Promouvoir la qualité quantité et la traçabilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Appui technique et financier aux producteurs
Intermédiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Conserver le rôle d'interface entre l'offre (producteurs) et la demande (exportateurs) • Optimiser la marge dégagée 	<ul style="list-style-type: none"> • Acheter et revendre aux moments opportuns 	<ul style="list-style-type: none"> • Rester a proximité des producteurs • Se tenir au courant des prix du marché
Transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter le volume exporté 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le rendement ou agrandir l'unité de transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • Ressources financières • Accès aux infos techniques et économiques
Semenciers INERA	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer leurs compétences de production et commercialisation de semence de base et certifiée • Augmenter l'activité de certification 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le rendement • Communiquer sur leur activité commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche agronomique • Infos techniques et économiques • Ressources financières • Intervention au sein de l'interprofession
Semenciers paysans	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer leurs compétences de production • Augmenter le volume de semences commercialisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le rendement • Communiquer sur leur activité commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès aux infos techniques et économiques • Ressources financières • Intervention au sein de l'interprofession

Les acteurs ont des objectifs, seulement, le manque de ressources pour certains limite leur capacité d'action et donc empêche l'accomplissement de leur stratégie. Jusqu'à présent, seuls les exportateurs sont les acteurs maîtres dans la filière. Ils bénéficient de grosses ressources financières et peuvent mettre en œuvre efficacement leurs stratégies. Les résultats et les conséquences de ces stratégies sont mitigés : la confiance entre les exportateurs et les producteurs s'est détériorée dans certains cas, alors que des contrats écrits ont pu être signés et honorés dans d'autres cas, certification biologique oblige (les prix et quantités vendues ne sont pas précisées sur le contrat).

D'un autre côté, les paysans ont envie de profiter du « créneau » que représente le sésame mais ne disposent pas de ressources suffisantes et de l'organisation nécessaire pour accomplir leurs objectifs. Bien que significatives, les initiatives individuelles restent minoritaires. Si les producteurs assurent la fonction de

production, les maillons de la filière peuvent s'entremêler, des producteurs peuvent être pisteurs et bien souvent, les intermédiaires sont en fait des producteurs. Le cloisonnement des acteurs n'est donc pas si net. Il en est de même pour le cloisonnement des exportateurs et des commerçants ; parmi les exportateurs recensés, certains sont « seulement » des très gros commerçants, cependant, la taille de leur entreprise les classe parmi les exportateurs. Les intermédiaires ont le mauvais rôle dans la filière, mais ont l'avantage d'avoir un réseau très large et des capacités de gestion financière et logistiques importantes.

Dans le cadre du désengagement de l'Etat dans les filières agricoles du pays, beaucoup d'unions de producteurs se sont formées au cours des dix dernières années. Les organisations de producteurs ont pour ambition de fédérer les paysans et de développer des stratégies communes pour renforcer leur compétitivité au sein de la filière. Ce regroupement peut représenter une opportunité pour les paysans à augmenter leurs marges d'action dans la filière et leur production ainsi que sa qualité.

Retour sur les hypothèses

H1 : Pour les paysans, la culture du sésame est rentable et sa commercialisation n'est pas contraignante.

H2 : Le rassemblement des paysans en OP permet d'augmenter leur marge d'action dans la filière.

Ces hypothèses, qui ont été posées en début du travail de recherche, sont-elles validées ?

Hypothèse 1 :

La première hypothèse voulait confirmer le travail effectué par les recherches d'autres organismes et la concertation des associations Rongead et Inades Formation. Le travail d'enquête nous a permis d'affirmer qu'une des principales caractéristiques de la culture du sésame était qu'elle était rentable : c'est-à-dire source de revenus pécuniaires aux paysans et peu exigeante en coût de production (maîtrise technique, main d'œuvre, intrants...). De plus, la forte demande sur le marché national et international fait que l'écoulement du produit est facile : ce sont les exportateurs eux mêmes qui se déplacent jusque dans les villages pour établir des accords avec les paysans afin d'avoir un approvisionnement durable en sésame. La commercialisation de ce produit ne constitue pas un problème pour les paysans, quelque soient les modalités de contractualisation. L'hypothèse 1 est donc validée.

Hypothèse 2 :

La deuxième hypothèse souhaite explorer les bienfaits du regroupement des paysans en structure organisée. Nous avons déjà vu que des groupements de producteurs se sont rassemblés en OP et sont devenus des producteurs de semences certifiées, ce qui leur permettait de diversifier leur activité et de générer une nouvelle source de revenu. L'hypothèse selon laquelle le rassemblement des paysans en OP permet d'augmenter leur marge d'action dans la filière paraît plausible. Seulement, avant de valider cette hypothèse, il semble important de se questionner sur le terme OP (Organisation Paysanne) et ce qu'il représente.

Les OP ont été créées en Afrique de l'Ouest dans le cadre de la politique du désengagement de l'état dans les filières agricoles dans les années 90. Ces OP regroupent des paysans qui ont en principe un ou plusieurs objectifs communs. On peut alors se demander qui sont ses membres ? Quel est le statut juridique d'une OP ? Comment les membres sont impliqués dans un OP ? Quelle est la place d'une OP dans une filière ?

Quelles fonctions peut-elle remplir ? Quelle peut être les fonctions d'une OP pour une meilleure intégration des paysans dans la filière sésame ? Quelles sont les conséquences d'un tel regroupement sur l'ensemble de la filière ?

Afin de déterminer la place d'une OP dans la filière sésame, une présentation juridique et historique du terme va être énoncée. Puis, nous verrons les différentes fonctions que peuvent remplir une OP, à partir d'exemples concrets. Nous essaierons de projeter ces fonctions sur le cas « sésame au Burkina Faso » afin de déterminer la place que peuvent avoir les OP dans cette filière. Enfin, nous reviendrons au projet RONGEAD/Inades-Formation pour identifier les leviers d'actions prioritaires au déroulement de l'action.

Chapitre 4 : Les OP ; des organisations villageoises aux fonctions variées

Les OP ont été créées par des initiatives étatiques dans les années 80. Le phénomène s'est généralisé dans les années 1990 et actuellement au Burkina Faso, la grande majorité des foyers appartient à au moins une de ces organisations. La diversité de ce type de structure est énorme. Dans le domaine agricole, les activités d'une OP peuvent se réaliser en amont ou en aval de la production, ou essayer d'agir sur tous les aspects (production et commercialisation). Nous allons donc énoncer les différentes fonctions envisageables pour nos OP spécialisées dans le sésame, puis en fonction du contexte et de la filière, nous essaierons d'analyser et d'établir la forme d'OP qui serait la plus adaptée, toujours en tenant compte des répercussions de ces OP efficaces sur les autres acteurs de la filière.

1. L'OP dans le paysage rural : fait récent et structurant

Comme tout les pays d'Afrique de l'Ouest, les sociétés traditionnelles burkinabés connaissaient des formes d'organisation au sein de la communauté villageoise avant la décolonisation. Ces formes ont petit à petit évoluées vers des organisations plus formelles, ayant parfois une envergure nationale. C'est plus tard que les organisations paysannes se sont progressivement structurées.

1.1 Création et législation : une incitation de l'Etat

Dans le milieu des années 80, dans le cadre général de programme de réajustements structurels, puis de libéralisation des échanges commerciaux, la politique agricole du Burkina Faso, comme l'ensemble des pays de la sous région, a évoluée. Elle s'est manifestée par un désengagement de l'Etat et d'un transfert de responsabilités de l'Etat vers les acteurs privés, dont les Organisations Paysannes. Bien que les producteurs aient joué un rôle extrêmement limité dans l'élaboration et le contenu des réformes institutionnelles et économiques, les organisations paysannes ont en revanche été fortement sollicitées et responsabilisées pour gérer les conséquences du retrait de l'Etat de nombre de fonctions d'appui à l'agriculture qu'il assurait jusqu'à présent (approvisionnement d'intrants, commercialisation des produits...). Forcés de s'organiser pour conserver une activité vivrière et rentière convenable, le degré d'organisation des producteurs, le niveau de structuration et la capacité des producteurs à se faire entendre dans les débats de politique agricole s'est considérablement améliorée du fait de cette « responsabilisation non accompagnée », mais non sans difficultés...

Au Burkina Faso, c'est la politique d'ajustement structurel agricole (PASA) du Burkina Faso et ses mesures de l'année 1991 qui a été instaurée. Cette politique a pour ambition de libéraliser les prix et la commercialisation des prix agricoles, de privatiser la quasi-totalité des entreprises intervenant dans la production, la transformation et la commercialisation des produits agricoles.

C'est pour formaliser et impliquer d'avantages les paysans dans un regroupement qu'une loi a été instaurée. La loi 014/99/AN du 15 avril 1999 porte sur la réglementation des sociétés coopératives et groupements au Burkina Faso. Cette loi propose une typologie comprenant des organisations paysannes de base créées en fonction des filières de production qui peuvent se regrouper en Unions, les Unions en Faïtières et au moins deux Faïtières pour faire la Confédération (la confédération est unique). Le caractère économique constitue l'élément prédominant au niveau des organisations paysannes reconnues sous cette loi.

1.2 Grande diversité des groupements

Les OP se construisent à l'interface de la société locale et de la société globale. Ces OP sont un moyen d'améliorer les relations entre les individus et les différents groupes sociaux de la société locale (famille, communauté, village...), mais aussi d'améliorer les relations avec les acteurs qui constituent leur environnement (administration, opérateurs économiques privés, ONG...) Lorsque les Organisations paysannes se créent sur l'initiative des paysans, elles constituent un moyen pour la société locale à agir sur son environnement pour améliorer sa capacité de négociation vis-à-vis des acteurs extérieurs avec lesquels l'organisation et ses membres sont en relation⁴¹.

La politique agricole du Burkina Faso des années 90 a mené à une dynamisation de regroupement villageois : en 2004, sur 281 villages, 91% de ces villages compte au moins un groupement⁴². De plus, le taux moyen d'appartenance formelle des ménages enquêtés à un groupement est de 62% dans le pays. L'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest ont noté des évolutions comparables. Plusieurs caractéristiques ont été dégagées concernant l'ensemble de ces groupements :

- Il existe plusieurs catégories d'organisations : ces groupements peuvent être spécialisés dans une filière, ou alors avoir des vocations multisectorielles ou encore regrouper des catégories sociales spécifiques (femmes, jeunes).
- Ces groupements ont des niveaux d'activités variables. Certains ont des résultats techniques et économiques concluant. Mais d'autres, bien que la base sociale soit présente, ne présentent aucun résultat, faute d'idées, d'appui techniques et de ressources adaptées. La capacité des groupements à se structurer et à mesurer des performances techniques et économiques notables dépend de plusieurs facteurs, mais notamment la capacité à nouer des relations avec des acteurs extérieurs : s'il s'agit d'une filière stratégique pour l'économie nationale, centre de l'attention de bailleurs de fonds, ou si les groupements sont membres d'organisation paysanne provinciale, les chances d'accès aux appuis augmentent alors.
- Les appuis techniques et financiers extérieurs apportés aux groupements peuvent influencer la structure des groupements et les orientations prises. En effet, beaucoup de bailleurs de fonds mettent l'accent le renforcement d'activités économiques locales, en favorisant la spécialisation des groupements par filière. Ainsi, on a pu observer qu'au Burkina Faso, les groupements villageois qui assuraient des fonctions d'intérêt général avec les ressources issus de la production cotonnière sont progressivement remplacent les groupements de producteurs de coton par exemple.

Note sur les circonstances de création des groupements :

A noter que l'intervention de partenaires, sources d'appui techniques et financiers aux OP, peut être un facteur à la multiplication des OP, dans la mesure où l'obtention de cette aide est conditionnée par l'existence d'une organisation rurale à même de réaliser les activités prédéfinies dans le sens voulu. Une multitude de groupements créés *ad hoc* ont juste été créés pour percevoir une aide potentielle ; aucun objectif ou volonté commune n'est présente. Le fait que les projets de développement ne travaillent

⁴¹ Marc Roesch, 2004

⁴² Arcand, 2004

qu'auprès des groupements de paysans a l'avantage de toucher une plus grande quantité d'individus, mais cela biaise aussi la crédibilité et les motivations réelles de ces groupement « factices ». Voici un des effets pervers de l'intervention des projets d'appui aux organisations paysannes.

1.3 Un phénomène d'ampleur internationale

En plus de l'augmentation des associations de paysans, on a noté une augmentation de la volonté de fédérer les groupements au niveau provincial ou régional. Cependant, l'émergence d'une coordination nationale peut être plus moins aisée selon les pays. La CPF (Confédération Paysanne du Faso) a connu quelques difficultés avant d'être mise en place.

En 2000, la création du ROPPA (Réseau des Organisations Paysannes et de Producteurs en Afrique de l'Ouest) marque la tendance de l'ensemble des pays concernés à l'organisation des paysans en groupements et à la fédération de ces derniers pour un développement des filières de production, tout en privilégiant la famille rurale. La création de cette unité montre d'une part la motivation des paysans africains à se regrouper, mais aussi leurs ambitions fédératrices à l'échelle nationale et internationale. Même si la pertinence et la crédibilité d'une telle structure ne sont pas remises en cause, bien au contraire, le poids des groupements des paysans sur les débats agricoles nationaux et internationaux, notamment à l'UEMOA reste encore limité.

Le ROPPA s'impose « de mettre en avant l'exploitation familiale comme base de la vision d'avenir qu'ont les OP pour l'agriculture et le monde rural. Pour les organisations paysannes du ROPPA, la famille rurale est le socle des sociétés agraires dans les pays africains. L'essentiel des actions et des politiques qui ont voulu appuyer l'agriculture l'ont toujours ignoré. Le ROPPA veut promouvoir l'amélioration des conditions d'exercice des activités des familles rurales, qui ne se restreignent pas à l'activité agricole. »⁴³

1.4 Qui sont les membres d'une OP ?

Les membres des OP sont des paysans issus d'une agriculture familiale. On peut dire, que les agricultures familiales se caractérisent, d'une part, par la prédominance du travail des membres de la famille et une organisation familiale du processus de production et, d'autre part, par l'existence d'une articulation étroite entre production, consommation familiale et reproduction de la famille. Définies par ces caractéristiques, les agricultures familiales constituent un vaste ensemble qui englobe des situations très différenciées en ce qui concerne l'accès à la terre (exploitants propriétaires au titre de droits fonciers très divers, fermiers et métayers, paysans sans terre, etc.), les techniques de production (culture manuelle, traction animale, motorisation) et la productivité, la destination des produits (autoconsommation, échanges locaux, approvisionnement des marchés nationaux et internationaux). La contribution de l'agriculture familiale à la production reste prépondérante dans la plupart des pays ; elles ne peuvent cependant être appréhendées par la seule fonction de production : elles jouent ainsi un rôle central en matière de sécurité alimentaire,

⁴³ <http://www.roppa.info/spip.php?rubrique2&lang=fr>

d'emploi et de revenus, dans la gestion des ressources renouvelables et de la biodiversité ; elles contribuent ainsi, de façon importante, aux équilibres territoriaux, sociaux et politiques de nombreux pays et régions.⁴⁴

Les Organisation Paysannes des pays d'Afrique Sub-saharienne font donc à présent largement partie du paysage rural. En dix ans, la multiplication de ces OP et leur fédération allant jusqu'à une échelle internationale montre que les paysans y voient une élévation de leur voix sur les débats agricoles mais surtout pour la plupart une amélioration de leur performances et une augmentation de leur capacités. Les projets d'appui au développement, très présents dans ces régions, soutiennent l'organisation de ce type de structures, d'avantages lorsque qu'elles sont spécialisées dans une filière. Ces OP sont un lieu d'échanges entre les membres d'un groupe, si des fonctions sont assurées, alors ces OP sont source d'appui et d'aide à ses membres.

Plusieurs types de fonctions peuvent être assurés par une OP ; du simple conseil au stockage et à l'achat de la récolte de ses membres... Les Organisations Paysannes, qui tendent de plus en plus à se positionner sur un type de production, ont des objectifs qui sont conditionnés par le contexte dans laquelle la filière est plantée (difficulté de commercialisation, nécessité d'intrants, manque de maîtrise technique...).

Afin de dégager les fonctions que pourraient assurer les unions de producteurs de sésame au Burkina Faso, nous allons tout d'abord présenter la multiplicité des actions envisageables, tout en considérant leurs contraintes de réalisation, notamment par la prise de risques qu'elles peuvent représenter pour l'OP. Puis, à partir des fonctions évoquées, nous déterminerons quelles seraient les actions les plus utiles et adaptées pour une OP de producteurs de sésame.

2. Actions pour une OP en amont et en aval de la filière

Afin d'essayer d'établir le rôle d'une OP au sein de la filière et les actions à envisager, nous allons tout d'abord établir les différentes fonctions que peuvent assurer une OP auprès de ses membres. Les différents éléments de cette liste nous permettrons alors de dessiner l'OP la plus adaptée à l'organisation et au contexte de la filière. Des pistes de réflexions seront également explorées.

2.1 Un seul but : augmenter sa capacité en tant qu'acteur de la filière

L'OP peut être envisagée de différentes manières selon les besoins ressentis par ses membres. Une multitude d'actions sont mises en place pour mener à bien les objectifs d'une OP. Il existe plusieurs types d'activités, que l'on peut regrouper en ensembles⁴⁵:

- Les producteurs s'organisent pour mieux écouler leurs produits
- Les producteurs s'organisent pour maîtriser leur production et les coûts associés
- Les producteurs s'organisent pour de meilleures conditions de marché
- Les producteurs s'organisent avec d'autres acteurs de la filière ou d'autres publics

⁴⁴ Mercoiret, 2006

⁴⁵ Lothoré, Delmas, 2009

Les différents objectifs cités ci-dessus travaillent sur différents points de l'OP : en aval, en amont ou au sein de la filière. Il s'agit ici pour les OP de mener des actions opérationnelles, qui rentrent dans la dynamique locale de l'environnement dans laquelle l'OP évolue. Plusieurs initiatives ont donc été réalisées par les OP, certaines présentent de gros risques qui sont à prendre en compte. Les actions à entreprendre d'une OP sont à définir en fonction du contexte global et de la structure de la filière, tout en restant clairvoyant sur la pertinence et la faisabilité des actions envisagées. La liste des actions envisagées n'est pas exhaustive ; seules les tendances globales des actions des OP de plusieurs zones sont évoquées.

Un meilleur écoulement des produits

Ce sont des actions de groupements qui se situent en aval de la filière. Après la production, la commercialisation doit s'effectuer. Les OP peuvent alors faciliter l'écoulement des produits obtenus. Cela peut s'effectuer de différentes manières :

L'organisation du transport des produits vers un marché plus rémunérateur

L'OP peut organiser la collecte des produits puis les acheminer vers des points plus stratégiques, où le prix obtenu sera plus rémunérateur. En effet, lorsque le point de vente habituel ne donne pas satisfaction aux producteurs, une des possibilités est de vendre la production « ailleurs ». Les centres urbains donnent généralement des meilleures opportunités de vente, il s'agit alors de diminuer le différentiel géographique, en court-circuitant l'intervention d'intermédiaires.

Les risques : coûts de transport et recherche d'un acheteur

Dans le contexte africain, les moyens à mettre en œuvre pour acheminer une production d'un point A vers un point B peut se révéler difficile à mener et à maîtriser. Les coûts de transports (location ou achat d'un véhicule, carburant, manutention, téléphone, coût du capital, perte par détérioration des produits) diminuent la marge dégagée par l'OP. De plus l'identification d'un acheteur fiable peut se révéler difficile. Ces acheteurs voient souvent « venir de loin » ces producteurs. Cela qui diminue les capacités de négociations des paysans face à des acheteurs qui maîtrisent mieux les lois du marché. Cette situation bloque souvent les producteurs dans un souci d'écoulement : soit ils repartent avec leur production parce qu'ils n'ont pas obtenus un prix satisfaisant, ou alors ils vendent à un prix plus bas que ce qu'ils avaient imaginé. Dans le cas où le prix de vente est plus bas, le coût du prix de transport et les coûts indirects doivent être consciencieusement évalués pour que la vente ne se réalise pas à perte.

Les intermédiaires qui réalisent cette fonction d'acheminement des produits et de vente ont de l'expérience. Ils disposent d'un réseau de partenaires et ils maîtrisent des coûts de transports, c'est-à-dire la gestion matérielle et financière de la marchandise. Cette maîtrise et la connaissance d'un réseau n'est pas toujours avérée pour les OP, surtout lorsque cette activité vient de débiter. De plus, la prise de décisions pour une telle activité doit faire face à des étapes au sein de l'OP alors que l'intermédiaire agit généralement seul, ce qui facilite la prise de décision.

Les commerçants transporteurs opèrent de façon moins risquée et plus rentable grâce aux avantages qu'ils ont sur les OP : ils connaissent un réseau de transporteurs et de commerçants, ils revendent rapidement avec des différentiels de prix connus à l'avance et ils ne se limitent pas à une activité. Le lancement de cette activité doit évaluer le gain potentiel que cela peut apporter, tenir compte de la capacité de gestion matérielle et financière des opérateurs impliqués, mais aussi connaître un acheteur, si possible fiable.

L'achat et le stockage

Voici ici l'image classique de la coopérative « idéale » : l'OP achète aux producteurs et commercialise la production pour eux. Qu'elle réalise la collecte ou non, l'OP agit de la sorte : elle achète la production de ses membres au moment de la récolte lorsque l'offre est grande et que les prix sont bas, et elle revend ensuite cette récolte lorsque les prix ont augmenté. Les prix donnés aux paysans lors de la récolte sont sensiblement supérieurs au prix du marché, pour les inciter à placer leur production au sein de la récolte. Le prix de revente, plus tard dans la campagne, doit être supérieur au prix d'achat, pour couvrir les nombreux frais que l'OP doit assurer (frais de stockage et de transaction...) et peut être pour dégager un bénéfice, qui sera ensuite redistribué auprès de ses membres.

Cette activité est très bénéfique pour les paysans ; ils obtiennent généralement un bon prix pour leur production au moment de la récolte. Pour l'acheteur, le regroupement d'une grosse quantité est un atout ; cela permet de réaliser des économies d'échelles et un gain de temps, s'il accepte de payer plus cher.

Cependant, pour l'OP, les résultats d'une telle opération peuvent être beaucoup plus mitigés...

Une fois que l'OP a acheté la production de ses membres, elle doit alors attendre le moment opportun pour revendre son stock au prix maximum. En attendant la montée des prix, elle doit stocker la production. Ce type d'opération et son efficacité dépendent beaucoup de la capacité à fixer un prix juste et de stocker convenablement les produits, mais aussi de la bonne gestion des différents coûts. Les achats sont payés aux producteurs au moment de la récolte ; l'accès au financement est une condition primordiale pour constituer un fonds de roulement. De plus, la réalisation de l'achat et du stockage de la récolte de ses membres implique de maîtriser les points suivants :

- La gestion collective d'un stock : l'OP doit disposer d'un lieu fiable pour protéger le stock et maîtriser les techniques de stockage pour limiter les pertes et les coûts de stockage.
- Les capacités de gestion et d'administration doivent être crédibles et transparentes pour accéder à un crédit bancaire et financer les achats aux producteurs.
- L'évaluation du prix est aussi à maîtriser, son évaluation demande une connaissance de la comptabilité de l'unité, une bonne gestion des dépenses mais surtout une connaissance du marché.

Le principal enjeu d'une telle activité repose dans la fixation du prix à la récolte. L'UGCPA-BM (Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricole de la Boucle du Mouhoun) a élaboré un système qui permet de limiter les risques liés au prix. Elle a mis en place des garde-fous pour limiter la surévaluation des prix fixés et le désengagement des producteurs à la dernière minute (cas de figure lorsque les intérêts des producteurs ne sont pas en accord avec ceux de l'OP). Le prix se fixe avec les résultats de plusieurs analyses :

- Analyse de la situation de marché : discussions avec les leaders paysans, les commerçants et aperçu des statistiques publiées.
- Réalisation d'enquêtes familiales, qui évaluent la quantité d'excédents qui sera commercialisé via l'UGCPA, puis signature d'un contrat d'engagement.
- Analyse des coûts de production et de stockage

La mise en place d'une activité d'achat et de stockage par une OP requiert des ressources financières importantes et une maîtrise techniques et gestionnaires des activités assurées. Les risques de ce type d'activité sont très élevés.

Accès au crédit de campagne et au crédit de commercialisation.

La facilitation de l'accès au crédit de campagne par l'OP pour la production des membres permet aux producteurs d'améliorer les conditions de productions. Des crédits d'intrants donnent les moyens aux paysans d'acheter les produits ou les semences nécessaires à la production. La bonne conduite de l'itinéraire technique permet d'obtenir une production avec un bon rendement et de payer les intrants et les crédits associés en retour, une fois la récolte effectuée. De plus, des accès aux crédits à la commercialisation peuvent être donnés, lorsque l'OP réalise l'activité d'achat et de vente. En effet, des structures telles que l'UGCPA accordent des crédits à ses fournisseurs, avant la récolte. La demande est possible selon la fiabilité du paysan. Le membre rembourse la valeur de ce qu'il a emprunté, plus les éventuels intérêts, lors de la récolte, il paye son crédit en sésame (ou autre denrées commercialisable).

Cette pratique, qui se couple à celle de la gestion de produits alimentaires, est souvent utilisée et est efficace, dans la mesure où les remboursements sont effectués. Ce système de banque permet aux paysans de disposer de liquidité au moment souhaité, et l'organisme prêteur reçoit des taux d'intérêt. Cependant, la prise de risque n'est pas nulle. Dans ces situations l'argent n'est pas dans les caisses, il faut être sûr du membre qui emprunte, et s'assurer que le remboursement avec la récolte soit effectué

Transformation

La transformation et le conditionnement post-récolte peuvent permettre de stocker les produits sur une période assez longue, de doter au produit de base une valeur ajoutée et vendre ensuite le produit transformé sur les marchés urbains, voire à l'exportation. Cette filière de transformation peut représenter une réelle opportunité en termes de gains de valeur ajoutée capturée par les producteurs et transformateurs eux-mêmes.

Cependant, elle demande une maîtrise technique et un accès au marché. Notamment pour les produits d'exportations, l'étiquetage, la qualité homogène et le conditionnement adapté sont des conditions clés pour l'accès au marché de ces produits. Les paysans, souvent concentrés sur leur activité de production, peuvent avoir des difficultés à maîtriser correctement les outils et les savoirs faire pour transformer correctement les produits. L'intervention de projet d'appui peut être une opportunité aux producteurs devenu alors transformateurs pour obtenir un produit transformé commercialisable.

Afin de mieux écouler leurs produits, les OP visent à développer des activités en aval de la production pour réaliser un meilleur gain du fait d'un meilleur prix. Ce meilleur prix s'obtient alors par une capacité de négociation plus forte (du fait de la concentration de l'offre), d'un différentiel temporel de prix (le stockage permet de revendre au moment opportun) et d'un différentiel géographique (l'acheminement à un point donné peut couper les intermédiaires et diminuer alors les coûts, ou bien intervenir sur un marché plus rémunérateur). Les gains réels obtenus par ces activités restent variables et représentent des risques à considérer.

Une maîtrise de la production et des coûts associés

Ces actions ont pour objectifs d'améliorer la production des membres, que ce soit au niveau de la qualité ou de la quantité. Elles se situent donc en amont de la production, leur prise de risque est très limitée.

Mieux produire pour mieux vendre ensuite

Pour améliorer la production, avec la perspective de la commercialiser ensuite ; des OP envisage de mieux maîtriser de l'offre des produits, en ayant connaissance des coûts associés. Qu'il y ait engagement auprès d'acheteurs ou pas, les producteurs s'organisent pour écouler des produits en plus grande quantité ou à un meilleur prix. Mais pour produire mieux, il faut souvent dépenser plus, notamment en intrant, ce meilleur prix devra alors couvrir les surcoûts éventuels du fait des itinéraires techniques choisis. Si le choix de l'OP se porte sur une meilleure production, plusieurs défis apparaissent :

- Produire des denrées répondant aux exigences des acheteurs, notamment en termes de qualité (produits correspondants aux normes, notamment si ce sont des produits d'exportation).
- Vendre aux acheteurs à des prix raisonnables. Mais, le producteur doit cependant vendre à un prix qui inclue coûts de production et marge.
- Produire en temps et en quantité voulue pour répondre aux éventuels engagements pris avec les acheteurs.

La maîtrise de la production, l'organisation des producteurs et la connaissance du marché doivent être acquis pour répondre aux exigences des acheteurs. Les coûts de production supplémentaires repose sur l'accès aux intrants, notamment l'achat des semences et aux éventuels produits phytosanitaire. Cette meilleure production se traduit par un meilleur rendement, en termes de volume, de quantité, les prix des produits et donc la compétitivité sur le marché. L'OP peut aussi apporter des conseils technico-économique pour améliorer les techniques culturales (sarclages aux moments opportuns..) et avoir un rôle de mise en lien avec les services de recherches (test de nouvelles semences par exemple, itinéraire technique optimisé et diffusé auprès des membres de l'OP). L'OP peut également décider d'aller à la rencontre d'autres OP ou producteurs dans le but d'échanger sur leurs pratiques culturales.

Même si l'OP n'est pas engagée avec un acheteur, cette pratique de « mieux produire pour mieux vendre » reste tout aussi bénéfique pour les producteurs. Une production de qualité peut permettre aux producteurs d'accéder à des relations durables avec des acheteurs dans la mesure où les prix sont convenables, à l'instar d'autres producteurs avec une récolte « moyenne ». L'OP opte alors pour la stratégie de se doter d'une production en quantité suffisante pour susciter l'intérêt des acheteurs. Cette stratégie requiert une demande globale importante du produit marchandé.

Quelles qualités, pour quels coûts, quels prix et quels marchés ?

Une OP peut décider de se lancer dans une production de « qualité ». La qualité est une notion subjective, définie par rapport aux utilisateurs finaux des produits. Pour certains, qualité est synonyme de produits réguliers, standardisés, qui peuvent se transporter sur de longues distances et qui se stockent facilement, alors que pour d'autres, la qualité est jugée selon le goût et l'aspect du produit. Quelle que soit la qualité considérée, les critères de qualité prennent aujourd'hui une importance grandissante auprès des acheteurs,

notamment à travers certains systèmes de normes et de signes de qualité, qui représentent des droits d'entrées à certains marchés (« éthique », « équitable », « bio »...).

Le tout est de savoir comment cela se traduit auprès des producteurs et quelles stratégies sont mises place à cet effet. L'amélioration de la qualité se traduit assez simplement dans les OP, mais doit s'appuyer sur une bonne connaissance du marché et ses exigences. La démarche qualité est engendrée grâce aux contacts privilégiés entre producteurs et acheteurs, elle s'inscrit généralement dans les circuits courts. Les paysans accordent de l'importance à la qualité lorsqu'ils sont confrontés à des exportateurs ou des consommateurs qui les sensibilisent sur l'importance de ce point. A l'inverse, dans les cas où la production passe entre divers intermédiaire, la notion de qualité est rarement prise en compte. Outre les éventuels coûts supplémentaires (itinéraire technique et équipement), cette recherche de qualité représente toujours un coût : celui de la formation, de l'information et de la mobilisation : organisation et discipline sont de rigueur.

Le prix obtenus avec des produits de qualité dépend de nombreux éléments et évolue au fil du temps. Dans le cas d'une offre et une demande en grande quantité sur des marchés classiques, une démarche de qualité individuelle ne donne pas nécessairement un prix élevé. Toutefois, la bonne qualité peut permettre à un produit de s'écouler plus rapidement par rapport à d'autres produits de qualité indifférenciée.

Une organisation pour de meilleures conditions de marché

Certaines OP souhaitent améliorer les conditions de transaction et de réalisation de marché entre producteurs et acheteurs. Les actions qui sont mises en place ont le but de favoriser la transparence entre l'achat et la vente de la marchandise. Ici, la prise de risque pour l'OP est clairement limitée.

Mesures de quantités et pesées plus justes

Une multitude de pratiques et d'unités de mesures sont utilisées pour un même produit d'un marché à l'autre, parfois sur le même marché. Des boîtes de tomates, des bassines et sacs aux capacités différentes ou aux unités de mesures totalement variables constituent les unités de pesage des denrées agricoles. Que ce soient la personne et/ou l'outil qui mesurent, la fiabilité numérique du résultat obtenue est faible. La balance peut être mal tarée, les boites utilisées déformées... Ces variations et imprécisions des unités s'effectuent bien souvent au détriment des producteurs, et le temps des discussions, parfois houleuses est le prix immatériel à payer par le commerçant.

Pour remédier à ce problème, la première est d'avoir à disposition une balance à disposition de l'OP, si possible transportable. Certaines OP ont mis en place des systèmes de mesure où les peseurs sont des personnes neutres, qui n'interviennent qu'en tant que peseur dans la transaction. Même si les nouvelles pratiques de pesée peuvent parfois s'avérer techniquement laborieuse, la mise en place d'un tel système est une étape cruciale pour la structuration d'une OP efficace et transparente. A noter que la prise de risque ici est nulle ; seul des fonds financiers sont nécessaires pour se procurer une balance, ainsi qu'un savoir technique adéquat pour réaliser les pesées.

Améliorer l'info sur les marchés

D'une manière générale, même si certains producteurs utilisent le portable pour se mettre en contact avec d'éventuels partenaires commerciaux, les producteurs sont des acteurs isolés qui manquent d'informations. Les commerçants ont un accès à l'information et une bonne connaissance du marché grâce à leur organisation en réseau et leurs déplacements fréquents sur plusieurs marchés. La mise à disposition d'informations pertinentes peut permettre aux producteurs de rééquilibrer les négociations avec les commerçants. Dans les années 80, le système d'information sur les marchés (SIM) ont été mis en place pour assurer une plus grande transparence du marché et corriger l'équilibre d'accès aux informations par les commerçants et producteurs. Alors les producteurs pouvaient mieux vendre et ajuster leurs volumes de production en fonction du marché.

La difficulté de cette activité est de déterminer quelles sont les informations pertinentes. Il ne s'agit pas ici de transmettre simplement le prix du marché, mais de donner des cartes utiles au producteur pour qu'il puisse agir en conséquence. La diffusion de données statistiques ne semble pas suffire, il est judicieux de transmettre des informations d'ordre analytiques et prospectives, les producteurs peuvent alors orienter ou pas leur décision, dans la mesure de leurs moyens. Le SIM ou NTIC (version plus moderne) n'est pas le seul système d'information à considérer, des appuis conseil à l'exploitation familiale et des séances de formation sur les marchés et les segments de la filière peuvent aussi être intéressants. C'est alors à l'OP de déterminer quelles sont les informations pertinentes et sous quelle forme elles peuvent être diffusées.

Concentrer l'offre en un lieu unique

Pour éviter un trop fort déséquilibre du rapport de force entre producteurs et commerçant, l'OP peut participer à un regroupement physique de l'offre en un lieu unique de marché, à une date donnée. Cela donne plus de transparence sur les volumes de produits offerts et demandés, une maîtrise des flux et un meilleur control des transactions. Mais l'organisation et le fonctionnement du marché peut nuancer la situation des producteurs ; si l'offre est trop grande par rapport à la demande, les prix peuvent baisser. De plus, les intermédiaires présents sur le marché peuvent empêcher la rencontre de l'offre et de la demande sur un lieu unique. Si le lieu de rencontre est éloigné, le coût de transport peut inhiber la marge dégagée par l'OP ou les producteurs. Cette action ne se révèle pas systématiquement efficace, d'autres types d'action peuvent être développés par l'OP au niveau de la gestion de l'offre et de la régulation du marché.

Rencontre entre offre et demande grâce à l'organisation des marchés

L'OP joue un rôle d'intermédiation entre producteurs et acheteurs, elle n'achète pas les produits mais facilite la mise en contact, les transactions et les contractualisations lors d'un marché physique. Des OP négocient et participent à mettre en place des règles de fonctionnement du marché. Souvent en accord avec les autorités de marché (collectivités locales qui gèrent les taxes de marché) et les autorités traditionnelles (respect des règles établies). Le « règlement » est alors entendu par les producteurs et les commerçants ; systèmes de pesée et des dispositifs de fixation des prix...

Il existe aussi des OP qui organisent des marchés où les produits ne sont pas transportés directement. Le système de bourse est efficace, mais la préparation de ce type de marché est longue. Les OP doivent

préparer la rencontre entre vendeurs et acheteurs, en estimant l'offre potentielle auprès des producteurs (quantité/qualité) et en contactant les acheteurs pour alors estimer leur demande, en termes de quantité mais aussi de qualité. La demande évaluée doit être renvoyée auprès des producteurs, qui pourront alors ajuster leur offre en fonction de cette demande, et commencer à évaluer un prix de vente. Le jour du marché, les producteurs se déplacent avec un échantillon de leur production ; transactions et promesses de vente peuvent alors se réaliser. Reste ensuite à déterminer les délais de livraison et de paiements pour les accords passés.

Cette bourse agricole est efficace et profitable à tous seulement si chacune des deux parties respectent leurs engagements et « jouent le jeu ». L'OP se positionne en tant que contrôleur des transactions et connaisseur du marché du produit concernés (prix moyens selon la qualité exigée...), en essayant de garder une attitude neutre. Si la bourse remplit correctement son rôle, les atouts de cette activité sont importants, tant pour les commerçants que pour les producteurs. Le commerçant diminue les risques pris (connaissances du prix, de la quantité, de la qualité et des modalités de livraison et de paiement) et les frais de commercialisation, dans la mesure où il achète une quantité de marchandises conséquente. Pour le producteur, le système de bourse lui permet de s'assurer un écoulement de la marchandise à un prix connu.

L'enjeu d'organiser un marché unique au niveau local n'est pas négligeable. Un lieu unique de vente permet de pallier aux producteurs dispersés la sous information des conditions de marchés (prix, offre, demande, exigences qualité). Cela conditionne l'OP dans une solidarité entre les producteurs et un respect des règles, et rééquilibre finalement les rapports de force entre commerçants et producteurs.

Régulation et gestion de l'offre

Lorsqu'il y a trop d'offre par rapport à la demande sur un même marché, le prix de vente perçu par le producteur chute. C'est pourquoi, certaines OP s'organisent pour réguler et gérer l'offre des produits et ainsi éviter la chute des prix. Les OP mènent alors des actions pour planifier la production dans une campagne ou pour lisser les volumes produits disponibles sur le marché pour pouvoir anticiper les variations brutales de prix, qu'elles soient à la hausse ou à la baisse.

Les actions menées par les OP pour influencer l'offre peuvent être les suivantes :

- Réduction des coûts de production unitaire de l'offre (achat groupé d'intrant de bonne qualité et moins cher, travail sur les itinéraires techniques)
- Amélioration de la gestion de l'offre : offre groupée (économie d'échelle et meilleur prix), vente différée dans le temps pour de meilleurs prix (stockage, décalage d'itinéraires techniques), vente différée dans l'espace (transport)
- Offre de produits à plus forte valeur ajoutée : amélioration de la qualité, transformation et conditionnement.

Espace de concertations et organisation interprofessionnelles

Les « OIP » (Organisation interprofessionnelles) suscitent un fort intérêt de la part des acteurs économiques des filières, mais aussi des acteurs indirects, tels que des décideurs politiques et des structures d'appui. Le principe est le suivant : au moins deux « familles » professionnelles (ou deux corps de métier) d'une filière se

regroupent pour dialoguer, se concerter et établir des accords et/ou mener des actions collectives. Souvent, les OIP ont pour objectifs d'organiser le marché et de structurer la filière tout en veillant à défendre les intérêts propres à chaque acteur. La diversité des OIP existantes est très large, elle peut concerner les « grandes » comme les « petites » filières, impliquer l'intervention de l'état ou non... La création d'une OIP se révélera plus judicieuse dans des filières courtes : un groupe noyau d'acteur mène des actions collectives sur un territoire limité, avec des missions bien identifiées, alors que souvent, les OIP de grandes filières ont du mal à trouver un positionnement commun. La mise en place d'une OIP et la définition du mandat est bien plus efficace lorsqu'elle a été créée pour répondre à un problème constaté dans la filière. Les acteurs concernés seront donc impliqués dans l'OIP, selon leur bon vouloir. Dans ces rencontres, les OP essaient de faire valoir leurs positions, de faciliter des accords interprofessionnels ou encore mettre en place des règles de marchés qui ne leur paraissent pas défavorables. Ces rencontres, qu'elles soient officielles ou non, ont souvent pour objet d'aboutir à des ententements durables.

2.2 Réflexions sur le rôle d'une OP dans la filière et leviers d'actions adaptés

Cette partie a pour ambition de déterminer les actions pertinentes que pourraient envisager une OP spécialisée dans la production de sésame, en tenant compte du contexte dans lequel évolue cette spéculation. En effet, comme chacune des filières du pays, la filière sésame présente des particularités qui lui sont propres. Ces particularités conditionnent les actions mises en place pour une meilleure valorisation de la ressource agricole. Même si l'ensemble des actions présentées ci-dessus peuvent aider les OP, certaines paraissent plus adaptées et prioritaires que d'autres pour les OP. Cette structuration aura logiquement des répercussions sur les autres acteurs de la filière, et notamment sur les intermédiaires. Une réflexion nous permettra d'entrevoir une de leur évolution possible.

Accéder à une production de qualité pour une offre compétente

Certaines des OP sont intégrées dans le projet ont clairement manifesté leur stratégie ; leur souhait est de s'approvisionner en semences de qualité, d'abord pour obtenir un meilleur rendement, puis pour produire des semences certifiées. Cette volonté s'ancre dans la motivation de s'organiser pour mieux produire et mieux vendre.

Le principal élément à prendre en compte dans le fonctionnement de la filière est que l'écoulement ne pose aucun problème et que la demande reste, jusqu'à présent, supérieure à l'offre mise sur le marché. Les paysans ne rencontrent donc pas de problèmes particuliers à commercialiser leur sésame; les actions des OP qui agissent en aval de la production peuvent donc être réalisées, mais ne sont pas forcément prioritaires. Cette conclusion entre en adéquation avec la volonté des paysans ; leur volonté première et d'améliorer la maîtrise technique de leur itinéraire et l'accès aux semences de qualité, points portant sur l'amont de leur fonction. Certains paysans ont saisi que l'opportunité d'un regroupement dans cette filière reposait surtout dans l'obtention d'une production de qualité. On peut donc supposer que si les membres du groupement disposent d'une offre compétitive sur le marché, leur rémunération sera par conséquent, valorisée ; le travail en amont de la filière peut aider à la commercialisation.

L'accès aux semences de qualité et un possible commerce de celles-ci est donc une des priorités à mettre en place pour l'OP. Comment peuvent-elles y accéder ? Ont-elles les ressources nécessaires ? Le projet de

RONGEAD/Inades à déjà envisagé d'appuyer les membres des OP visées sur ce point. En effet, des formations par l'INERA sur les techniques de production des semences ont été financées par le projet, les membres maîtrisent alors le savoir technique nécessaire et ont obtenu l'agrément obligatoire délivré par l'INERA pour pouvoir disposer des semences de base. Ces semences de base seront ensuite multipliées. Si l'enseignement technique est appliqué, les semences multipliées seront de bonne qualité et le rendement au champ sera par conséquent amélioré. L'objectif des paysans n'est pas d'augmenter la surface de production, qui pourrait poser un problème au niveau de la sécurité alimentaire, mais bien de mieux produire sur la même surface administrée. Le commerce de ces semences, une fois que la production couvre leurs besoins est un élément à envisager, certaines OP réalisent déjà ce commerce, qui se révèle fructueux.

La maîtrise l'itinéraire technique constitue une action essentielle à envisager pour une OP. Le projet a mis en place des séances de formations aux OP pour leur enseigner les techniques de production. Les paysans qui cultivent le sésame depuis plusieurs années déjà n'ont pas forcément une maîtrise optimale de la culture. La formation dont certains paysans ont bénéficié est diffusée auprès de l'ensemble des membres, des paysans « leaders » ont donc obtenus des informations élémentaires et primordiales, pas forcément maîtrisées de tous. La diffusion de l'information mise à disposition est un des rôles de l'OP. Le projet ne peut pas former tous les paysans, la circulation de l'information est donc capitale pour que le projet profite à tous les membres de l'OP.

L'accomplissement de ces deux éléments, maîtrise techniques et accès aux semences de qualité pour une multiplication garantissent aux paysans de disposer d'un sésame en quantité satisfaisante. Un bon traitement post-récolte, diffusé par des formations via le projet de développement, et un dispositif matériel adéquat (sacs, bâche...) permettent alors aux membres de l'OP de disposer d'une offre compétente de qualité.

Mais qu'est-ce qu'un sésame de qualité ? A quoi sert la qualité ? Quels sont les critères de qualité ? La qualité est une notion qui n'est pas forcément maîtrisée par les paysans ; ils ne disposent pas des informations nécessaires et ne sont pas systématiquement sensibilisés sur les critères de qualité, alors que les cultures d'exportation sont de plus en plus exigeantes sur ce point. A l'heure actuelle, les exportateurs prennent le sésame tout venant, sans rémunérer en conséquence les sacs contenant du sésame de bonne qualité. Les paysans informés sur les critères de qualité (sésame blancs/bigarré, taux d'impureté, homogénéité des graines) peuvent alors se démarquer des autres OP et mettre sur le marché une offre répondant aux exigences internationales. Cette compétitivité est un élément à améliorer.

Pour ce faire, la sensibilisation des membres de l'OP est une solution. Il s'agit en fait de se renseigner auprès des acteurs concernés (exportateurs et gros commerçants) pour connaître les exigences qualité du sésame à l'internationale, et d'adapter les informations obtenues aux paysans. Le rôle de l'OP est donc d'adapter les informations obtenues pour les rendre significatives et concrètes, puis de sensibiliser les membres pour rendre accessibles auprès de tous ses membres. Les informations pédagogiques doivent être précédées d'une sensibilisation, afin que les membres captent l'importance d'une telle notion. Actuellement, même si les commerçants exportateurs de sésame n'ont pas d'exigences particulières auprès des paysans et que seul le prix est discuté, l'anticipation des paysans sur une qualité du sésame adaptée aux marchés de destinations est une position stratégique clés.

Sur ce point, le projet peut appuyer les OP sur tous les points clés de cette initiative : mise en relation avec les acteurs aptes à énoncer les critères de qualité, adaptation des informations obtenues pour les membres de l'OP et diffusion de ces informations sous des formes pertinentes.

Outres les informations sur la qualité, l'OP peut informer les paysans sur la filière elle-même à l'échelle locale, mais aussi au-delà des frontières, sur les tendances, les modes de consommations... Ces informations ne sont pas fondamentalement essentielles aux pratiques culturelles, mais elles permettent cependant d'éveiller la curiosité des paysans, de les tenir informés sur le marché du sésame, de donner un autre sens à la fonction de production brute et d'élargir leurs horizons. Par exemple, les modes de consommation peuvent inciter de nouveaux projets, telle que la transformation. Ces informations recueillies auprès d'organismes ou acteurs compétents (exportateurs, bureaux d'études...) sont à traiter pour qu'elles soient accessibles et « parlantes aux paysans ».

De plus, les systèmes de mesures sont très incertains et peu fiables. L'acquisition d'une balance et la maîtrise technique de cette dernière est un élément incontournable si l'on veut renforcer la capacité des paysans, que ce soit en termes de qualité, de quantité et de négociations. L'OP peut donc se procurer une balance et espérer ainsi normaliser le système de mesure avec ses acheteurs, augmenter la transparence.

Pour se procurer une balance, des semences ou encore des sacs pour le conditionnement, l'OP doit disposer de ressources financières. L'accès au financement est nécessaire pour avoir une OP opérationnelle et peut s'avérer parfois problématique. Contrairement à d'autres projets de développement, RONGEAD-Inades ne souhaite pas appuyer directement les OP par une aide financière.

Aussi, plusieurs solutions sont envisageables ; accès au crédit, cotisation des membres ou champ collectif dont la production revient à l'OP. L'accès au crédit peut se contracter auprès de caisses villageoises environnantes, mais de toute manière, le crédit devra être remboursé, et l'OP devra, à un moment ou à un autre générer des revenus pour se créer un fonds de roulement et honorer ses éventuelles dettes. La cotisation des membres et les champs collectifs sont alors des solutions évidentes ; si l'OP souhaite se procurer le matériel nécessaire pour optimiser l'obtention d'une production de qualité en quantité, mais aussi disposer de moyen de négociation face aux acheteurs. Même si le projet RONGEAD-Inades-formation n'apporte pas de ressources financières, il peut cependant appuyer les OP à la gestion technique et financière de ce point.

L'OP remplit alors deux rôles :

- Une maîtrise de la production et des coûts
 - Approvisionnement en intrants
 - Appui-conseils aux producteurs
 - Conditionnement post-récolte

- De meilleures conditions de marchés
 - Plus de transparence (méthode de pesage...)
 - Diffuser des infos pertinentes (qualité, prix, tendances, filière...)

Si tous ces objectifs sont atteints par l'OP, elle dispose alors d'un « armement » de taille ; d'une offre compétente valorisable sur le marché. L'augmentation de ses capacités repose sur une production de

quantité, avec une qualité qui répond aux exigences internationale. Les exportateurs, qui sont las de constater la médiocrité de la qualité de leurs achats, peuvent être très intéressés par une OP qui produit des sacs de qualité. L'anticipation des OP dans ce domaine constitue une valeur ajoutée indéniable.

L'OP peut alors être perçue comme un fournisseur d'outils nécessaires aux paysans ; par l'accès aux semences, grâce à un conseil technique et une mise à disposition de matériel (balance, sacs...) et la diffusion d'infos sur la filière et ses exigences à l'export (prix bord champs selon le prix du marché, exigences qualité, critères de traçabilité et de qualité, notion de risque de tous les acteurs concernés), dans la mesure où elle dispose d'informateurs fiables.

La rencontre entre l'offre et la demande : quelles modalités ?

Une telle offre obtenue, la commercialisation doit se réaliser. L'enjeu majeur de la commercialisation est de valoriser la qualité du sésame obtenue. Abordons d'abord l'activité de commercialisation la plus complète gérée par l'OP, qui sert de support aux ouvertures ; l'achat et la vente groupée par l'OP.

Achat et vente groupée par l'OP :

Nous avons vu précédemment que l'achat, la vente et le stockage de la récolte par les OP pouvait leur permettre d'augmenter leurs marges d'action dans la filière. Cette activités supposent néanmoins d'avoir les capacités de gestion financières et matérielles nécessaires, mais aussi une bonne connaissance du marché, des tendances de prix, et des qualités de sésame exigées pour l'exportation.

Des responsabilités à endosser, des compétences à assurer

La gestion des risques et la difficulté de la gestion financière et matérielle de ce genre de projet repose sur un long processus. A titre d'exemple, une structure telle que l'UGCPA a mis plus de quinze années à mettre en place un système de collecte/achat/stockage, avec l'appui technique et financier continu d'un projet de développement canadien. Encore aujourd'hui, l'UGCPA est exposée à de grandes difficultés.

Si les activités d'achat, de collecte et de vente groupée sont assurées par une OP, les personnes intervenant directement dans l'OP doivent avoir non seulement une connaissance du marché, mais aussi des capacités de gestion logistique et financière adéquates (stockage, comptabilité, transport, négociations...). L'OP doit est gérée par des responsables diversifiés ; on imagine mal une gestion commune et partagée des biens confiés. Qui sont les personnes qui peuvent se porter garant de ce type de structure ? Des aptitudes sont requises, on peut se demander alors si les producteurs membres de l'OP, même en ayant une connaissance relative de la filière peuvent endosser de telles responsabilités seuls...

En effet, en principe un producteur qui a seule fonction de produire une récolte, même si elle est d'excellente qualité, ne dispose pas systématiquement des qualités de gestion logistiques et financières requises pour la maintenance d'une telle structure. Cependant, nous avons vu que certains producteurs réalisaient des activités commerciales, en collectant, achetant et revendant les récolte des producteurs environnants. Ces producteurs/pisteurs, même si leur zone d'activité se limite à un village, ont des connaissances qui pourraient être mises en exercice dans l'activité d'une OP. Ce sont ces doubles acteurs qui sont les plus à même de mettre en valeur leur savoir faire commercial dans une telle structure...

Acheteurs potentiels et stratégie de l'OP pour une bonne vente

Une bonne vente se réalisera avec des commerçants proposant un prix rémunérateur. Actuellement, pisteurs, collecteurs, grossistes et exportateurs sont des commerçants potentiels qui peuvent acheter la marchandise d'une telle OP. Tous ont des capacités et des atouts différents à considérer ; les exportateurs ont de grosses ressources financières et une stratégie de pérennisation de ses achats auprès des OP alors que les collecteurs ont des liens sociaux et économiques directs et déterminants avec les producteurs.

Nous allons considérer que l'OP a collecté une production de qualité, en quantité importante. Comment envisage-t-elle la vente de son stock ? Théoriquement, ce sont les lois du marché qui régissent les ventes. Ce sera donc l'acteur le plus offrant qui sera préféré. L'offre de ce type entre en adéquation avec la stratégie des exportateurs : acheter mieux et plus, quitte à payer plus cher. La demande internationale tire les prix à la hausse, et les gros commerçants de la filière ont les moyens financiers nécessaires pour accéder à une production de qualité, et semblent prêts à payer un peu plus cher pour obtenir de la qualité et de la transparence. En d'autres termes, la stratégie des OP n'a pas forcément besoin d'être très élaborée et pointue ; les lois du marché déterminent les ventes. Tant que les OP disposent d'une production adéquate, et que les capacités de négociations sont maintenues, l'intégrité de l'OP dans ses activités de commercialisation sont maintenues. La stratégie commerciale de l'OP repose donc sur la fiabilité de sa production, et sur une information du marché sans cesse renouvelée. Etant donné le poids des exportateurs dans la filière, on peut penser qu'à long terme, ce sont eux qui « accéderont » à la production de l'OP.

Mais intéressons nous au moyen terme...

Le « maillon intermédiaire » continue de jouer son rôle d'interface, même si la pérennité de son activité est menacée. Les OP ne peuvent exclure la possibilité de travailler avec ces acteurs. A fortiori, elles n'en ont d'ailleurs peut être pas la volonté. En effet, la force et l'influence du tissu social à l'échelle locale est très forte ; beaucoup de producteurs de l'OP ont déjà une activité commerciale, et l'OP peut représenter une voie pour l'amplification de leur commerce. De plus la filiation humaine, très importante dans les sociétés africaines, peut rendre difficile la disparition de ces acteurs dans la filière, et peut avoir un impact sur la force de l'OP. Souvent, les producteurs vendent leur récolte à des individus proches... Et l'arrivée des exportateurs peut paraître écrasante et peut déstabiliser la structure de l'OP, à cause de divergences stratégiques et de conflits d'intérêts.

Qu'en est-il de la qualité ? Si l'OP vend du sésame aux intermédiaires au prix voulu, la qualité peut être détériorée au fur et à mesure de ses transferts jusqu'à l'exportateur. En effet, les intermédiaires, selon leur taille, travaillent avec les exportateurs ou alors avec des gros commerçants qui nettoient le sésame avant de le mettre en vente à l'export. La communication entre ces acteurs fait que les intermédiaires ont été sensibilisés sur la notion de qualité, mais ils n'accordent par forcément beaucoup d'importance à cette notion, et préfèrent l'ignorer pour servir leurs intérêts personnels. Cependant, une professionnalisation de ces acteurs pourrait les inciter à conserver la qualité. Mais cela signifie que quelqu'un doit appuyer ces intermédiaires.

Dans le cas où la qualité est détériorée, les efforts de l'OP pour obtenir une production de qualité ne seront pas valorisés auprès des exportateurs. L'OP, ayant réalisé sa vente, peut rester indifférente à ce fait, seulement, le principe premier de qualité sera délaissé, voire abandonné.

Le projet RONGEAD/Inades formation n'a pas pour seule ambition d'appuyer les performances techniques des producteurs et d'améliorer leur rendement. Un de ses objectifs est de promouvoir l'importance de la qualité et de la transparence, éléments clés et stratégiques pour l'exportation.

On peut se demander alors si les critères de qualité ne doivent pas être connus de tous, notamment des intermédiaires? Et la vision future de la filière, se réduit-elle au commerce direct entre producteurs et exportateurs? Que deviennent alors les intermédiaires? Et les fonctions qu'ils assurent? Est-il possible de mettre en valeur leurs compétences dans la filière?

Les intermédiaires au service de l'OP ?

Les intermédiaires, leurs rôles, et leurs responsabilités dans la filière soulèvent beaucoup de questions. Ils ont un caractère très informel; leur méthode de pesage est loin d'être transparente, la qualité de la production est parfois détériorée... Toujours est-il qu'ils maîtrisent l'achat, la vente, la collecte, le transport, le stockage et toute la gestion financière que cela implique. Ils sont connectés de part et d'autres avec les acteurs de la filière, et ont une bonne connaissance du marché.

Les qualités requises pour assurer le rôle d'intermédiaire se dessinent comme les qualités fragiles aux producteurs pour assurer le fonctionnement de l'OP. Alors que les producteurs maîtrisent la fonction de production, les intermédiaires maîtrisent l'aspect commercial, et gestionnaire. Une OP efficace doit mener de front ces deux activités. Serait-ce envisageable d'avoir une structure qui réunisse et les compétences des producteurs, et celles des intermédiaires?

L'idée peut paraître irréalisable; mais il s'agit ici de projeter un ensemble d'idées pour réfléchir sur l'organisation d'une OP efficace dans la production et la commercialisation dans la filière sésame.

Mais alors, quelle forme peut prendre l'OP?

Si l'OP décide d'intégrer les intermédiaires et leurs compétences dans la structure, les fonctions que pourra réaliser l'OP, seront maîtrisées par un ensemble de personnes compétentes et complémentaires. Les producteurs veulent augmenter leurs marges d'action dans la filière, en s'organisant. L'OP doit être constituée d'une équipe dynamique et efficace pour que les activités de l'OP soient menées à bien: une production avec un bon rendement, de bonnes semences, une maîtrise de l'itinéraire technique et le traitement post récolte, un bon conditionnement, l'achat, la collecte, le stockage et la vente, le tout avec une qualité maîtrisée et une transparence assurée.

Les intermédiaires sont très peu professionnalisés sur l'importance de la transparence et de la qualité, et on peut d'ailleurs se demander pourquoi des intermédiaires, aux fonctions commerciales, intégreraient une organisation de producteurs. Mais nous avons vu que grand nombre de ces intermédiaires sont aussi des producteurs: la différenciation entre les deux maillons n'est pas si nette. La professionnalisation de ces intermédiaires peut être envisagée par l'identification de commerçants/producteurs, déjà membres de l'OP, et par une formation en tant que « leader commerçants ».

Et si l'OP n'achète pas la production de ses membres ?

Même si l'OP ne réalise pas forcément l'opération d'achat, de collecte, de stockage et de vente, elle peut grouper l'offre ou alors donner les informations nécessaires aux paysans pour qu'ils réalisent leurs ventes individuellement. L'OP aura alors pour objectif de doter ses membres d'une production de qualité, mais de réunir également tout les éléments pour qu'ils puissent commercialiser leur produit dans de bonnes conditions. L'intervention d'individus disposant d'informations clés et de contacts d'acheteurs, avertis des exigences qualité, « type intermédiaires » ne peut être que bénéfique. Des capacités de gestion financières et matérielles seront requises, notamment si l'activité de production de semences certifiées est effectuée.

Aspect financier

Si de tels services sont rendus par l'OP à ses membres, il faut alors se demander comment financer le groupement. Nous avons que le projet n'apporte pas d'appui financiers direct aux OP, il finance des formations à destinations des agriculteurs et leur apporte un appui technique, mais la question matérielle et financière reste entière. Les ressources financières sont nécessaires, mais les besoins diffèrent selon les fonctions de l'OP ; une structure d'achat et de vente aura irrémédiablement recours à un crédit, alors qu'une OP qui fournit un appui technique à ses paysans aura « des petits besoins ».

Chaque OP est différente, chaque membre est impliqué différemment. Certains membres, leader paysan ou commerçant s'investissent dans l'OP, et partagent leurs compétences personnelles (accès aux infos et réseaux commercial, astuces techniques...), qu'ils pourraient éventuellement taire. De plus, ce sont qui se prote responsable du fonctionnement de l'OP et de la satisfaction de ses membres. D'autres restent passifs dans l'OP, et bénéficient des conseils donnés. On peut se demander si une « récompense » serait envisageable.

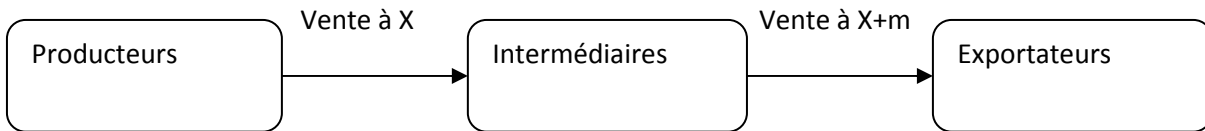
Rappelons que ces groupements sont enregistrés sous la loi N°14, qui n'est pas associative, mais coopérative ; une coopérative a une activité économique et génère des revenus, voire des bénéfices. Dans un contexte différent et à titre d'exemple, des personnes qui participent au fonctionnement de caisses villageoises sont rémunérées. Dans ce cas, l'activité économique et financière est plus évidente, mais la participation active et l'implication de certains membres méritent d'être étudiée. Le débat est ouvert...

Les modes de financement « de base » largement employés aujourd'hui par les OP sont les champs collectifs, dont la récolte revient à l'OP dans son ensemble. Mais aussi les cotisations de ses membres, chose inévitable si l'on considère non seulement l'aspect financiers, mais aussi le symbole d'appartenance et donc d'implication minimum au sein d'un groupement.

Schématisation de la situation et des éléments abordés

Comme son nom l'indique, la schématisation comprend le fonctionnement dans son ensemble. Le cloisonnement des maillons est total et l'organisation très simplifiée.

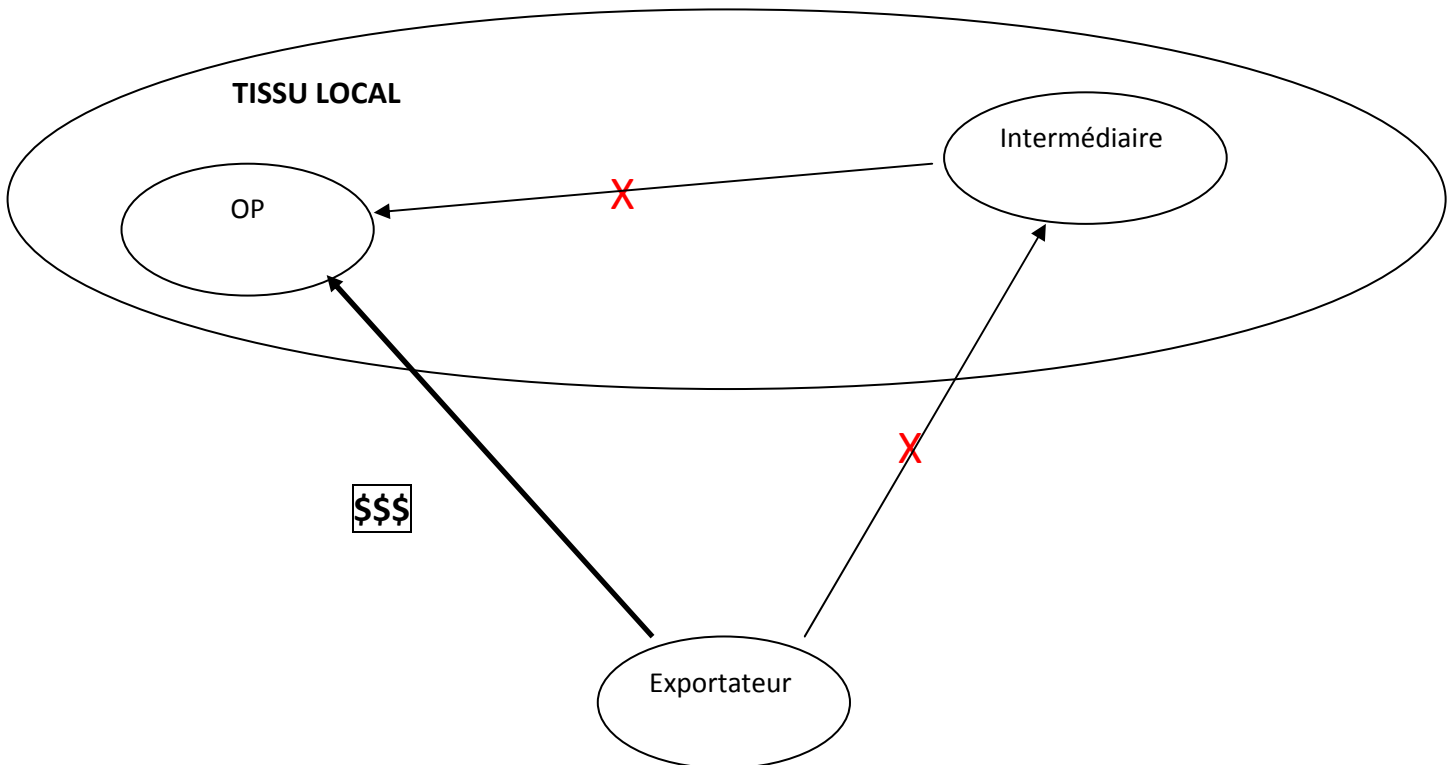
Etat actuel : problèmes de qualité et de transparence



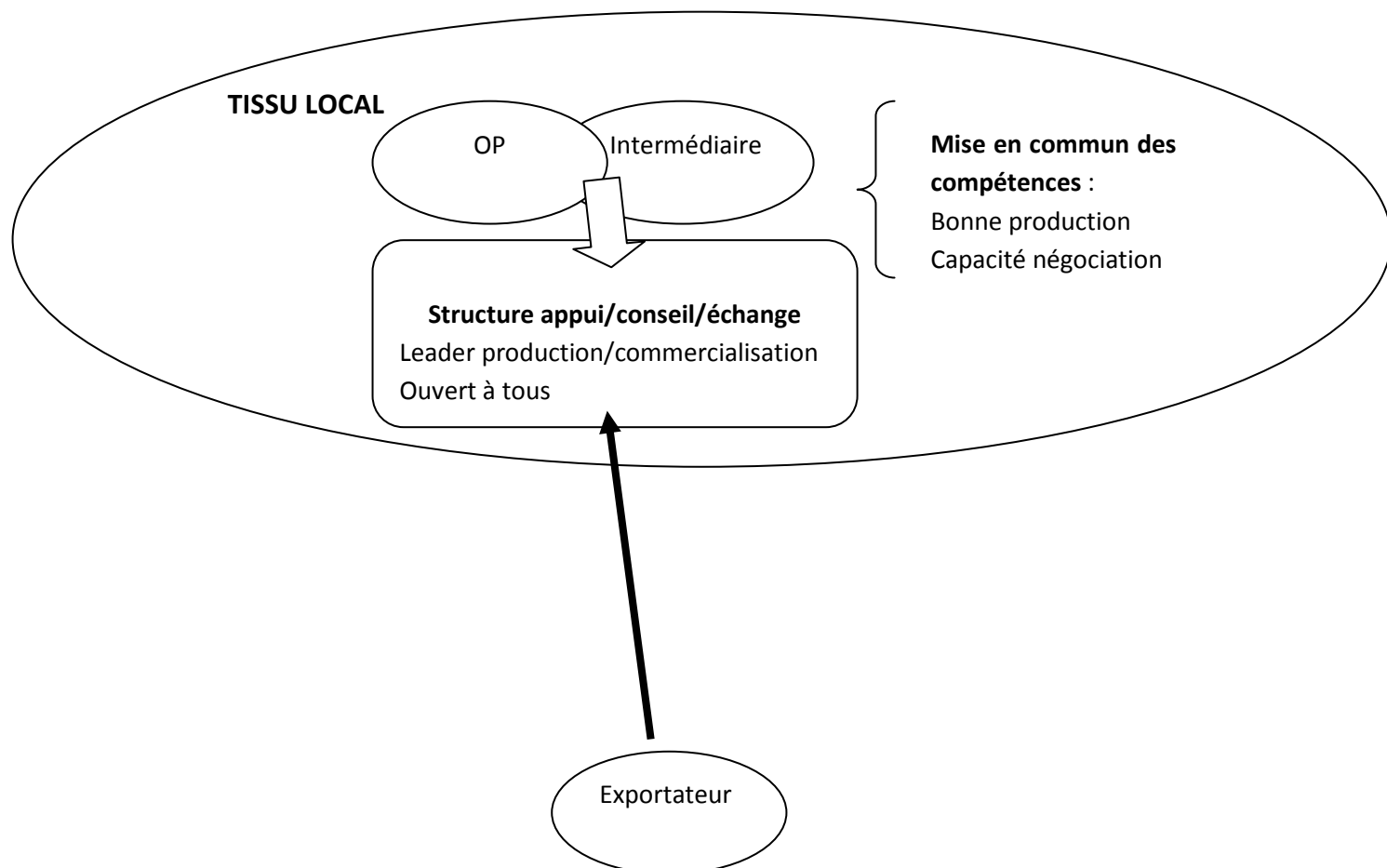
Regroupement des producteurs en OP

- **Organisation classique projetée:**

Court-circuitage de l'intermédiaire par la stratégie des exportateurs et par la vente groupée :



- **Vers un concept différent**



Si l'on étudie la dernière schématisation, on s'aperçoit que la structure conseil/appui/échange a des similitudes avec la structure SERACOM évoquée précédemment. Cette organisation constitue l'unique interface entre les producteurs et l'exportateur de sésame biologique. C'est pour garantir la transparence et la qualité des achats, que l'exportateur a pris l'initiative de créer une telle structure à Djibo. La description de son organisation a été détaillée plus haut (p51), mais pour un rappel, SERACOM assure l'appui technique, l'approvisionnement en semences, la collecte, les frais de certification, la mise à disposition du matériel nécessaire pour un produit exportable (balance, sac, bâche...), l'achat et le recensement des quantités par paysans et enfin le paiement direct. Les ressources financières de cette structure découlent d'un prêt de l'exportateur, qui assume les risques et récupère sa mise une fois la production exportée. Les paysans sont satisfaits de cette organisation, il écoule leur marchandises à un bon prix (qui est réévalué régulièrement) et la structure tolère, un peut contrainte certes, que certains paysans conservent une partie de leur récolte pour la revendre à leur guise, sous le label biologique ou non. L'exportateur, quant à lui, assure sa fonction

commerciale, avec traçabilité, transparence et qualité à l'appui. SERACOM est constitué d'agents techniques et de gestionnaires administratifs et commerciaux.

Est-ce que une OP peut assurer une telle fonction et constituer la seule interface entre ses membres producteurs et les exportateurs ? Les expériences de partenariat direct n'ont pas toujours été fructueuses, parce que les producteurs devaient seulement assurer leur fonction de production. Mais dans ce cas de figure, les paysans, s'entraident, mettent leurs savoirs et leurs biens matériels en commun et s'appuient « d'experts économiques et commerciaux » pour leur assurer une bonne commercialisation. L'alliance des producteurs et des intermédiaires augmentent non seulement la marge d'action des producteurs, mais aussi celles des intermédiaires.

Le point d'achat/vente, qu'il soit assuré par la structure d'appui/conseil/échange ou non, reste à définir, mais n'influence pas les fonctions de base de la structure. Si elle organise la vente alors les acheteurs se déplaceront vers elle, dans e cas contraire, elle peut organiser un lieu de rencontre à une date donnée pour ses paysans et les acheteurs, qui réaliseront alors leurs contrats.

Le projet de RONGEAD/Inades Formation pourrait prendre cette orientation, qui serait, à ma connaissance, une sorte d'innovation dans l'aide au développement des populations rurales. Inclure les intermédiaires dans l'appui à la valorisation des ressources agricoles représente un véritable défi, dont les activités à mettre en place pour sa réalisation restent à définir. La première étape à la création d'une sorte de micro entreprise sera tout d'abord d'identifier les intermédiaires au sein de l'OP, ce sont eux les pivots essentiels à l'évolution d'une OP dans le sens précisé ci-dessus. L'ambition de ces paysans à diversifier leur activité doit être valorisée dans le renforcement de l'OP.

Les leviers d'actions identifiés dans ce mémoire pour mener à bien le projet et accomplir les objectifs établis sont la création d'une unité regroupant « leader producteurs » et « leader commerçants ». Cela passe par une identification et une valorisation des initiatives personnelles des membres de l'OP, tant dans l'aspect production que commercialisation. L'intégration d'intermédiaires collecteurs/pisteurs professionnalisés dans la structure n'est pas exclue, mais encouragée. Les actions à envisager auront tout d'abord pour objectifs d'établir une cohérence et une diffusion générale des objectifs de la structure. Puis de mettre en place les formations et autres activités envisagées par le projet auprès de la population cible modifiée.

Mais il est aussi important d'écouter les opinions des personnes cibles, il me parait très important qu'un projet de développement doit être considéré comme un partenariat avec des individus. L'appui et le conseil ne doivent pas se faire en sens unique, les structures d'appui doivent prendre en compte et rebondir sur la volonté des paysans.

Conclusion

Grace à cette étude, nous avons pu confirmer que le sésame est une culture rentable, pour tous, non seulement pour les paysans, mais aussi pour les intermédiaires, et surtout pour les exportateurs. La principale caractéristique de cette culture repose sur la facilité de son écoulement et sur sa mise en vente sur le marché international. Ajouté ce fait à une chute libre des cours du coton, le sésame apparaît comme la filière d'exportation à développer dans le pays. En effet, la demande mondiale ne cesse d'augmenter et le prix aussi. La demande des exportateurs au Burkina Faso reste insatisfaite, même si la surface de production du sésame au Burkina Faso augmente chaque année. Dans ce contexte, nombreux sont les « petits » acteurs qui souhaitent, eux aussi, obtenir leur « part du gâteau ».

Cet engouement généralisé et la libéralisation du commerce par une politique de désengagement de l'état dans les années 80 augmente sans doute le caractère de très informel de cette activité économique à l'intérieur du pays.

Cependant, en considérant les exigences internationales en termes de qualité et de transparence de plus en plus contraignantes, on peut se demander alors comment les producteurs et les commerçants peuvent s'organiser. En effet, les ressources financières et la maîtrise technique et logistique leur font clairement défaut.

Comment des « petits » producteurs peuvent se mettre à niveau face à une agriculture mondialisée de plus en plus exigeante, et exposée directement aux lois du marché?

Le défi de placer le sésame Burkinabé comme un produit de qualité sur le marché mondial est un des défis à relever. La durabilité de la filière dans le pays repose notamment sur l'accomplissement de ce défi.

Les Organisations Paysannes, courant généralisé dans l'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest, représentent un moyen pour relever ce défi. Toutes ont pour objectif d'augmenter le revenu des producteurs, mais aussi d'augmenter leur marge d'action dans la filière. Concrètement, la plupart de ces OP cherchent à maîtriser techniquement leur culture mais aussi à commercialiser correctement leur production. Nombre d'organismes soutiennent ces OP pour les aider à accomplir ces objectifs.

Les orientations à prendre pour ces OP sont déterminantes pour que l'augmentation des revenus et la réduction de la pauvreté soient notables. Achat, vente, collecte, stockage, crédit, maîtrise des itinéraires techniques, accès aux intrants ; toutes ces activités peuvent être envisagées par ces OP. Certaines sont plus risquées que d'autres et certaines demandent des compétences spécifiques ; connaissance de la gestion d'un stock, connaissances administratives, gestion financière...

Le choix des activités menées par une OP, qu'elle soit accompagnée ou non par une structure d'appui, est donc à étudier avec la plus grande attention, pour éviter des conséquences néfastes sur les dynamiques locales.

En effet, chacune des actions entreprises par une OP aura des conséquences sur le tissu social environnant. Ainsi, l'idée commune et consentie par l'ensemble des structures d'appui qui veut que la vente groupée soit réalisée pour augmenter le revenu des producteurs est à considérer avec objectivité ; vente groupée implique achat groupé, et l'achat ne peut généralement se réaliser que par des gros commerçants.

Les intermédiaires ne sont alors plus acteurs de la filière, et l'interaction du sésame avec le tissu économique locale diminue d'avantage. A noter que cette interaction est déjà faible, étant donné que la consommation est rare dans le pays, et que la transformation n'est que très peu effectuée.

Une telle initiative est donc bénéfique pour les paysans, mais se fait au dépend d'autres individus, qui évoluent souvent dans la même société que les producteurs.

C'est pourquoi il me semble important de considérer leur devenir, et d'essayer une éventuelle « reconversion », dans le cas où leur rôle initial d'interface entre producteurs et exportateur, dans sa vision globale, disparaît. Les compétences de ces acteurs sont claires : réseau social de commerçants, capacité de logistique et de gestion financière. Il pourrait sembler alors pertinent de les intégrer dans l'OP. Cette intégration doit se réaliser cependant avec prudence, avec le recueil d'opinions et une transition progressive.

Ce changement de méthode, d'une OP classique, à un regroupement de compétences complémentaires pourrait fluidifier la filière et favoriser la transparence, dans la mesure où les nouveaux rôles au sein de « l'OP modernisée » sont attribués et pris avec sérieux.

Le travail d'enquête a montré que des paysans avaient déjà entrepris des activités commerciales. Il me semble que leur ambition à augmenter leur marge d'action dans la filière doit individuellement être prise en compte au sein de l'OP, et peut également servir aux autres membres.

Bibliographie

ARCAND J-L, *Organisations paysannes et développement rural au Burkina Faso*, Banque mondiale, rapport, 2004

AURIOL E, *Echanges et certifications : les arguments de la confiance*, Article, 2002

BAFD/OCDE, *Perspectives économiques en Afrique, Rapport Burkina Faso*, 2007

BELIERES J-F., BOSCH P-M., LOSCH B., Dossier « Agricultures familiales, de qui et de quoi on parle ? », in *Grain de Sel*, N° 23, 2003

BERTHOME J, « Les associations villageoises de développement en Afrique de l'Ouest », *Économie et humanisme*, n° 314, 2004

BHA TM, TOHONAMOU C, CAMARA FM, GIRONCE E, *système de commercialisation de la banane de l'union des producteurs de banane de Macenta, négociation des prix et de la programmation de la commercialisation entre producteurs et commerçants*, Rapport, 2007, 18p

BLANCHET A, GOTMAN A, *L'enquête et ses méthodes, l'entretien*, ouvrage Ed A.Colin, 2007

BOLEANE E, *Commercialisation du sésame : Avec la FENOP: l'espoir renaît !*, Article, 2004

BOSCH P-M, B LOSCH, « *Les agricultures familiales africaines face à la mondialisation : le défi d'une autre transition* », OCL, vol. 9, n° 6, 2002

COMMODITY INDIA, *Report on sesame seed*, Rapport, 2009, 29p

COULIBALY S, *Filière sésame : Les capacités des acteurs renforcées à Dédougou*, Article Faso-dev, 2008

DADJO H, *Sésame : la petite graine qui monte*, Article, 2000, 2p

DE LA SOUDIERE M, *L'inconfort du terrain*, article, 1988, 11p

DE SINGLY F, *L'enquête et ses méthodes, le questionnaire*, ouvrage Ed A.Colin, 2008, 127p

DIANCOUMBA D, KACHELRIESS-MATTHESS S, *Promotion es chaines de valeur ajoutée de la filière sésame*, Rapport de consultation, 2008, 79p

DIANCOUMBA D, *Rapport de pré-diagnostics de la filière sésame*, Rapport de consultation, 2008, 20p

DOAN B, *M.Riping, roi du sésame*, Article *Nouvel Obs* n°2303, 2008

FAO, Global Statistics Service - *Country profile*, Rapport, 2008, 2p

FAO, Global Statistics Service - *Food Security Indicators*, Rapport, 2008, 1p

- FAO, *L'irrigation en Afrique en chiffres*, Enquête AQUASTAT, 2005, 12p
- GASFI M, DUGUE P, JAMIN J-Y, BROSSIER J, *Exploitations agricoles familiales en Afrique de l'ouest et du centre*, ouvrage Ed. QUAE, 2007, 472 p
- HAUBERT, M, *L'avenir des paysans. Les mutations des agricultures familiales dans les pays du Sud*, 1998, 187 p.
- LEIRIS M, *L'Afrique fantôme*, Ed Gallimard, 1982
- LHOTORE A, DELMAS P, *Accès au marché et commercialisation de produits agricoles*, document Inter réseau développement rural, 2009, 174p
- MCX, *Sesameseed Futures*, Rapport 2008
- MERCOIRET M-R, *Les agricultures familiales et leur rôle pour un développement durable : choix politiques et enjeux*, Rapport de séminaire Cirad-Tera, 2005
- MERCOIRET M-R, *Les organisations paysannes et les politiques agricoles*, rapport, 2005, 23p
- MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE L'HYDRAULIQUE ET DES RESSOURCES HALIEUTIQUES, *Résultats de l'enquête permanente agricole campagne 2001-2002*, 2003, 43p.
- MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES BF, *Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté*, rapport, 2000, 55p
- MINISTERE DE LA SANTE, *Annuaire statistique de la santé*, rapport, 2001, 60p
- MUNDLER P., GUERMONPREZ B., PLUVINAGE J. , *Les logiques de fonctionnement des petites exploitations agricoles* », Article, 2007, 15p
- MUNDLER P., *Projet « exploitations diversifiées » : consignes pour les enquêteurs*, 2007, 6p
- OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du gouvernement, 2004, 18p
- OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du secrétariat, 2004, 65p
- OUATTARA S, *Le Sésame au Burkina Faso*, Article portail sur le développement du Burkina Faso, 1995,6p
- OUATTARA S, *Burkina: les cultivateurs de sésame en pleine euphorie*, Article Syfia, 1995
- PESCHE D., *Atelier de Ouagadougou, Stratégies et dispositifs d'appui institutionnel aux OP, in Analyse et capitalisation des programmes de la coopération française pour le renforcement institutionnel des organisations de producteurs agricoles dans les PED*, CIRAD TERA / AFM, 2003, 15p
- PESCHE.D, *Débats en cours sur la professionnalisation de l'agriculture*, lettre du Réseau GAO, 1993, 2p
- ROESCH M, *BIM : L'analyse des organisations paysannes*, 2004, Article, 4p

ROPPA, *Efficacité de l'aide dans le domaine de l'agriculture et du développement durable, Point de vue des organisations professionnelles des producteurs agricoles*, Rapport, 2008, 14p

ROPPA, *historique du mouvement paysan burkinabé*, Article, 2005, 3p

STOEFFLER Q, *Le commerce des produits agricoles à Nouna : au-delà des prix*, Article grain de sel n°46, 2009, 2p

TCHATAT C, MERCOIRET MR, DURAND O, KOUAO S, MBODJ Y, *Regard croisés sur la passé, le présent, l'avenir des OP*, Article revue grain de sel, n°34-35, 13p, 2006

Table des illustrations

Figure 1	carte du pays
Figure 2	Températures et précipitations 2006
Figure 3	Carte des climats
Figure 4	Répartition des emplois
Figure 5	Le PIB par secteur, 2006
Figure 6	Champ de sésame
Figure 7	Capsules contenant les graines
Figure 8	Variétés de sésame : entre blanc et bigarré
Figure 9	Evolution de la production mondiale
Figure 10	Principaux producteurs de sésame
Figure 11	Producteurs de sésame en Afrique, 2007
Figure 12	Evolution de la production de pays Africains
Figure 13	Evolution de la production au Burkina Faso
Figure 14	Principaux producteurs d'huile (en tonnes)
Figure 15	Répartition de la production mondiale d'huile
Figure 16	Part de sésame transformé/sésame produits dans les pays d'Afrique
Figure 17	Importation/exportation de graine, quantité (tonnes), valeur (\$), valeur unitaire (\$/tonnes)
Figure 18	Répartition des exportations de sésame (en quantité)
Figure 19	Répartition des importations de sésame (en quantité)
Figure 20	Importation/exportation d'huile, quantité (tonnes), valeur (\$), valeur unitaire (\$/tonnes)
Figure 21	Répartition des exportations d'huile (en quantité)
Figure 22	Répartition des importations d'huile (en quantité)
Figure 23	prix du sésame sur le marché indien en fonction de la qualité
Figure 24	Houmous, plat à base de sésame consommé dans le Moyen-Orient
Figure 25	Localisation des zones d'interventions
Figure 26	Identification des acteurs rencontrés
Figure 27	La boîte de tomate comme unité de mesure