

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

Burkina Faso

Rapport pays

Evaluateur local ADE : Ibrahim Ouattara

Evaluateurs locaux Rikolto : Michel Tougma, Hermann Ouédraogo

Personne de contact ADE : Tatiana Goetghebuer, Luisa Van der Ploeg

Personne de contact Rikolto : Michaela Boyen

Mai 2022

Table des matières

Résumé Exécutif.....	1
1. Introduction.....	3
2. Méthodologie d'évaluation.....	6
3. Aperçu du programme Burkina Faso	8
4. Impact de Rikolto au niveau des producteurs	11
4.1 Impact des interventions de Rikolto sur la résilience et l'amélioration des moyens de subsistance des producteurs.....	11
4.2 QE2. Quelles sont les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?.....	18
5. Au niveau des OP.....	20
5.1 QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?	20
5.2 QE3b. Quelle valeur ajoutée démontre l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?.....	22
5.3 QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?.....	26
5.4 QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?	28
6. Questions d'évaluation spécifiques au Covid-19	31
6.1 QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?.....	31
6.2 QE2. Quel impact les réponses de Covid-19 ont-elles eu sur les groupes cibles ?.....	31
6.3 QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?.....	32
7. Conclusions et recommandations	33

Liste des Figures

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto	3
Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (Burkina Faso)	5

Liste des Tableaux

Tableau 1: Documentation et données disponibles	6
Tableau 2 : Statistiques descriptives - productrices de riz.....	11
Tableau 3 : Evolution du revenu des ménages producteurs de riz de 2017 à 2021	12
Tableau 4 : Evolution de la production et de la productivité du riz.....	13
Tableau 5 : Satisfaction des productrices de riz par rapport à leur revenu.....	13
Tableau 6 : Part des dépenses du ménage couvert par les revenus.....	14
Tableau 7: exposition des producteurs de sésame aux chocs	15
Tableau 8 : Evolution de la production et de la productivité du sésame	15
Tableau 9 : Evolution du revenu des producteurs de sésame	16
Tableau 10 : Satisfaction des producteurs de sésame par rapport à leur revenu	17
Tableau 11 : part des dépenses du ménage couvert par le revenu (producteurs sésame)	17
Tableau 12 : Opinion des productrices de riz sur la contribution de l'OP à leurs revenus.....	23
Tableau 13 : Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP – Producteurs de sésame.....	24
Tableau 14 : Opinion des producteurs de sésame sur la contribution de l'OP à leurs revenus	25
Tableau 15 : Vente de riz par l'intermédiaire des OP	29
Tableau 16 : Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP	30
Tableau 17 : Capacité d'adaptation des producteurs de riz aux chocs externes.....	31

Liste des abréviations

ADE	Aide à la Décision Economique
BDS	Fournisseur de service de développement
CFD	Centre de finition et de distribution
CFP	Centre de formation professionnelle
CSC	Cadre stratégique commun
CVA	Chaine de valeur agricole
DGD	Direction générale de la coopération au développement et de l'aide humanitaire
EAF	Exploitant agricole familial
FS	Enquête auprès des producteurs
FSC	Food Smart City
GIP	Groupement d'intérêt pour la promotion du riz
IF	Institution financière
IMF	Institution de microfinance
INTERSEB	Interprofession du sésame
MCA-BF	Maison des agrumes et céréales du Faso
MSI	Programme multi-acteurs
MTR	Rapport de mi-parcours
ONG	Organisation non gouvernementale
OP	Organisation de producteurs
PAVAL	Projet d'aménagement et de valorisation de la plaine de la Léraba
QE	Question d'évaluation
SCA	Agenda de changement structurel
SIMAGRI	Système d'information sur les marchés des produits agricoles
SONAGES	Société nationale de gestion du stock de sécurité alimentaire
SRI	Système de riziculture intensif
UDERD	Union départementale des étuveuses de riz de Douna
UDPSN	Union départementale des producteurs de sésame de Niangoloko
UNERIZ	Union nationale des étuveuses de riz du Burkina

Résumé Exécutif

Le programme DGD 2017-2021 de Rikolto au Burkina Faso a concerné les **filières riz et sésame** et avait pour objectif principal de transformer les petits exploitants agricoles familiaux en entrepreneurs agricoles capables de fournir du riz et du sésame de qualité pour le marché national et international.

L'intervention s'est focalisée sur l'organisation des acteurs des filières et le renforcement des capacités des organisations de producteurs (OP) pour en faire des organisations viables, capables de fournir des services de qualité à leurs membres.

Au niveau des OP, Rikolto a travaillé à les rendre plus autonomes en les responsabilisant dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de leurs plans d'actions. Cela s'est fait par la création d'espaces d'apprentissage à travers les parcelles de démonstration et les ateliers de réflexion et de bilan. Rikolto a également travaillé à les rendre plus professionnelles et capables d'engager des services d'appui aux développements à des coûts abordables et de mobiliser davantage de financements. L'intervention a ainsi permis de **mieux organiser les OP** et renforcer leur autonomie. Elle a aussi favorisé la prise de mesures favorables aux producteurs telles que la définition de prix minimums (riz et sésame) et le prélèvement sur les ventes pour financer la chaîne de valeur (sésame). La diffusion de meilleures pratiques agricoles encouragées par Rikolto a conduit à une **production écologiquement plus durable**. L'introduction du modèle d'affaire des franchises, l'amélioration progressive de la qualité des produits et la formalisation des achats institutionnels a engendré une hausse de la demande des produits aussi bien sur le marché national qu'international. Cette **hausse de la demande profite à l'ensemble des producteurs dans les deux filières, au-delà des bénéficiaires directs de l'intervention**. Grâce à l'intervention de Rikolto, les OP sont aujourd'hui en mesure de fournir à leurs membres des services de formation, financement, dotation en intrants et semences, dotation en matériel de production et mise à la disposition d'équipements collectifs (magasin pour stockage, vanneuses, etc.). Les nouvelles relations qu'elles ont nouées leur permettent d'aider les membres à la **commercialisation à des prix plus rémunérateurs**.

Au niveau des producteurs, l'intervention a créé un environnement favorable conduisant à une **hausse significative de leur production et productivité**. En plus de la hausse de la productivité, la hausse de la production résulte d'une hausse des superficies consacrées à la production du riz et du sésame par les producteurs, du fait de la hausse de la demande et des prix engendrée par l'intervention. La hausse de la productivité s'explique quant à elle par l'adoption de meilleures pratiques de production, de semences améliorées et de variétés plus performantes. Les effets induits des différentes actions de Rikolto ont ainsi engendré une **hausse significative du revenu moyen des ménages** producteurs dans les deux filières sur la période 2017-2021.

L'intervention a aussi **amélioré la résilience** des producteurs en créant les conditions d'un meilleur accès à l'information agricole, la diffusion des bonnes pratiques agricoles, la hausse des superficies exploitées, l'amélioration de l'accès au crédit et au marché. L'intervention a de plus œuvré à une meilleure **inclusion des femmes et des jeunes** par le renforcement de leur capacité et leadership, tout en améliorant leur participation aux activités de groupe dans leur communauté.

Pour l'avenir, les producteurs souhaitent que les futures interventions se focalisent davantage sur la **mise à échelle des franchises de riz** pour créer des opportunités plus larges au niveau de la transformation et de la demande de paddy. Les acteurs souhaitent que Rikolto œuvre davantage en faveur de la **promotion de biopesticides et de biofertilisants pour favoriser une production écologiquement plus durable** et engage des actions au profit de **l'alphabétisation des femmes pour renforcer leur autonomisation**.

1. Introduction

Rikolto est une ONG internationale qui a plus de 40 ans d'expérience dans le partenariat entre les organisations de producteurs (OP) et les acteurs de la chaîne alimentaire. Cette évaluation vise à mesurer l'impact de Rikolto sur i) les moyens de subsistance des agriculteurs, ii) les capacités commerciales et organisationnelles des OP, et iii) l'environnement institutionnel.

La mission de Rikolto est de permettre des revenus durables pour les producteurs et une alimentation nutritive et abordable pour tous. Rikolto veut atteindre cet objectif en créant des passerelles entre les petits exploitants agricoles, les OP, les entreprises, les autorités et d'autres acteurs, à la fois dans les zones rurales et urbaines. S'appuyant sur son expérience en matière de relations commerciales inclusives, Rikolto travaille avec divers partenaires pour renforcer certains secteurs de produits de base et relever les défis plus larges du système alimentaire des villes. Rikolto met fortement l'accent sur le genre et la jeunesse et fait des efforts concertés pour réduire les dommages environnementaux, faire face aux impacts du **changement climatique** et améliorer la **durabilité et la résilience** du système alimentaire face aux chocs et aux crises.

Rikolto mène des programmes dans 17 pays à travers le monde grâce à sept bureaux régionaux, soutenus par une équipe d'appui mondiale. Sur ces 17 pays, 13 font partie du programme 2017-2021 financé par la DGD : Belgique, Burkina Faso, Congo, Équateur, Honduras, Indonésie, Mali, Nicaragua, Pérou, Sénégal, Tanzanie, Ouganda et Vietnam. Leurs **programmes mondiaux sur le riz, le cacao, le café et le FSC visent à apporter des changements dans trois domaines clés du système alimentaire : la production durable, les marchés inclusifs et les environnements favorables.**

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto



La théorie du changement (ToC) décrit les objectifs 2017-2021 et les voies de changement de Rikolto (Figure 2). Au sein du système alimentaire, **Rikolto s'efforce d'apporter des changements dans les trois domaines suivants :**

1. Production et consommation alimentaires durables
2. Une part équitable pour tous
3. La mise à disposition d'une alimentation saine

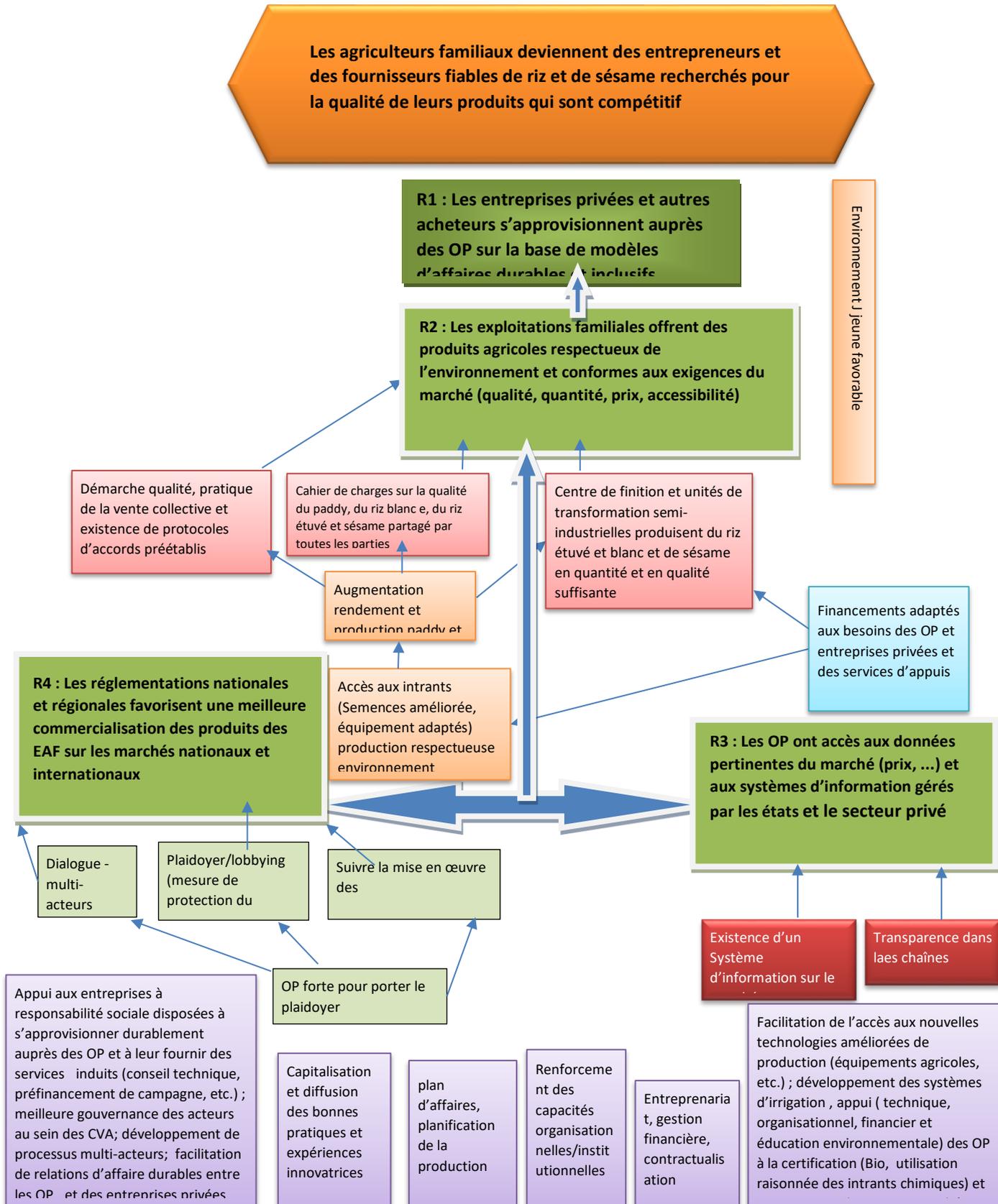
Pour provoquer ces changements, **Rikolto concentre son travail sur le changement du climat commercial existant, du secteur agricole et de l'environnement institutionnel.** L'objectif est d'établir un **climat commercial** dans lequel les modèles commerciaux durables sont devenus une pratique courante. Le

secteur agricole visé doit acquérir de l'expérience et des connaissances sur la manière dont les petits producteurs peuvent se positionner en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels. Cela peut inclure l'organisation en OP fortes qui représentent efficacement leurs membres et sont des partenaires commerciaux dignes de confiance. Les **environnements institutionnels** doivent permettre aux petits producteurs d'être compétitifs et favoriser des chaînes alimentaires durables, de la production à la consommation.

Rikolto concentre ses efforts et ses ressources sur **trois voies de changement principales** :

1. **Renforcer les capacités** de ses partenaires (OP, entreprises privées, acteurs publics...) pour assurer l'inclusion des petits producteurs en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels.
2. **Soutenir le développement d'un environnement favorable** à un système alimentaire durable
3. **Encourager l'innovation dans le secteur agroalimentaire** afin d'intégrer des modèles et des pratiques commerciales durables et inclusives dans le système alimentaire.

Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (Burkina Faso)



2. Méthodologie d'évaluation

En réunissant les résultats des évaluations internes et externes, l'objectif du rapport pays est de donner une vue d'ensemble de l'impact des programmes nationaux et de répondre aux QEs rétrospective ainsi qu'à trois questions spécifiques au Covid-19.

Au Burkina Faso, l'évaluation a été faite au niveau des producteurs et au niveau des organisations paysannes (OP). Les questions auxquelles cette évaluation a répondu sont les suivantes :

Au niveau des producteurs :

- ✓ QE1. Les interventions de Rikolto ont-elles contribué à accroître la résilience et à améliorer les moyens de subsistance des producteurs ?
- ✓ QE2. Quelles sont les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?

Au niveau des (OP) :

- ✓ QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?
- ✓ QE3b. Quelle valeur ajoutée démontre l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?
- ✓ QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?
- ✓ QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?

L'évaluation a aussi constitué à analyser la réaction de Rikolto face à la **pandémie de la COVID-19** en cherchant à savoir :

- ✓ QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?
- ✓ QE2. Quel impact les réponses de Covid-19 ont-elles eu sur les groupes cibles ?
- ✓ QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?

Cette évaluation est notamment **basée sur les informations disponibles** fournies par Rikolto (Tableau 1).

Tableau 1: Documentation et données disponibles

Intervention Framework (IF) - au niveau des pays et des clusters
<ul style="list-style-type: none"> • L'IF décrit le cahier des charges de Rikolto et comprend une vue d'ensemble des interventions de Rikolto ainsi que des données de suivi annuelles pour une combinaison pays-cluster. • En outre, des rapports annuels destinés à la DGD sont rédigés sur la base de l'IF. Ils comprennent une "carte de notation des performances" qui évalue les performances de Rikolto selon sept critères ainsi qu'un document connexe sur les leçons apprises. Ils peuvent être utilisés comme source de données supplémentaires lorsque l'IF ne fournit pas suffisamment d'informations.
Examen à mi-parcours (MTR) - au niveau des pays
<ul style="list-style-type: none"> • Le MTR évalue le programme 2017-2021 de la DGD à mi-parcours pour chaque pays, sur la base des données de suivi et d'évaluation disponibles.
Enquête auprès des producteurs (FS) - au niveau des producteurs

- La FS a été élaborée par Rikolto pour collecter des données au niveau des producteurs en 2017 (baseline), 2019 et 2021 (endline).
- Les données ont été collectées auprès d'un échantillon de bénéficiaires et d'un groupe de contrôle (GC) pour 8 combinaisons pays-cluster (Riz-RDC, Riz-Mali, Riz-Indonésie, Café-RDC, Café-Pérou, FSC-Vietnam, FSC-Tanzanie, Cacao-Honduras).
- Les résultats descriptifs des données FS sont fournis à l'EL par l'EC lorsqu'ils sont disponibles.¹

SCOPEInsight - au niveau de l'OP

- Des évaluations *SCOPEInsight* sont réalisées tous les 18-24 mois pour mesurer les capacités commerciales et organisationnelles des OP.
- Les rapports SCOPE Basic sont conçus pour les organisations naissantes et/ou émergentes et le SCOPE Pro pour les organisations plus avancées et matures.
- La *méthodologie SCOPEInsight* et le *guide d'interprétation des scores* sont fournis à l'EL pour des conseils supplémentaires.

Le cadre général de Rikolto pour les BDS - au niveau mondial

- Ce document présente les objectifs, les principes et les lignes directrices de Rikolto sur la façon de faciliter le changement dans les systèmes alimentaires.
- Il vise à empêcher les interventions de Rikolto de saper le secteur local des services de développement des entreprises (BDS) et à garantir des interventions durables ayant un impact évolutif.

Évaluations et méthodologie LINK - au niveau des relations commerciales

- Les évaluations LINK s'appuient sur les "principes du nouveau modèle d'entreprise" pour évaluer le niveau d'inclusivité des relations commerciales.
- Un *guide d'évaluation* est fourni à l'EL pour faciliter l'interprétation.
- Ces données ne sont disponibles que dans les pays d'Amérique latine.

Documentation COVID-19 - au niveau des pays

- La documentation COVID-19 comprend un résumé des activités d'intervention de Rikolto dans le cadre de COVID-19, ainsi que des données de suivi qui rendent compte des progrès et des résultats de la mise en œuvre.

Cette évaluation est également basée sur la **collecte de données supplémentaires** à travers des groupes de discussion (Focus group) avec les OP et les bénéficiaires directs du projet. L'atelier national de validation des résultats et de création de sens a aussi servi de cadre de collecte de données supplémentaires.

¹ L'EC est chargé d'effectuer l'analyse des données du FS pour chaque combinaison pays-grappe d'intérêt, ainsi que de fournir les résultats descriptifs et des conseils détaillés à l'EL pour faciliter l'interprétation des résultats.

3. Aperçu du programme Burkina Faso

Cluster 1 : Riz

- **Lieu(x) / région(s)** : Burkina Faso/Région des Cascades et des Hauts bassins
- **Nombre de bénéficiaires** : 41 000 dont H 25 000 (60,9%), F 16 000 (31,1%) et 10 800 Jeunes (26%)

Le Burkina Faso est un pays sahélien pour lequel l'agriculture est sans conteste le secteur le plus important de l'économie. En effet, ce secteur y occupe encore environ 86 % de la population active et contribue pour 38% dans la formation du PIB national. Selon la Banque mondiale, plus de 40% de la population vit toujours sous le seuil de pauvreté, majoritairement dans les zones rurales. A l'instar de toute l'Afrique de l'Ouest, l'agriculture burkinabè reste essentiellement une agriculture pluviale ce qui la rend assez vulnérable aux effets des changements climatiques.

La filière riz qui occupe la 4^{ème} place au Burkina Faso représente un enjeu stratégique et économique majeur compte tenu de l'accroissement de la consommation du pays en riz et des importations massives de riz asiatique pour faire face aux besoins de la population. Aujourd'hui, on évalue à plus de 350.000 tonnes le volume des besoins de consommation du riz au Burkina, du fait de l'accroissement constant du taux d'urbanisation qui influe de façon très significative sur l'accroissement des besoins de consommation du riz. **La production nationale couvre aujourd'hui à peine 50% des besoins en consommation du pays.** Cette situation est défavorable pour la balance commerciale du pays qui reste toujours déficitaire (sortie importante de devise). Des efforts ont été consentis par les dirigeants pour développer la production locale. Cependant, le riz produit localement s'insère encore difficilement dans les circuits de commercialisation existants pour diverses raisons : sa faible disponibilité (les quantités produites ne couvrent pas les besoins en consommation), la qualité des produits offerts ainsi que la qualité des relations entre les acteurs des différentes chaînes de valeur (CVA) riz, en particulier le riz étuvé qui présente pourtant des avantages nutritionnels comparativement au riz blanc.

Si le pays consacre une part non négligeable de son budget au secteur, **l'orientation politique semble encore défavorable aux producteurs familiaux**, pourtant les plus nombreux. Les initiatives politiques sont insuffisantes pour permettre le développement du secteur rizicole dans son ensemble et assurer une sécurité alimentaire. L'accès aux facteurs de production pour les exploitants familiaux est un enjeu clé et sensible. Ces insuffisances pourront être résumées par les points suivants :

- Absence de cadre institutionnel de régulation de la filière ;
- Faiblesse des services d'appui gouvernementaux ;
- Environnement institutionnel peu favorable au secteur rizicole ;
- Normes du secteur privé et pratiques d'affaire entre privés et OP peu adaptées ;
- Marché institutionnel, informel et relations commerciales peu développés ;
- Faiblesse des normes, valeurs et pratiques qui influencent les préférences des consommateurs, des pratiques commerciales et des organisations de producteurs
- Inadéquation des produits financiers bancaires ;
- Effets liés aux changements climatiques ;

Pour lever ces contraintes, Rikolto, à travers son programme au Burkina, se fixe comme objectif spécifique : « **Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz recherchés pour la qualité de leurs produits qui sont compétitif** ».

Cet objectif s'inscrit bien dans la logique du cadre stratégique commun (CSC) du Burkina à travers la cible stratégique 1. « Promouvoir, avec la participation des femmes et des jeunes, un secteur agricole performant, durable et basé sur l'agriculture familiale au sein d'une économie rurale inclusive, et assurer la sécurité alimentaire. »

Pour atteindre cet objectif, il importe que :

- Les exploitants agricoles familiaux (EAF) offrent continuellement les quantités de produits demandées (gestion de la durabilité pour sécuriser l'approvisionnement de la chaîne de valeur) ;
- Les produits agricoles burkinabé répondent aux exigences du marché en termes de qualité (physique, nutritionnelle, hygiène), de prix, d'accessibilité (produits compétitifs)
- Les EAF évoluent dans un environnement institutionnel qui favorise l'offre de produits compétitifs.

Pour atteindre l'objectif spécifique, quatre résultats interdépendants sont nécessaires :

Résultat 1 (R1). Les exploitations familiales offrent de riz blanc et de riz étuvé respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité)

Il s'agit de l'application par les EAF des techniques de production intensives, respectueuses de l'environnement, c'est-à-dire l'adoption de bonnes pratiques agricoles (fumure organique/le compost, le système de riziculture intensif (SRI), les variétés à cycles à court et moins consommatrice de l'eau, la non-utilisation de l'herbicide, l'utilisation des énergies renouvelables, etc.) afin d'offrir des produits répondants aux exigences des consommateurs.

Résultat 2 (R2). Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.)

Ici nous visons principalement le changement de comportement des entreprises privées et autres acheteurs afin qu'ils s'approvisionnent durablement auprès des OP tout en préfinançant leurs campagnes pour faciliter leurs accès aux nouvelles technologies (équipements agricoles, appui technique, financier, infrastructures etc.).

Résultat 3 (R3). Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure commercialisation de riz des EAF sur les marchés nationaux et internationaux

Pour ce résultat, on vise à influencer les décideurs pour l'adoption de mesures favorables aux agriculteurs familiaux de la chaîne de valeur agricole (CVA) riz, d'une part, et d'autre part à suivre auprès des autorités nationales le respect et l'opérationnalisation des engagements en matière de mesures de protection prises sur le plan national et régional pour réguler le marché et favoriser la commercialisation des produits des EAF (régulation des importations de riz, institutionnalisation des achats par les gros ménages, plaidoyer pour une meilleure organisation du marché (que l'Etat n'octroie d'agréments qu'aux importateurs qui veulent travailler avec l'interprofession, etc.).

Résultat 4 (R4) : les bonnes pratiques de modèles d'affaires, notamment celles inclusives des jeunes et des femmes, sont des pratiques courantes au Burkina

Ce dernier résultat concerne la capitalisation et la diffusion des bonnes pratiques de modèles d'affaires entre les privés et les Organisations d'exploitants agricoles familiaux ou de processus de dialogues multi-acteurs en vue de la mise à l'échelle.

Cluster 2 : Sésame

- **Lieu(x) / région(s)** : Burkina Faso/Région des Cascades/Niangoloko
- **Nombre de bénéficiaires** : 2500 dont H 1720 (68,8%), F 780 (31,2%) et 750 Jeunes (30%)

Le Burkina Faso est le premier pays exportateur de sésame en Afrique de l'Ouest avec 160 780 tonnes exportées en 2020 et plus de 80% des burkinabè travaillent dans le domaine agricole, ce qui confère à la filière une place de choix dans la stratégie politique de développement du pays.

Rikolto, dans son programme 2017-2021, voulait réaliser des changements auprès de ses partenaires de la chaîne de valeur sésame dont **l'Union Départementale des Producteurs de Sésame de Niangoloko (UDPSN) et l'interprofession sésame.**

L'objectif visé était que « **Les exploitants familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de sésame grain de qualité pour le marché national et international** »

Trois interventions ont permis de réaliser les différents changements à savoir :

- Renforcer les capacités de production de l'UDPSN pour qu'il devienne un fournisseur fiable de sésame grain de qualité ;
- Développer un modèle d'affaires inclusif entre l'UDPSN et les exportateurs de sésame grain ;
- Faire de l'interprofession un espace multi-acteurs de référence pour les échanges sur les politiques sectorielles du Sésame au Burkina.

La stratégie globale est de **faciliter le développement de la chaîne de valeur sésame à travers des appuis à la production** (appui à la production/acquisition de semences améliorées, des engrais spécifiques, amélioration des rendements à travers le respect des techniques culturales et appui aux activités post-récolte) et la **promotion de technologies post-récolte**.

Au niveau de la commercialisation, **Rikolto Afrique de l'Ouest accompagne les OP dans l'amélioration de la qualité et la mise en relation avec les entreprises privées spécialisées dans l'exportation du sésame grain**. Rikolto renforce la capacité des partenaires à créer des espaces de dialogue politique afin de mobiliser davantage le public et surtout les hommes politiques pour un soutien en faveur de la filière sésame dans le cadre d'un processus multi-acteurs.

4. Impact de Rikolto au niveau des producteurs

4.1 Impact des interventions de Rikolto sur la résilience et l'amélioration des moyens de subsistance des producteurs

Cluster 1 : Riz

L'enquête producteurs (Farmer Survey – FS) a été menée afin d'évaluer l'impact de l'intervention de Rikolto sur les conditions d'existences des producteurs de riz (production, revenu, résilience, etc.). Les données ont été collectées par Rikolto au début du programme (2017), à mi-parcours (2019) et en fin de parcours (2021). Un total de 457 productrices a ainsi été interrogé lors des différentes vagues d'enquête. L'échantillon est composé de productrices (exclusivement des femmes) produisant différents produits de base comme cultures principales, en plus du riz. Les productrices interrogées produisant du riz comme culture principale représentent 50,7% en 2017, 58,9% en 2019 et 87,6% en 2021.

L'analyse des données de l'enquête FS montre que la validité de la stratégie d'échantillonnage de Rikolto rencontre certaines limites. Le taux d'attrition est élevé car seul un échantillon relativement petit de productrices a participé à l'enquête à la fois en 2017 et en 2021. Pour réduire le biais d'attrition, Rikolto a sélectionné de nouvelles productrices en 2019 et 2021 présentant des caractéristiques similaires aux productrices de 2017 (e.g., âge, sexe, éducation, etc.). Toutefois, certaines caractéristiques peuvent être différentes (tailles de terres sous culture de riz, revenu moyen, etc.). On note par ailleurs que la taille des échantillons est faible : le nombre de productrices interrogés pourrait ne pas être suffisamment important pour observer un changement. Les résultats de l'enquête sont donc à interpréter avec précaution.

Le tableau suivant présente l'échantillon des différentes enquêtes de productrices (2017, 2019 et 2021).

Tableau 2 : Statistiques descriptives - productrices de riz

	2017	2019	2021	Total
<i>Full sample</i>	142	151	105	457
<i>Farmers producing rice as main crop</i>	72	89	92	253

L'analyse descriptive de l'échantillon montre que toutes les répondantes des différentes vagues des enquêtes sont des femmes, avec entre 21% (2021) et 46% (2017) d'entre elles ayant moins de 35 ans. En moyenne, les ménages sont composés de 7 à 8 membres et l'échantillon a un niveau d'éducation relativement faible. Les répondantes possèdent environ 2,3 hectares de terre agricole, mais l'écart-type est élevé ce qui traduit une forte variation dans le nombre d'hectares de terres agricoles possédées. Toutes les répondantes font parties d'une OP au cours des trois périodes.

Grâce aux données collectées à travers l'enquête producteur, un **indice de résilience** a été construit pour chaque productrice interrogée. Cet indice comprend les trois dimensions suivantes (les indicateurs pris en compte sont entre parenthèse) :

- Capacité d'absorption (accès à l'information, bonnes pratiques agricoles telles que conservations des sols, conservation des eaux, érosion des sols, filets de sécurité)
- Capacité d'adaptation (éducation, superficie de terre possédée, diversification des moyens de subsistance, accès au crédit, accès au marché)

- Capacité de transformation² (accès aux soins de santé, inclusion sociale et autonomisation, participation aux activités de groupe)

L'indice de résilience est passé de 0,5 en 2017 à 0,41 en 2020. Cette baisse semble être une conséquence de la pandémie de la COVID-19 qui réduit la mobilité (demande des acheteurs) et l'accès à certains services comme la santé et les marchés.

Concernant les moyens de subsistance des productrices, le revenu total moyen provenant de la culture du riz en USD par an a augmenté d'environ 859 USD en 2017 à 1901 USD en 2019 comme l'indique le tableau 3 ci-dessous. En 2021, le revenu moyen a encore augmenté de façon importante pour atteindre environ 6017 USD³. Comme l'indique un écart-type élevé (6768 USD en 2021), certains ménages ont gagné beaucoup moins et d'autres beaucoup plus. De plus, comme indiqué plus haut, la forte augmentation des revenus de 2019 à 2021 pourrait s'expliquer par le fait que différentes productrices ayant peut-être des niveaux de revenus initiaux différents ont été ajoutés tout au long des périodes.

Tableau 3 : Evolution du revenu des ménages producteurs de riz de 2017 à 2021

	2017			2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Total income (in USD)	859.95	1279.69	70	1901.64	2447.19	89	6017.92	6768.36	87
Total income per household member (in USD)	151.00	285.72	70	213.78	265.26	89	921.18	1163.17	87
Focus crop income (in USD)	414.07	399.20	72	1436.73	1940.67	89	4297.16	5595.94	91
Income by sales through FO/company (in USD)	129.15	146.79	72	869.77	1023.62	89	3251.95	4457.67	92
Share of income derived from other crops	.	.	0	.	.	0	13.01	20.78	92
Share of income derived from keeping livestock	.	.	0	.	.	0	4.43	17.41	92
Share of income derived from other wage labour	.	.	0	.	.	0	0.13	1.06	92
Share of income derived from small business	.	.	0	.	.	0	12.22	19.46	92
Share of income derived from salaried job	.	.	0	.	.	0	0.03	0.31	92
Share of income derived from income from rentals	.	.	0	.	.	0	0.11	1.04	92
Share of income derived from the focus crop	62.81	22.80	70	77.64	13.70	89	68.38	28.86	92
Observations	253								

La part du revenu généré par l'OP est plus importante en 2019 et 2021 (plus de la moitié du revenu total) qu'en 2017. En 2021, environ 3251 USD sur un total de 4297 USD de ventes ont été générés par l'OP ou les entreprises. Il pourrait donc y avoir un lien entre cette part et les années d'adhésion à une OP qui est également en augmentation.

De plus, en moyenne, la plupart des revenus en 2021 sont générés par la culture du riz (68%). Les autres sources principales du revenu des productrices proviennent principalement d'autres cultures (13%) et de petites entreprises (12%).

En moyenne, il y a également eu une **augmentation significative et importante de la production et de la productivité du riz**. La moyenne de la production en 2017 est de 1,34 tonne et passe à 10,50 tonnes en 2021. La productivité par ha passe d'une moyenne de 1,12 tonne à 4,27 tonnes en 2021. **Cette importante augmentation de la production s'explique par l'intérêt suscité par le projet auprès des productrices dans les zones d'intervention**. En effet, dans le département de Douna, les paysans produisaient principalement les céréales (maïs) et les tubercules (patate douce, igname, manioc). La forte demande du riz engendrée par l'intervention a conduit plusieurs productrices à se tourner vers la production du riz. Parallèlement, le département a bénéficié d'aménagement de plaines supplémentaires par le projet d'aménagement et de valorisation de la plaine de la Léraba (PAVAL). D'autres part, plusieurs productrices se sont engagées dans

² Notons que la Capacité de transformation n'a pas été pris en compte dans le calcul de l'indice global étant donné qu'un seul indicateur était disponible pour cette dimension.

³ Notons que les 60 producteurs ajoutés de Leraba en 2021 ont un revenu moyen beaucoup plus élevé de 5895 USD, tandis que les autres ont un revenu moyen de 1350 USD en 2021.

la production hors plaine du riz. Ces facteurs combinés ont permis une augmentation des superficies exploitées par productrices et ainsi, à une hausse de la production.

Tableau 4 : Evolution de la production et de la productivité du riz

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production of focus crop (in tons)	1.34	0.10	4.50	1.02	72	4.23	0.50	15.00	3.19	89
Productivity of focus crop (in tons/ha)	1.12	0.03	4.00	0.84	72	2.48	1.00	5.00	0.92	65
Commercialisation of focus crops (in tons)	1.34	0.10	4.50	1.02	72	4.23	0.50	15.00	3.19	89
Average sales price of the focus crop (in USD)	314.58	228.65	1280.42	162.87	72	327.92	0.00	613.37	147.79	89
Total profit (in USD)	249.85	23.78	1307.86	218.32	72	587.52	-758.38	3500.24	609.73	89
Profit margin (in USD/ton)	198.79	91.46	640.21	91.83	72	135.74	-151.68	310.58	65.22	89
Observations	253									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
10.91	0.30	45.00	9.57	92
4.26	1.20	6.30	1.37	65
10.93	0.30	45.00	9.59	92
363.66	220.99	636.44	147.86	91
2065.63	108.20	10197.98	2389.31	91
160.31	79.56	498.55	68.04	91

La hausse de la productivité s'explique en revanche par l'introduction par l'intervention de Rikolto, de techniques de production améliorées comme le SRI et SMART Valley⁴, la disponibilité des fertilisants organiques et non organiques, mais surtout par l'introduction de nouvelles variétés de riz à haut rendement et plus résistants aux maladies du riz telles que la panachure et la pyriculariose. Ces variétés développées par l'Institut national de l'environnement et de recherche agricole du Burkina (INERA) que sont le TS2, Aurilux et FKRN, ont été diffusées dans les zones d'intervention par Rikolto.

La commercialisation a également augmenté de manière significative entre 2017 et 2019. De plus, les résultats montrent une légère augmentation du prix de vente moyen du riz (de 315 USD par tonne en 2017 à 359 USD en 2021). Alors que le profit total moyen a augmenté de manière significative entre 2017 et 2021, le profit marginal a lui diminué.

Bien que les revenus étaient tout à fait corrects ou même suffisants pour 61% et 39% des répondantes en 2019, **la situation économique semble s'être améliorée en 2021** (

Tableau 105). Une majorité d'entre eux a déclaré que leurs revenus étaient plutôt suffisants (57%) ou complètement suffisants (13%) pour répondre aux besoins de base du ménage.

Tableau 5 : Satisfaction des productrices de riz par rapport à leur revenu

	2019	2021
	Percent	Percent
Very insufficient	0.00	1.09
Somewhat insufficient	0.00	5.43
Just right	60.67	23.91
Somewhat sufficient	39.33	56.52
Fully sufficient	0.00	13.04

En 2019 comme en 2021, la quasi-totalité des productrices dont la culture principale est le riz (90% et plus) ont pu couvrir leurs besoins de base grâce à leurs revenus (Tableau 6). Cependant, seuls 22% et 39% des répondantes en 2019 et 2021 ont répondu que leurs revenus leurs permettaient de couvrir leurs dépenses de logement de manière adéquate. Les autres biens matériels font l'objet d'un bond important d'une période à l'autre. Alors qu'en 2019, seuls quelques répondantes (8%) ont répondu que le revenu était suffisant, ils étaient 23% en 2021. De même, 48% des personnes interrogées ont déclaré être en

⁴ SRI : système de riziculture intensif

Smart Valley : Approche de développement de bas-fonds pour des systèmes de production rizicole en Afrique sub-saharienne, basée sur une démarche participative, durable et à faible coût

mesure de couvrir les dépenses liées à la production agricole en 2019, alors que ce chiffre est passé à 62% en 2021. Une augmentation a été mesurée en ce qui concerne les dépenses de santé - alors qu'au cours de la première période, seules 78% ont déclaré que le revenu couvrait ces dépenses, elles étaient 85% en 2021. En ce qui concerne l'épargne, les résultats montrent une forte augmentation, de 8% à 58% en 2021.

Tableau 6 : Part des dépenses du ménage couvert par les revenus

	2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Basic household consumption (food, soap, etc.)	0.97	0.18	89	0.90	0.30	92
Maintain/improve the housing (roof, walls, sanitary installations etc.)	0.22	0.42	89	0.39	0.49	92
Other materialistic belongings of the household (car, machineries, electronics)	0.08	0.27	89	0.23	0.42	92
Agricultural production	0.48	0.50	89	0.62	0.49	92
Other income-generating activities (small shop, craft work, etc.)	0.36	0.48	89	0.54	0.50	92
Healthcare	0.78	0.42	89	0.85	0.36	92
Education	0.82	0.39	89	0.87	0.34	92
Savings	0.08	0.27	89	0.58	0.50	92
Other essential needs of the household members (transportation, clothing)	.	.	0	0.58	0.50	92
Observations	181					

Les productrices déclarent que les interventions de Rikolto ont permis d'améliorer significativement leur productivité et leur résilience. Elles évoquent entre autres les raisons suivantes :

- L'acquisition de connaissances sur les nouvelles techniques de production de riz, de production d'engrais organique et de canalisation des eaux de ruissellement ;
- La mise en place par Rikolto du Système de riziculture intensif (SRI) ;
- La fourniture par Rikolto de matériels de production et de transformation, de semences et de fonds de roulement aux productrices.

En termes d'effets hétérogènes, on note très peu de différences significatives entre les groupes d'âge. Alors que les productrices plus âgées avaient une productivité significativement plus élevée en 2017 (à un niveau de 1%), les données montrent une différence significative de 10% en 2019. En 2017, la part de la production commercialisée par l'intermédiaire de l'OP par les productrices plus jeunes était en moyenne supérieure de 11% à celui des productrices plus âgées (35 et plus).

Les femmes estiment que les interventions de Rikolto ont amélioré leur autonomie financière. Elles contribuent de plus en plus aux frais d'éducation des enfants. Elles se sentent aussi plus émancipées et s'impliquent ainsi de mieux en mieux dans la gestion de leur commune.

Cluster 2 : Sésame

A l'image de la filière riz, une enquête au niveau des producteurs a été menée afin d'évaluer l'impact de l'intervention de Rikolto sur les conditions d'existences des producteurs de sésame (production, revenu, résilience, etc.). Un total de 204 producteurs a été interrogé lors des différentes vagues d'enquête. L'échantillon est composé de producteurs produisant différents produits de base comme cultures en plus du sésame. Notons que faute de données disponible en 2017 et 2019 pour la Léraba, les répondants de cette province ont été exclu de l'analyse.

L'analyse descriptive de l'échantillon montre que : (i) 26% des répondants sont des femmes en 2017 contre 32% en 2018 et 2021 ; (ii) Les moins de 35 ans représentent 54% en 2017 contre 34% en 2017 et 25% en 2021 ; (iii) la proportion des répondants sans aucun diplôme a progressivement diminué passant de 76% en 2017 à 48% en 2019 et 43% en 2021 ; (iv) (v) en moyenne, les répondants possèdent environ 9 hectares de terre agricole en 2017. Cette moyenne passe à 7,5 hectares en 2017, suggérant que des producteurs avec des terres plus petites se sont engagés dans la production du sésame.

Les résultats de l'enquête producteurs sur la résilience restent mitigés. D'une part, on note **une baisse significative de l'exposition aux chocs entre 2017 et 2021** (Tableau 7). D'autre part, l'enquête révèle **une**

baisse de l'indice de résilience qui passe de 0,43 en 2019⁵ à 0,36 en 2021. La baisse de l'exposition aux chocs semble résulter d'une meilleure adaptation aux chocs climatiques du fait de l'utilisation de techniques culturales plus adaptées et de semences de meilleures qualités permettant de réduire l'impact des chocs climatiques (sécheresse, inondations, etc.) sur les récoltes. Aussi, l'intervention de Rikolto a permis de réduire la forte variation des prix en organisant les producteurs et en renforçant les capacités de leurs organisations dans les négociations.

La baisse de l'indice de résilience quant à lui semble être un des effets de la pandémie de COVID-19 qui a réduit les capacités d'adaptation des producteurs, en particulier les femmes.

Tableau 7: exposition des producteurs de sésame aux chocs

Shocks	2017	2019	2021	ttest		p-value
	Mean (0.42)	Mean (0.39)	Mean (0.50)	2017 2021	2017 2019	2019 2021
Social	0.77 (0.42)	0.19 (0.39)	0.52 (0.50)	0.00	0.00	0.00
Economic	0.82 (0.37)	0.14 (0.35)	0.41 (0.49)	0.00	0.00	0.00
Environmental	0.92 (0.25)	0.27 (0.44)	0.68 (0.46)	0.00	0.00	0.00
N	70	62	72			

Des résultats de l'enquête producteurs, on note en moyenne qu'il **ya eu une augmentation significative et importante de la productivité** du sésame. La moyenne de la production en 2017 est de 0,49 tonnes et passe à 3,24 tonnes en 2021 comparé à la moyenne nationale qui est de 2,3 tonnes en 2021. La productivité par hectare passe d'une moyenne de 0,23 tonnes à 0,66 en 2021 contre 0,35 tonnes pour la moyenne nationale en 2021.

La commercialisation a également augmenté de manière significative entre 2017 et 2019. De plus, les résultats montrent une augmentation significative et forte du prix de vente moyen de la culture focale (de 478 USD par tonne en 2017 à 1108 USD en 2021). Cette hausse significative du prix s'explique par l'arrivées de nouveaux acheteurs internationaux, notamment indiens et malaisiens.

Tableau 8 : Evolution de la production et de la productivité du sésame

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production of focus crop (in tons)	0.49	0.03	3.60	0.64	68	1.69	0.32	6.00	1.19	62
Productivity of focus crop (in tons/ha)	0.23	0.04	0.80	0.17	68	0.39	0.24	0.56	0.07	62
Commercialisation of focus crops (in tons)	0.48	0.00	3.60	0.63	70	1.69	0.32	6.00	1.19	62
Average sales price of the focus crop (in tons)	477.87	25.61	4115.65	581.30	66	999.55	916.73	1037.43	24.28	62
Total profit (in USD)	413.71	0.00	10234.25	1320.86	66	1359.23	269.15	4725.32	944.20	62
Profit margin (USD/ton/ha of farmland owned)	68.62	3.29	430.47	82.94	66	225.36	29.34	1140.32	285.39	62
Observations	204									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
3.24	1.04	7.30	1.48	72
0.66	0.46	0.96	0.10	72
3.24	1.04	7.30	1.48	72
1107.93	1050.92	1230.98	30.31	72
2345.88	717.06	6562.80	1140.56	72
279.27	43.92	6428.72	820.87	72

⁵ Il n'y avait pas assez de données dans l'enquête de 2017 pour calculer l'indice de résilience.

Ces performances sont probablement dues à la stratégie d'intervention de Rikolto qui a porté sur le renforcement des capacités de production à travers l'identification et formation d'un pool de producteurs semenciers et la formation des producteurs sur les pratiques agroécologiques. Ces stratégies ont permis aux producteurs membres de l'UDPSN de renforcer leurs capacités en termes de production et de commercialisation.

Ainsi, au niveau de la production, on note une **augmentation du volume de sésame produit grâce aux formations des producteurs sur les bonnes pratiques de production, écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement** à travers la production et l'utilisation de biopesticides, de biofertilisants, de la fumure organique, des semences améliorées, du respect des itinéraires techniques et la mise en place de champs écoles, etc.). **En termes de commercialisation**, grâce au renforcement des capacités sur les techniques de négociation et la vente groupée, l'élaboration de business plan, formation sur l'élaboration des comptes d'exploitation etc. par Rikolto, les membres de l'UDPSN maîtrisent les techniques de négociation et signent des contrats/accords avec les exportateurs. La vente groupée a permis d'éviter le bradage des prix favorisant ainsi l'obtention de prix rémunérateur. Cette situation a permis l'accroissement des revenus des producteurs membres de l'Union.

Tableau 9 : Evolution du revenu des producteurs de sésame

	2017			2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Total income (in USD)	962.47	2392.09	65	2327.56	1604.05	62	5953.34	3591.00	72
Total income per household member	112.83	261.65	65	297.40	186.21	62	787.43	427.27	72
Focus crop income (in USD)	538.69	1639.05	66	1635.25	1154.72	62	3267.10	1608.15	72
Income by sales through FO/company (in USD)	413.57	1603.91	66	1272.26	887.85	62	2713.39	1263.55	72
Share of income derived from other crops	.	.	0	.	.	0	36.25	19.35	72
Share of income derived from keeping livestock	.	.	0	.	.	0	0.56	2.31	72
Share of income derived from other wage labour	.	.	0	.	.	0	0.00	0.00	72
Share of income derived from small business	.	.	0	.	.	0	0.21	1.31	72
Share of income derived from salaried job	.	.	0	.	.	0	0.00	0.00	72
Share of income derived from income from rentals	.	.	0	.	.	0	0.00	0.00	72
Share of income derived from the focus crop	42.15	15.74	65	70.61	8.62	62	62.99	18.82	72
Observations	200								

La forte augmentation des revenus de 2019 à 2021 pourrait s'expliquer en partie par le fait que les différents producteurs ont augmenté leurs superficies exploitées et augmentant du même coup les volumes produits ainsi que leurs productivités et surtout amélioré significativement la qualité du sésame grain très apprécié par les acheteurs. Rappelons que le Burkina a été le premier pays exportateur du sésame grain en Afrique de l'Ouest en 2021 et classé parmi les 5 premiers au niveau mondial.

Le revenu total annuel moyen par ménage provenant de la culture du sésame a augmenté d'environ 539 USD en 2017 à 1635 USD en 2019. En 2021, le revenu moyen a encore augmenté de façon importante pour atteindre environ 3267 USD. Comme l'indique un écart-type élevé, certains ménages ont gagné beaucoup moins et d'autres beaucoup plus. En moyenne, la plupart des revenus en 2021 sont générés par la culture principale (63 %). Les autres sources principales sont les autres cultures (36 %).

La part du revenu généré par l'OP est assez importante, augmentant graduellement de 72 % en 2017 à 83 % en 2021 - environ 2713 USD sur un total de 3267 USD de ventes ont été générés par l'OP ou les entreprises.

Cependant, alors que les revenus étaient tout à fait corrects ou même suffisants pour 25 % et 74 % des répondants en 2019, la situation économique est plus mitigée en 2021 (Tableau 10) : seuls 36 % ont déclaré que leurs revenus étaient plutôt suffisants pour répondre aux besoins de base du ménage, tandis que pour 36 % leurs revenus étaient plutôt insuffisants. Cependant, 8 % des personnes interrogées ont déclaré que leurs revenus étaient plutôt insuffisants, et 7% a déclaré qu'ils étaient complètement suffisants.

Tableau 10 : Satisfaction des producteurs de sésame par rapport à leur revenu

	2019 Percent	2021 Percent
Somewhat insufficient	0.00	8.33
Just right	25.81	48.61
Somewhat sufficient	74.19	36.11
Fully sufficient	0.00	6.94

En 2019 comme en 2021, la quasi-totalité des producteurs de sésame (90 % et plus) ont pu couvrir leurs besoins de base grâce à leurs revenus (Tableau 11). Cependant, seuls 32 % et 44 % des répondants en 2019 et 2021 ont répondu que leurs revenus leur permettaient de couvrir leurs dépenses de logement de manière adéquate. De même, 68 % des personnes interrogées ont déclaré être en mesure de couvrir les dépenses liées à la production agricole en 2019, alors que ce chiffre est passé à 92 % en 2021. Une augmentation a été mesurée en ce qui concerne les dépenses de santé et d'éducation - alors qu'au cours de la première période, 61 et 87 % ont déclaré que le revenu couvrait ces dépenses, ils étaient 100 et 92 % en 2021. En ce qui concerne l'épargne, les résultats montrent une forte augmentation, de 5 % à 82 % en 2021. La baisse légère de la couverture des besoins ménagers pourrait être justifiée par les effets liés aux changements climatiques (irrégularité des pluies/poches de sécheresses etc.) et le contexte sécuritaire très dégradé ayant entraîné l'abandon de certaines zones de production par certains producteurs.

Notons que la culture du sésame est devenue la principale culture de rente, procurant le plus de revenu aux producteurs. Avec le respect des bonnes pratiques et les actions de renforcement des capacités, les producteurs obtiennent de bons rendements allant jusqu'à 650Kg-700kg/ha avec des prix qui varient de 660000 FCFA/T à 800 000FCFA/T selon la période. Le sésame est donc la principale source de revenu tiré par les producteurs/trices. Cependant, pour renforcer leurs résiliences, d'autres spéculations comme le riz, le maïs, le coton procurent également de revenus aux producteurs, ce qui leur permet de faire face aux chocs économiques.

Les connaissances acquises dans la production de sésame semblent faire tache d'huile sur toutes les autres spéculations d'exploitation des producteurs. En effet, selon les producteurs interrogés, c'est sur toutes ses cultures qu'il y a eu une meilleure productivité.

Tableau 11 : part des dépenses du ménage couvert par le revenu (producteurs sésame)

	2019			2021		
	Mean	Sd	N	Mean	Sd	N
Basic household consumption (food, soap, etc.)	0.97	0.18	62	0.94	0.23	72
Maintain/improve the housing (roof, walls, sanitary installations etc.)	0.32	0.47	62	0.44	0.50	72
Other materialistic belongings of the household (car, machineries, electronics)	0.26	0.44	62	0.35	0.48	72
Agricultural production	0.68	0.47	62	0.92	0.28	72
Other income-generating activities (small shop, craft work, etc.)	0.42	0.50	62	0.33	0.47	72
Healthcare	0.61	0.49	62	1.00	0.00	72
Education	0.87	0.34	62	0.92	0.28	72
Savings	0.05	0.22	62	0.82	0.39	72
Other essential needs of the household members (transportation, clothing)	.	.	0	0.07	0.26	72
Observations	134					

Conclusion

L'intervention de Rikolto a permis une hausse significative de la production et de la productivité à la fois du riz et du sésame. La diffusion de variétés de semence plus résistantes et plus productives combinée à la vulgarisation de techniques de production plus innovantes constituent les principaux facteurs de cette hausse de la productivité et de la production globale. Une meilleure organisation des producteurs et le renforcement des capacités de négociation de leurs organisations a permis une hausse des prix payés aux producteurs.

Les effets combinés de la hausse de la production, de la productivité et des prix ont engendré une hausse significative du revenu moyen des ménages producteurs dans les deux filières.

L'intervention a aussi amélioré la résilience des producteurs en créant les conditions d'un meilleur accès à l'information agricole, la diffusion des bonnes pratiques agricoles, la hausse des superficies exploitées, l'amélioration de l'accès au crédit et marché. En outre, l'intervention a œuvré à une meilleure inclusion des femmes et des jeunes par le renforcement de leur capacité et leur leadership, tout en améliorant leur participation aux activités de groupe dans leur communauté.

4.2 QE2. Quelles sont les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs ?

Cluster 1 : Riz

Rikolto a œuvré en faveur de la formalisation des achats de riz par des institutions parmi lesquelles on peut citer :

- ✓ La Société nationale de gestion du stock de sécurité alimentaire (SONAGESS)
- ✓ OXFAM
- ✓ Lutheran World Relief (LWR)
- ✓ Compassion internationale
- ✓ Le programme alimentaire mondial (PAM)
- ✓ La société minière ROXGOLD
- ✓ Les mairies de Douna, Dissin, Kayan, Koudougou

Ces achats bénéficient aussi aux faitières de riz non bénéficiaires directs des interventions de Rikolto. En effet, d'après les données de Rikolto, ces achats institutionnels ont bénéficié indirectement à 196 344 Exploitants Agricoles Familiaux (EAF) parmi lesquels 103 544 hommes, 92 800 femmes dont 38 260 jeunes (rapport 2020).

Rikolto a aussi œuvré à la diffusion des bonnes pratiques agricoles ainsi qu'à la mise en place de parcelles de démonstration agro écologique dans les zones d'intervention. Rikolto a travaillé à la promotion de l'utilisation des produits organiques (organova et fertinova) qui ont suscité un grand engouement auprès des productrices. **Ces pratiques se sont progressivement diffusées auprès des productrices non bénéficiaires direct de l'intervention par effet de co-apprentissage**

Il faut mentionner également que la cendre issue des fours à balle de riz est réutilisée par les productrices pour fertiliser les sols, ou les utiliser comme activateurs dans la production de compost. Les innovations technologiques kits écologiques (kits d'étuvage en inox qui consomment encore moins de balle de riz que les fours ordinaires et dégagent moins de monoxyde de carbone, les séchoirs solaires, etc.) ont été introduites dans le modèle d'affaire en franchise et permettent d'avoir du riz de très bonne qualité, quantité et en accédant à un marché plus rémunérateur.

Par ailleurs, le **modèle d'affaire de l'UNERIZ ainsi que le modèle de franchise développé dans le cadre de l'intervention ont été adopté par 110 étuveuses⁶ et ont aussi inspiré plusieurs autres femmes non-bénéficiaires directs du projet.**

De plus, le Système d'information des marchés des produits agricoles (SIMAGRI) mis en place avec l'appui de Rikolto permet **aux acteurs des filières agricoles de disposer d'information en temps réel sur les prix**

⁶ Le nombre total de femmes franchisées est passé de 40 en 2017 à 150 en 2021.

de l'ensemble des filières agricoles, favorisant ainsi la commercialisation des produits au profit de toutes les productrices.

Enfin, les opportunités d'affaires et les liens commerciaux générés par les foires annuelles du riz local ont bénéficiés également aux productrices non bénéficiaires directs du projet.

Cluster 2 : Sésame

Les retombées potentielles du travail politique de Rikolto au-delà des bénéficiaires directs pourraient être résumées à travers les points suivants :

- ✓ L'impact positif sur la productivité des bonnes pratiques culturales (respect des calendriers culturaux, l'utilisation/production des fertilisants bio, des semences certifiées etc.) a conduit les producteurs non-membres de l'UDPSN à s'approprier tour à tour ces pratiques ;
- ✓ On note aussi l'adoption de ces pratiques culturales dans la production de produits agricoles autres que le sésame ;
- ✓ **Les actions de plaidoyer menées par l'interprofession sésame (INTERSEB) avec l'appui de Rikolto sont bénéfiques à tous les acteurs de la filière sésame au Burkina.** En effet, ces actions ont permis d'influencer positivement les prises de décisions auprès des autorités. Il s'agit principalement des mesures prises et appliquées par l'Etat burkinabé pour la promotion de la CVA sésame (plaidoyer : pour l'adoption du cahier de charge à l'exportation, la mise en place d'un comité technique composé des acteurs de la CVA, les représentants du Ministère du commerce et de l'agriculture, les ONGs /Projets etc, pour le prélèvement du sésame exporté pour financer la filière) :
 - L'adoption du décret d'application de la loi 050⁷ sur les interprofessions en 2017 ;
 - La fixation du prix plancher qui garantit un prix rémunérateur aux producteurs. La connaissance du prix plancher a été un facteur de stimulation pour la production du sésame. Désormais le prix du sésame n'est pas fixé uniquement par les commerçants exportateurs, il se fait de façon concertée sur la base du prix plancher ;
 - l'instauration du prélèvement de 10FCFA/Kg du sésame exporté afin de financer la CVA sésame ;
 - La tenue d'une concertation permanente avec l'ensemble des acteurs sur l'organisation du circuit de commercialisation du sésame, fixation du prix plancher pour la commercialisation du sésame par campagne.
 - La mise en place d'un système de qualité et de la traçabilité du sésame exporté

Les bénéficiaires indirects sont les ménages des producteurs-commerçants-transformateurs, les structures étatiques notamment les services techniques de l'agriculture, les ONG et projets intervenant dans la CVA sésame, la recherche, les fournisseurs d'intrant, les transporteurs, les fournisseurs de BDS etc.

Conclusion

Le renforcement des capacités des OP opéré par Rikolto pour en faire des organisations viables, associé à la diffusion des meilleures pratiques agricoles pour une production durable, l'introduction du modèle d'affaire des franchises et l'amélioration progressive de la qualité des produits, a engendré une hausse de la demande du riz et du sésame. L'organisation des acteurs des filières riz et sésame a permis de définir des règles comme la définition de prix minimum, le prélèvement d'un petit montant sur les ventes pour financer la chaîne de valeur (sésame) et la formalisation des achats institutionnels qui profite à l'ensemble des producteurs dans les deux filières, au-delà des bénéficiaires directs de l'intervention.

⁷ Cette loi définit le cadre réglementaire de fonctionnement des organisations interprofessionnelles des filières agricoles, sylvicoles, pastorales, halieutiques et fauniques au Burkina Faso.

5. Au niveau des OP

5.1 QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?

Cluster 1 : Riz

Rikolto a travaillé à responsabiliser les OP dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de leurs plans d'actions. Aussi, la création d'un espace d'apprentissage à travers les parcelles de démonstrations, les ateliers de réflexion et bilan a contribué à renforcer l'autonomie des OP. L'amélioration de leur viabilité et crédibilité a permis aux OP d'améliorer leur capacité d'emprunt sur le marché financier local (environ 200 000 USD de prêt accordé à l'UDERD sur la période 2015-2020 et environ 460 000 USD pour l'UNERIZ). Les OP ont aussi bénéficié de subventions d'un montant total d'environ 600 000 USD sur la période 2015-2020.

La stratégie de Rikolto a consisté à responsabiliser les OP dans la conduite des **activités de renforcement des capacités de ses membres**. En les responsabilisant sur la conduite du processus complet de renforcement des capacités, les OP ont développé des qualités leur permettant de négocier directement avec les fournisseurs de service de développement des entreprises (BDS).

Rikolto a d'abord développé la stratégie du « faire faire » à travers la responsabilisation de l'OP dans l'élaboration/la planification des activités des plans d'actions annuels, l'exécution/la conduite de la mise en œuvre de leurs plans d'actions. Les OP sont ainsi à mesure de négocier avec les prestataires de services et de réaliser du plaidoyer auprès des décideurs politiques (Assemblée Nationale, Communes, les ministères etc.).

Cette stratégie s'aligne sur la politique BDS de Rikolto qui s'appuie sur les trois approches suivantes :

- **L'approche de la chaîne de valeur** qui se concentre sur l'augmentation de l'efficacité et de l'efficience de la prestation de services au sein de la chaîne.
- **L'approche du développement du système de marché** qui est ancrée sur l'alignement des fonctions clés du marché, des acteurs et des prestataires de services pour leur permettre de travailler plus efficacement et de manière inclusive à l'avenir, sur la base des incitations et des capacités des acteurs du marché.
- **L'approche de la transformation durable du secteur** qui se concentre sur la promotion de la collaboration sectorielle pour résoudre les contraintes critiques du secteur telles que la disponibilité de BDS de qualité.

L'intervention de Rikolto a également permis un développement social considérable des OP à travers les différentes formations dispensées. Rikolto a appris à mieux protéger l'environnement par la réduction de l'utilisation du bois de chauffe dans les centres d'étuvage et son remplacement par le son de riz comme source d'énergie pour l'étuvage du riz aussi bien que l'utilisation domestique. Rikolto a accompagné les étuveuses en 2017 sur des initiatives pour la sauvegarde de l'environnement à travers une campagne de sensibilisation sur le thème : une femme étuveuse, un arbre vivant. Rikolto a aussi conduit plusieurs formations sur le marketing : recherche de clients, commercialisation de la production, négociation de crédit, etc. Le renforcement des capacités des OP résultant de ces différentes interventions permet aux OP de directement négocier avec les fournisseurs de BDS.

Cluster 2 : Sésame

La principale valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto est d'avoir contribué à la transformation des OP en entreprises autonomes. En effet, Rikolto a travaillé à responsabiliser les OP dans la conduite d'identification et de la mise en œuvre de leurs plans d'actions par la création d'un espace d'apprentissage à travers les parcelles de démonstration, les ateliers de réflexion et bilan, etc. Cette stratégie a permis aux organisations de négocier directement avec les prestataires de services pour l'accès aux BDS et de se familiariser avec certains outils de négociation et de planification. Rikolto a également œuvré à intéresser les jeunes à la chaîne de valeur sésame (le nombre de jeune passe de 75 en 2016 à 544 jeunes en 2018). Enfin, la stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriales des producteurs mise en œuvre par Rikolto à travers son outil innovant Scope Insight pour évaluer le potentiel entrepreneurial et commercial de l'UDPSN a permis d'identifier les forces et faiblesses de l'UDPSN et un plan de renforcement des capacités de l'union a par la suite été élaboré et mis en œuvre. Ce renforcement des capacités a facilité l'accès de l'union au financement.

Ainsi, le secteur local des services d'appui aux développements des entreprises (SAE/BDS) s'est nettement amélioré. On note une diversité des services offerts, les coûts sont plus abordables et les consultants individuels et bureaux d'études sont plus accessibles car certains sont situés sur place. Aussi, la stratégie développée par Rikolto en matière de BDS a permis à ces derniers d'être plus professionnels et de s'intéresser et consommer les services. Cette stratégie a consisté à responsabiliser les OP dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment le renforcement des capacités de leurs membres. Ce sont les OP qui conduisent tout le processus de renforcement des capacités (élaboration des TDRs, diffusion du TDR, réception des offres, sélection des consultants/cabinet d'étude, analyse des offres, négociation des coûts avec les prestataires de services, suivi de la prestation, amendement des rapports etc.).

Rikolto a d'abord développé la stratégie du « faire faire » à travers la responsabilisation de l'OP dans l'élaboration/la planification des activités des plans d'actions annuels, l'exécution/la conduite de la mise en œuvre de leurs plans d'actions. De nos jours, le partenaire est en mesure de négocier avec les prestataires de services/consultants indépendants, de réaliser du plaidoyer auprès des décideurs politiques (Assemblée Nationale, Communes, les ministères etc.). Spécifiquement, les leaders du partenaire, les producteurs relais et modèles ont été formés pour assurer la transmission du savoir/connaissances aux autres membres.

Rikolto a ensuite renforcé les capacités des partenaires, notamment les interprofessions sésame à créer des espaces de dialogue politique afin de mobiliser davantage le public et surtout les hommes politiques et tous les partenaires pour un soutien en faveur des CVA sésame dans le cadre d'un processus multi-acteurs.

Les résultats montrent une nette progression/professionnalisation de l'OP en matière de gestion entrepreneuriale. Les producteurs de sésame sont à leurs premières expériences en matière de crédit et ont pu mobiliser 75 000 000 FCFA auprès de EcoBank Burkina.

Enfin, Rikolto est resté dans la dynamique de collaboration et de recherche de synergie/complémentarité avec d'autres ONGs (CNABio et Autre Terre) dans le déroulement de sa stratégie de promotion de pratiques agricoles écologiquement durable au profit des producteurs de sésame.

La stratégie d'intervention de Rikolto qui consiste à responsabiliser les OP dans la conduite d'identification et de la mise en œuvre de leurs plans d'actions est une démarche innovante. Aussi, la création d'un espace d'apprentissage à travers les parcelles de démonstrations, les ateliers de réflexion et bilan, etc. a permis aux organisations de négocier directement avec les prestataires de services pour l'accès aux BDS, de se familiariser avec certains outils de négociation et de planification selon les producteurs interrogés.

La stratégie a contribué également à intéresser les jeunes à la CVA sésame (le nombre de jeune passe de 75 en 2016 à 750 jeunes en 2021).

Conclusion

Rikolto a travaillé à rendre les OP plus autonomes en les responsabilisant dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de leurs plans d'actions. Cela s'est fait par la création d'espaces d'apprentissage à travers les parcelles de démonstrations, les ateliers de réflexion et de bilan. L'action de Rikolto a ainsi permis aux OP de devenir des organisations plus professionnelles capables d'engager des services d'appui aux développements à des coûts abordables et de mobiliser des financements plus facilement à la hauteur de leurs besoins réels.

5.2 QE3b. Quelle valeur ajoutée démontre l'OP pour les producteurs en tant que mécanisme d'action collective ?

Cluster 1 : riz

En termes de services aux membres, les OP assurent (i) un meilleur suivi des activités avec des visites régulières sur le terrain (au moins une visite par trimestre) ; (ii) la diffusion des meilleures pratiques de production, d'étuvage et de stockage du riz ; (iii) une utilisation rationnelle du matériel de travail ; (iv) l'amélioration des capacités de recherche de débouchés et (v) l'amélioration des capacités de négociation de crédit.

Plus précisément, on peut noter les actions suivantes :

- ✓ Organisation des formations sur les bonnes pratiques de production, de récolte, de séchage et de décorticage du riz,
- ✓ Mise à disposition de petits financements sous forme de crédits aux membres,
- ✓ Dotation en intrants et semences au début de la saison agricole par l'intermédiaire de la caisse populaire,
- ✓ Mise à disposition d'équipement d'étuvage pour les usages personnels des membres (exemple de vanneuse),
- ✓ Mise à disposition de magasins de stockage des produits des membres,
- ✓ Commercialisation des produits des membres par le mécanisme de commandes groupées,
- ✓ Mise en œuvre du modèle d'affaire sur les franchises (le nombre d'étuveuses individuelles franchisées passe de 40 en 2017 à 150 en 2021) ;
- ✓ Mise en relation des productrices et autres fournisseurs de riz paddy avec les étuveuses franchisées⁸ et non-franchisées,
- ✓ Réalisation d'infrastructures sociales au profit de toute la communauté.

Par ailleurs, les OP défendent les intérêts de leurs membres auprès des autres acteurs de la filière.

Les OP ont également permis de garantir des prix moins volatiles (sur une même saison) et plus rémunérateurs aux productrices. En effet, le prix du riz paddy servi par les OP est passé de 315 USD/tonne en 2017 à 359 USD/tonne en 2021. Au même moment, le prix à l'échelle nationale est passé de 315 USD/tonne à environ 320 USD/tonne.

⁸ Les franchises sont des modèles d'affaire mise en place par les OP avec l'appui de Rikolto. Ces modèles consistent à encadrer des étuveuses individuelles pour leur permettre d'améliorer et optimiser leur production afin de lui donner un label.

De plus, la part du revenu générée par les OP est plus importante en 2021 qu'en 2017. En 2021, environ 3251 USD sur un total de 4297 USD de ventes ont été générés par les OP ou les entreprises, soit une part d'environ 75% (Tableau 12). En 2017, la part du revenu généré par les ventes aux OP (129 USD) représentait 31% du revenu généré par la vente de riz (414 USD). Il pourrait donc y avoir un lien entre cette part et les années d'adhésion à une OP qui est également en augmentation.

Les OP offrent ainsi des débouchés sûrs et plus rémunérateurs tout en créant des emplois pour leur membres. Les données des enquêtes productrices montrent que 55% des productrices avait déclaré que l'OP avait contribué à l'augmentation de leurs revenus en 2019. En 2020, ce sont 75% des productrices qui considèrent que l'OP a considérablement ou principalement contribué à cette augmentation. De plus, en 2021, la majorité des répondantes était satisfaite (69%) du prix qu'il recevait pour leur riz (données antérieures non disponibles). 77% d'entre eux signalent une amélioration de l'accès aux services depuis 2016 (données antérieures non disponibles).

Tableau 12 : Opinion des productrices de riz sur la contribution de l'OP à leurs revenus

	2019 Percent	2021 Percent
FO had no contribution	0.00	14.13
FO had little contribution	44.94	4.35
FO considerably contributed	20.22	36.96
It is mainly because of FO	32.58	38.04
It is just because of FO	2.25	6.52

Les aspects de l'intervention de Rikolto qui sont appréciés par les productrices concernent notamment :

- ✓ L'accroissement du potentiel individuel : grâce à l'intervention de Rikolto, les bénéficiaires déclarent avoir amélioré leur autonomie financière.
- ✓ La mise en place de franchises pour le riz
- ✓ La mise en place de Centres de Finition et de Distribution (CFD) du riz (centre de tri du riz pour améliorer la capacité avant écoulement).

Quant aux aspects qui doivent être améliorés, **les OP souhaitent que Rikolto développe une politique qui donne plus de visibilité à leurs produits** (Ex. publicité dans les médias locaux pour la promotion du riz). Elles souhaitent aussi que Rikolto mette en place un **plus grand nombre de franchises sur le riz**.

Cluster 2 : sésame

Le programme de Rikolto a permis aux producteurs membres de l'UDPSN de renforcer les capacités de ses membres en termes de services : technique de production, commercialisation du sésame, accès au crédit, accès aux semences et engrais bio de qualité, aux équipements poste récoltes, appui aux développements de modèle d'affaire inclusif etc. Les résultats/changements obtenus grâce à ces services offerts aux membres pourraient être résumés à travers les points suivants :

- ✓ L'amélioration des pratiques de production, écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement (la production et l'utilisation de bio pesticides et de biofertilisants, de la fumure organique, des semences améliorées, respect des itinéraires techniques et la mise en place de 22 champs écoles, etc...) ;
- ✓ L'élaboration de plans de commercialisation ainsi que de business plan, ce qui leurs permettent d'accéder au financement auprès d'Ecobank : le volume financier mobilisé pour l'achat des instants est passé 110 000 000 FCFA en 2018 et 2021 contre 0 FCFA en 2016 ;
- ✓ L'amélioration de la qualité du sésame grâce à la mise en place d'un comité de contrôle de qualité ainsi que l'élaboration et l'appropriation par les producteurs des cahiers de charges sur les exigences et normes qualité ;

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

- ✓ La maîtrise des coûts de production et une meilleure planification de la production : les producteurs membres de l'union savent élaborer un plan de campagne et faire des prévisions ; ils élaborent eux-mêmes leurs propres comptes d'exploitation afin de mieux maîtriser les coûts de production et de fixer les prix de vente du sésame ;
- ✓ Plusieurs producteurs ont été outillés en entrepreneuriat agricole, notamment sur les outils de gestion, ce qui leur a permis de se formaliser et de disposer d'un Numéro IFU. Cette dynamique facilite l'accès des producteurs au crédit et instaure la confiance avec les banques et les IMF ;
- ✓ Respect des bonnes pratiques agricole et du calendrier cultural grâce à la mise en place des parcelles de démonstrations et l'organisation des visites commentées ;
- ✓ Amélioration des rendements qui passe de 300Kg/ha à 650 Kg/ha ;
- ✓ Amélioration de la quantité et de la qualité du sésame grâce à la mise en place d'un comité de contrôle de qualité ainsi que l'élaboration et l'appropriation par les producteurs des cahiers de charges sur les exigences et normes qualité du sésame sur le marché.

Pour booster la production, Rikolto a également développé une stratégie qui a consisté à renforcer les capacités de l'UDPSN sur les pratiques de production durable en les formant sur les fertilisants biologiques en collaboration Autre Terre et CNABio et faciliter l'accès des producteurs à de semence certifiées de qualité etc.

En outre, la stratégie de renforcement des capacités en technique de prospection et de négociation a permis à l'UDPSN de faire le groupage de sa production et de nouer des contrats avec les entreprises exportatrices comme, Golden See, NOVEDES, OUATTARA &FRERES, Etablissement TRAORE, etc. Environ 1800 producteurs passent par l'UDPSN pour écouler leurs produits car la coopérative aide ses membres à vendre à des prix plus rémunérateurs.

La quasi-totalité des producteurs ne renouvelaient pas leurs semences auprès de sources fiables. Le soutien du développement de la production et de la commercialisation a été un point d'entrée important pour l'abandon de certaines pratiques culturales comme l'utilisation de semences non certifiées. Un retour sur investissement de 1 900 % a été obtenu lors des essais comparant les semences certifiées de bonne qualité aux semences locales recyclées. Les leçons tirées par les producteurs de ces champs école ont permis une amélioration des rendement/ha.

Le rendement moyen de 650Kg/ha obtenu aujourd'hui traduit une nette progression comparativement à celui de 2016 qui était de 350kg/Ha. En effet, la production de l'UDPSN est passée à 1200 tonnes en 2021 alors qu'elle était de 380 tonnes en 2016. Plus 800 tonnes ont été commercialisées en 2020 via des contrats formels grâce à la stratégie de groupage des ventes adoptée par l'union.

Au moins 90% de la production vendue collectivement par l'UDPSN répond aux exigences du marché entre 2017 et 2021 alors qu'elle était de seulement 40% en 2016.

Toutefois, l'analyse des données de l'enquête producteurs montre que les ventes des producteurs par l'intermédiaire de l'OP varient considérablement : certains ont vendu moins de 25% de leur production et d'autres 70% par l'intermédiaire de UDPSN (Tableau 13 :13). Néanmoins, la quantité moyenne et absolue vendue par l'intermédiaire de l'OP a augmenté de manière significative, de 0,27 tonnes en 2017 à 2,44 en 2021.

Tableau 13 :1 Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP – Producteurs de sésame

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production sold via FO/company (in tons)	0.27	0.00	3.00	0.59	70	1.26	0.16	4.50	0.89	62
Share of production commercialised through FO/company	65.49	14.00	70.00	12.61	68	48.81	24.00	70.00	13.24	62
Price via FO/company (in USD/ton)	0	1011.76	958.40	1041.74	16.49	62
Observations	204									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
2.44	0.60	5.00	1.14	72
75.61	41.56	95.73	12.37	72
1112.43	1060.74	1237.53	29.66	72

En 2021, les producteurs étaient davantage convaincus quant à la contribution de l'OP à l'augmentation des revenus qu'en 2019 (Les producteurs se disent satisfaits des interventions du partenaire Rikolto car ces interventions ont permis non seulement d'améliorer leurs productivités et leurs productions, mais aussi d'augmenter la qualité de leurs produits. Les membres sont devenus plus professionnels et disposent d'un bon esprit entrepreneurial et tous ces progrès leur ont permis de vendre leurs produits à des prix plus rémunérateurs et d'améliorer leurs revenus.

Le tableau 14 ci-dessous montre le niveau de satisfaction des membres à l'égard de l'UDPSN en matière de sa contribution à la commercialisation de leurs sésames grains.

Tableau 14). En effet, la plupart des producteurs ont déclaré que l'OP avait eu une contribution considérable (45 %) ou principale (12.50 %) en 2021, comparé avec 23 % et 20 % en 2019.

UDPSN s'est professionnalisée et est devenue plus entreprenante grâce aux actions de renforcement des capacités entrepreneuriales avec l'outil Scope Insight. On note une bonne progression du point entrepreneurial de UDPSN.

L'analyse par thématique montre une importante amélioration de l'UDPSN à tous les niveaux notamment en matière de gestion interne, de marché, d'opérations, d'approvisionnement, de gestion financière et de durabilité. Tous ces changements sont dus à la stratégie de renforcement des capacités initiées par Rikolto (formations, sensibilisations, élaboration des outils de gestion comptable, compte d'exploitation, élaboration de business plan, assistance technique/appui-conseil etc.).

Les producteurs se disent satisfaits des interventions du partenaire Rikolto car ces interventions ont permis non seulement d'améliorer leurs productivités et leurs productions, mais aussi d'augmenter la qualité de leurs produits. Les membres sont devenus plus professionnels et disposent d'un bon esprit entrepreneurial et tous ces progrès leur ont permis de vendre leurs produits à des prix plus rémunérateurs et d'améliorer leurs revenus.

Le tableau 14 ci-dessous montre le niveau de satisfaction des membres à l'égard de l'UDPSN en matière de sa contribution à la commercialisation de leurs sésames grains.

Tableau 14 : Opinion des producteurs de sésame sur la contribution de l'OP à leurs revenus

	2019 Percent	2021 Percent
FO had little contribution	20.97	1.39
FO considerably contributed	37.10	11.11
It is mainly because of FO	22.58	75.00
It is just because of FO	19.35	12.50

TEMOIGNAGE DE MR SOULAMA SATOUMA :

SOULAMA Satouma est un agriculteur de 36 ans avec plus de 15 ans d'expérience. Il cultive du sésame, du maïs et du coton et est membre de UDPSN depuis sa création. Comme la plupart des membres, Mr Soulama n'accordait pas d'importance à la production de sésame dans son système de culture à cause des rendements jugés trop bas : « Ainsi, sur ses 2 ha de terre, je peinais à dépasser un rendement de 80 kg/ha. Cette situation s'explique entre autres par les mauvaises pratiques, l'utilisation des semences peu performantes, avec des quantités excessives sous forme de semis à la volée. Je ne faisais presque pas une préparation du sol et n'utilisait pas suffisamment d'engrais de bonne qualité. »

Depuis 2017, grâce à l'intervention de Rikolto, Mr SOULAMA a bénéficié de plusieurs formations sur les bonnes pratiques culturales du sésame dans le cadre du programme. « De plus, je bénéficie d'un crédit agricole à chaque campagne auprès d'une institution financière partenaire de sa coopérative. » Selon lui, avec les connaissances acquises, son activité est en train de prendre une nouvelle forme. « En effet, j'utilise désormais des semences de qualité et accorde plus de temps et de ressources à son activité de production de sésame. Je fais toutes les opérations culturales recommandées pour améliorer sa productivité, de la préparation du sol à la récolte. » Cela lui a permis de passer de 80 kg de sésame par hectare en 2017 à un rendement de 700 kg/ha en 2021. Mr Soulama exploite plus de 15ha de sésame et gagne un revenu annuel évalué à plus de 3 500 000 FCFA/an.

Conclusion

Les OP fournissent à leurs membres des services de formations, de financements, de dotations en intrants et semences, de dotations en matériel de production et de mise à disposition d'équipements collectifs (magasin pour stockage, vanneuses, etc.). De plus, elles appuient leurs membres à la commercialisation de leur production à travers la mise en relation avec les acheteurs (étuveuses, exportateurs, franchisées, etc.) ou procèdent directement à la vente groupée de la production de ces dernières. Tous ces services ont induit une hausse significative de la production moyenne par producteur ainsi que l'utilisation du canal des OP pour la vente de la production des producteurs. Ainsi, 75% des producteurs de riz avaient déclaré en 2021 que l'OP avait contribué à la génération de son revenu global alors qu'ils représentaient 55% en 2019. Quant aux producteurs de sésame, ceux qui estiment que l'OP a contribué à la génération de leur revenu représentaient 98% en 2021 contre 79% en 2019.

5.3 QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?

Cluster 1 : riz

Rikolto a mobilisé un ensemble de partenaires pour la commercialisation du riz produit localement. On note entre autres les ONG Afrique Verte Burkina, OXFAM et TRIAS. Les structures financières comme Coris Bank Internationale et ACFIME ont également été mobilisées. Neuf (9) contrats ont été signés avec des acheteurs privés que sont l'Etablissement Soulama Seydou, l'entreprise Héma et frères, rizerie Neem-Nooma, Afrique Nature, Logoba agriculture, Bon Grain, Etablissement Ouedraogo Mahamadou, Etablissement HAFING, la Confédération Paysanne du Faso et le MCA-BF. On note de même l'accompagnement de structures techniques comme FEM TUEMA (maintenancier des équipements), ICIDA SARL (formation technique) et la Directions Régionale et Provinciale de l'Agriculture (DRA/DPA) pour la fourniture de services techniques et de vulgarisation aux productrices.

Aussi, **les OP ont œuvré au renforcement des actions de plaidoyer et organisé des rencontres de concertation entre les acteurs de la filière pour renforcer leurs relations commerciales.**

Enfin, la participation des OP pour la mise en place et le fonctionnement du Système d'information sur les marchés de produits agricoles (SIMAGRI) contribue au renforcement des liens entre les productrices et les transformateurs et entre transformateurs et commerçants par le mécanisme de la transparence des prix.

Concernant la **vente institutionnelle**, l'objectif de Rikolto au début du programme était de faire passer le volume total produit par les OP et vendu à travers des contrats et accords de 50% à 90%. En 2020, ce taux était à 75%.

Concernant le prix moyen de vente en gros du riz étuvé, l'objectif de Rikolto était de le faire passer de 300 FCFA à 400 FCFA. En 2020, ce prix était de 380 FCFA.

En termes d'appui aux organisations, un total de 12 OP a reçu des préfinancements et autres appuis auprès d'organisations du secteur privé en 2021 alors que l'objectif de Rikolto était de faire passer ce nombre de deux (2) OP au début du programme à huit (8) à la fin du programme.

Concernant la mobilisation de financement, 1 804 000 000 FCFA⁹ ont été mobilisés par l'UNERIZ et l'UNPRB en 2020¹⁰ alors que l'objectif de Rikolto était de faire passer ce chiffre de 200 000 000 FCFA au début du programme à 1 000 000 000 FCFA à la fin du programme.

En ce qui concerne les OP, leurs attentes initiales avant intervention étaient orientées vers (i) la diversification des partenaires institutionnels qui se limitaient à la SONAGESS et MENA et (ii) l'amélioration de la compétitivité du riz produit localement. En 2021, les OP estiment que l'intervention a permis de donner une meilleure qualité à leur riz parce que Rikolto leur a appris à produire suivant les meilleurs standards de production. Elles estiment désormais disposer du matériel adéquat pour l'étuvage du riz ainsi que d'un large choix d'acheteurs grâce à l'intervention de Rikolto.

Les facteurs favorisant les relations commerciales mentionnés par les OP sont la bonne structuration de leurs organisations, la meilleure capacité de négociation et la meilleure qualité de leur production.

Quant aux facteurs qui entravent les relations commerciales, elles mentionnent la faible professionnalisation de certaines organisations et la faible qualité du riz produit par certaines productrices locales qui ne bénéficient pas d'encadrement. Cette faible qualité affecte la réputation de la filière entière de riz local.

Cluster 2 : sésame

Les membres de l'UDPSN maîtrisent les techniques de négociation et signent des contrats/accords avec les exportateurs grâce aux renforcements de leurs capacités sur les techniques de négociation et la vente groupée. Plusieurs accords et contrats sont signés entre 2017- 2021 avec des entreprises exportatrices de sésame grain comme les Ets Traoré &Frère, l'entreprise Ouattara & frère, la société NOVEDES, etc.

La plupart de ces entreprises collabore avec l'UDPSN depuis plus de 4 ans et sont restés fidèles. Certaines de ces entreprises fournissent des services induits à l'UDPSN notamment des équipements poste récoltes pour améliorer la qualité du produits finis.

Le volume de sésame grain commercialisé par l'UDPSN en 2016 qui était de 80 tonnes est passé à 800 tonnes en 2021. La pratique de la vente groupée est devenue courante avec quatre entreprises exportatrices disposant d'un contrat formel avec l'UDPSN alors que l'union ne disposait d'aucun contrat formel en 2016. Il faut par ailleurs noter que les quatre entreprises ayant formalisé leurs achats avec l'union étaient en partenariat avec cette dernière avant l'intervention. La commercialisation avant l'intervention n'était pas groupée et chaque producteur se débrouillait pour écouler son produit à des prix peu rémunérateurs. L'intervention a ainsi contribué à formaliser ces anciennes relations et les rendre plus solides et viables.

Les facteurs qui entravent les relations commerciales quant à elles pourraient être résumé comme suit :

- ✓ La faible qualité du sésame produits ;
- ✓ La faible disponibilité du sésame grain en quantité ;
- ✓ Les conditions d'accès au crédit offertes par les IMF/IF ne sont pas favorable ;
- ✓ Le manque de confiance entre producteurs et acheteurs ;

⁹ 1 500 000 000 FCFA mobilisé par l'UNPRB et 304 000 000 FCFA mobilisé par l'UNERIZ en 2020.

¹⁰ Les données de 2021 ne sont pas disponibles du fait que les OP n'avait pas encore bouclé leurs comptes financiers au moment de la rédaction du rapport.

- ✓ Les offres individuelles (non groupées) en petites quantités ;

Quant aux facteurs qui favoriseraient les relations commerciales entre acteurs de la CVA sésame, on pourrait citer :

- ✓ La confiance réciproque établie entre les parties prenantes ;
- ✓ La facilité d'accès au financement en temps voulu ;
- ✓ La qualité et la quantité du sésame produit par UDPSN ;
- ✓ L'existence d'un cadre de concertation entre producteurs et acheteurs ;
- ✓ La flexibilité dans les négociations entre les parties prenantes ;
- ✓ La maîtrise des techniques de négociation ;
- ✓ La pratique de la vente groupée, qui permet aux producteurs d'éviter le bradage de leur production (obtention de prix rémunérateur).

Conclusion

Le renforcement des capacités des OP en termes de gestion, de production, de commercialisation et des actions de plaidoyer qu'a opérés Rikolto a permis de les professionnaliser et de tisser des relations commerciales. Cela a permis de renforcer les liens avec les entreprises exportatrices et autres acheteurs des produits de leurs filières. Les filières riz et sésame ont enregistré un nombre important de nouveaux partenaires commerciaux incluant les mairies, des ONGs, des organisations internationales, des entreprises privées exportatrices (nationales et internationales). Ces nouvelles relations commerciales ont été facilitées grâce à la bonne structuration des OP et l'amélioration de leur capacité de négociation résultant de l'intervention de Rikolto. On note toutefois que la faible qualité des produits de certains producteurs et les difficultés d'accès au financement constituent des entraves pour la concrétisation de nouvelles relations commerciales. La levée de ces entraves pourrait booster encore plus les capacités de commercialisation des OP.

5.4 QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?

Cluster 1 : riz

Les relations commerciales ont permis aux OP d'obtenir des débouchés garantis et des prix plus stables. Par exemple, chaque deux ans, un forum réunit les acteurs de la filière riz dans la province de la Comoé pour discuter du prix plancher. Cela permet de fixer des prix plus justes et rémunérateurs au profit des productrices. Ce prix plancher incite les productrices à produire plus de quantité sachant que leur production sera écoulee pour un prix minimum garanti. Le prix d'achat du riz paddy par l'UNERIZ et l'UDERD est passé de 317 USD/Tonne en 2017 à 359 USD/Tonne en 2020.

Le bénéfice net de l'UDERD est passé de 3,573,900 CFA en 2016, à 6,944,543 CFA en 2017 et 870,000 en 2018. La baisse du bénéfice net en 2018 s'explique par les investissements réalisés par l'union, notamment l'achat d'équipement de transformation du riz. Sur la même période, le coût des ventes a évolué comme suit ; 34,086,100 FCFA en 2016, 52,545,457 CFA en 2017 et 51,560,000 CFA en 2018.

Concernant l'UNERIZ, le bénéfice net est de 9,917,035 CFA pour un coût de vente 181,316,884 FCFA en 2018. Il faut signaler que l'UNERIZ n'a pas eu d'activité commerciale en 2016 et 2017.

En termes d'acheteurs, l'UDERD vend sa production essentiellement avec la SONAGESS, la mairie de Douna, l'UNERIZ, la maison des céréales du Faso et le Centre de Formation Professionnelle (CFP) de Sindou. Quant à l'UNERIZ, elle dispose d'un large réseau de clients que sont la SONAGESS, la mairie de Bobo Dioulasso, la mairie de Kayan, la mairie de Dissin, la mairie de Koudougou, OXFAM, les établissements Nana et le Groupement d'Intérêt pour la Promotion du riz (GIP).

Les nouvelles relations commerciales ont engendré une hausse de la quantité produite par les productrices étant donné qu'elles disposent maintenant de marché garanti pour la commercialisation mais aussi du fait de la stabilisation des prix.

Comme l'indique le tableau 15, la vente moyenne à l'UDERD et à l'UNERIZ par les productrices en 2017 se chiffrait à 0,41 tonne, représentant 29% de leur production. Cette part vendue est passée à 7,41 tonnes en 2021, représentant 58% de leur production.

Tableau 15 : Vente de riz par l'intermédiaire des OP

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production sold via FO/company (in tons)	0.41	0.00	2.00	0.42	72	2.42	0.00	8.00	2.02	89
Share of production commercialised through FO/company	0.29	0.00	1.00	0.22	72	0.56	0.00	0.80	0.15	89
Price via FO/company (in USD/ton)	-	-	-	-	0	317.65	0.00	550.04	123.44	87
Observations	253									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
7.28	0.00	35.00	7.76	92
0.58	0.00	1.00	0.25	92
368.31	220.99	618.76	153.74	84

Concernant les OP, le volume total vendu par UNERIZ en 2020 est de 3000 tonnes. La part de ce volume vendu à de nouveaux acheteurs est de 1886 tonnes, soit 62% des ventes totales.

En termes de **soutenabilité de production**, Rikolto a appuyé la mise en place de parcelles de démonstration agro écologique dans des zones de Bama, Bazon, Douna Karfiguéla. L'intervention a aussi contribué à la promotion de l'utilisation des produits organiques (organova et fertinova) auprès des productrices, à l'utilisation des fours à balle de riz au niveau de l'étuvage qui ont permis de (i) réduire les charges liées à l'utilisation du bois de chauffe ; (ii) valoriser les balles de riz au niveau individuel ; (iii) augmenter la durabilité du potentiel de production agricole et de l'activité économique des femmes. Aussi, l'intervention a encouragé la réutilisation de la cendre issue des fours à balle de riz pour fertiliser les sols, ou comme activateurs dans la production de compost.

L'introduction de kits écologiques (kits d'étuvage en inox qui consomment encore moins de balle de riz que les fours ordinaires et dégagent moins de monoxyde de carbone, les séchoirs solaires) a permis une réduction considérable de l'utilisation du bois de chauffe.

L'organisation des productrices en coopérative ainsi que l'amélioration constante de la qualité du riz produit localement favorisent l'établissement de nouvelles relations commerciales profitables aux OP et à leurs membres.

Cluster 2 : sésame

Avec l'appui de Rikolto, l'UDPSN a outillé ses membres sur l'élaboration de compte d'exploitation, du business plan, de la tenue de comptabilité simplifiée pour une transparence dans la gestion. Les producteurs membres de l'UDPSN ont également été formés sur les techniques de prospection, de négociation et de vente Groupée. Toutes ces actions ont permis à l'UDPSN d'avoir des compétences nécessaires pour négocier avec ses partenaires commerciaux.

La vente groupée a permis d'éviter le bradage des produits favorisant ainsi l'obtention de prix rémunérateurs. Les résultats issus de l'analyse des données collectées auprès des producteurs sur le terrain montrent un accroissement significatif de la commercialisation entre 2017 et 2019.

Il y a également eu une forte progression du prix de vente moyen du sésame qui passe de 478 USD/tonne en 2017 à 1108 USD en 2021. Comme effet d'entraînement, ces résultats ont permis l'accroissement du revenu perçu par les producteurs membres ainsi que la marge bénéficiaire de l'union.

Ces résultats sont liés aux changements obtenus au niveau des pratiques de production durable (semences certifiées et fertilisants bio etc.) adoptées par les membres de l'UDPSN, les actions de plaidoyers menées ayant permis d'adopter des mesures dont la fixation des prix planchers et l'interdiction de vente bord champs. Enfin, le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'UDPSN et de ses membres leur permet de mieux négocier les prix avec les acheteurs, en s'appuyant sur le prix plancher fixé en début de campagne lors d'une rencontre de concertation des acteurs de la filière.

Les résultats de l'enquête auprès des producteurs montre un accroissement significatif du sésame grain vendu par l'intermédiaire de l'UDPSN. Nous constatons que certains producteurs ont vendu plus 70% de leurs productions par l'intermédiaire de UDPSN alors que d'autres ont vendu seulement 25% (Tableau 16).

La quantité moyenne de sésame grain vendu par l'intermédiaire de l'UDPSN a beaucoup augmenté et est de passé de 0,27 tonnes en 2017 à 2,44 en 2021 (**Error! Reference source not found.**). La totalité du sésame acheté par l'UDPSN auprès de ses membres est vendue aux entreprises exportatrices car la SCOOP-PSN achète les produits de ses membres sur la base des contrats signés avec les entreprises.

Tableau 16 : Ventes de sésame par l'intermédiaire des OP

	2017					2019				
	Mean	Min	Max	Sd	N	Mean	Min	Max	Sd	N
Production sold via FO/company (in tons)	0.27	0.00	3.00	0.59	70	1.26	0.16	4.50	0.89	62
Share of production commercialised through FO/company	65.49	14.00	70.00	12.61	68	48.81	24.00	70.00	13.24	62
Price via FO/company (in USD/ton)	-	-	-	-	0	1011.76	958.40	1041.74	16.49	62
Observations	204									

2021				
Mean	Min	Max	Sd	N
2.44	0.60	5.00	1.14	72
75.61	41.56	95.73	12.37	72
1112.43	1060.74	1237.53	29.66	72

Selon les producteurs et les membres du bureau de l'UDPSN interrogés lors du focus groupe, le facteur déterminant dans le choix d'achat du sésame par les acheteurs est la qualité du produit répondante aux exigences de leurs clients étrangers. Conscients du lien existant entre la qualité du produit et les pratiques écologiquement durable (la conservation des sols, bio fertilisants etc.), les producteurs ont bénéficié d'actions de renforcement des capacités dans ces domaines ainsi que dans leurs relations avec les entreprises et commerçants en matière de promotion de pratiques écologiquement durables et de relations commerciales inclusives.

Aujourd'hui, grâce à l'amélioration du niveau de collaboration entre producteurs (vendeurs) et acheteurs, des innovations sont intégrées dans les relations commerciales. Certaines entreprises acheteuses fournissent des services induits aux producteurs. Il s'agit principalement de la dotation en petite matériels poste récolte, des produits de gestion de la production comme les semences etc. Aussi, on note la multiplication des services des entreprises de production d'intrants bio auprès de la SCOOP-PSN. Toutes ces stratégies ont permis l'adoption de pratiques plus écologiques respectueuses de l'environnement comme l'utilisation des engrais organiques en complément aux engrais chimiques l'abandon de l'usage des herbicides afin d'éviter la pollution. Le nombre d'OP ayant une politique de gestion de l'environnement est passé à 13 en 2021 alors qu'en 2016, aucune politique de ce type n'a été mentionnée.

Les facteurs qui entravent les relations commerciales économiquement rentables, socialement et écologiquement durables se résument au manque de confiance entre les parties prenantes (vendeur/producteurs et acheteurs/entreprises), la faiblesse des moyens financiers des entreprises pour fournir des services induits aux producteurs, la non-participation ou la faible des acheteurs dans les innovations technologiques.

Comme facteurs favorisant ces relations commerciales, on note l'acceptation des entreprises exportatrices acheter du sésame bio à un prix plus rémunérateurs comparé aux sésames conventionnels.

Conclusion

Les nouvelles relations commerciales tissées par les OP leur ont permis d'augmenter significativement leur chiffre d'affaires sur la période de l'intervention. Aussi, l'effet combiné de la hausse des prix des produits et leur faible volatilité induites par les achats institutionnels encourage les producteurs à vendre leur production essentiellement par le canal des OP. Les producteurs, dans leurs efforts pour répondre aux attentes des nouveaux acheteurs plus exigeants sur la qualité, adoptent de plus en plus les techniques de production écologiquement plus durables.

6. Questions d'évaluation spécifiques au Covid-19

6.1 QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?

Rikolto a mis seulement deux mois (mars-avril 2020) pour mettre en place un plan anti-COVID-19 et mobiliser les ressources pour la mise en œuvre de ce plan. Un total de 12 353,75 Euro a été mobilisé pour financer le plan anti-Covid-19 de Rikolto au Burkina Faso.

Au total, huit mois se sont écoulés entre le début et la fin de mise en œuvre du plan anti-COVID-19. Une intervention a été abandonnée et trois ont été mise en œuvre avec succès.

6.2 QE2. Quel impact les réponses de Covid-19 ont-elles eu sur les groupes cibles ?

La réponse Covid de Rikolto Burkina a consisté au : (1) renforcement des capacités de production des étuveuses ; (2) location de camions pour le transport du riz étuvé de l'UNERIZ à Ouagadougou ; (3) fourniture de kits de lavage de main, savons liquides, gels main et message de sensibilisation sur le covid-19 ; (4) mise en place de champs écoles. Un total de 875 producteurs a été touchés par le plan de réponse COVID-19 de Rikolto au Burkina Faso.

Le tableau 17 issu des données de l'enquête FS révèle que 64% de producteurs déclare avoir recouru à la diversification des revenus comme stratégie d'adaptation pour faire face au choc du COVID-19, tandis que des stratégies d'adaptation préjudiciables, telles que l'utilisation de l'épargne (4%), la réduction des dépenses (4%) et la réduction de la consommation (14%) ont été utilisées pour faire face aux chocs du COVID-19. 11% déclare avoir recouru à la migration comme stratégie pour faire face au choc du COVID-19.

Tableau 17 : Capacité d'adaptation des producteurs de riz aux chocs externes

RESILIENCE COPING STRATEGIES	SHOCKS	COVID-19
AID	1.92	1.09
REDUCTION OF CONSUMPTION	5.77	14.13
REDUCTION OF EXPENSES	13.46	4.35
INCOME DIVERSIFICATION	13.46	64.13
MIGRATION	1.92	10.87
USE OF SAVINGS	50.00	4.43
OTHER	13.46	-
N	52	92

Les plus importants défis pendant la pandémie de COVID-19 ont été :

- ✓ l'accès aux moyens de transports pour écouler leurs produits du fait des restrictions de déplacement,
- ✓ la difficulté de se retrouver pour les réunions et formations du fait de l'interdiction des regroupements.

Les interventions de Rikolto pour réduire les dommages de COVID-19 se résument à :

- ✓ Plaidoyer auprès d'ONG et organisations internationales pour l'écoulement du riz étuvé,
- ✓ Distribution de Kits de lavage de main, de savon, masques de visage et messages de sensibilisation sur les mesures barrières pour faire face à la pandémie,
- ✓ Une amélioration de l'accès au marché avec l'engagement des clients comme la SONAGESS, le Programme Alimentaire Mondial (PAM), les ONG Qatar Charity et APEEFE et plusieurs autres acheteurs,
- ✓ L'amélioration de leur santé par l'adoption d'une meilleure hygiène de vie,
- ✓ Une meilleure communication avec les acheteurs.

Les producteurs participants aux focus groups déclarent toutefois ne pas avoir observé de changement notable dans la variation de leurs revenus sur la période.

6.3 QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?

En termes de résultats directs de la mise en œuvre du plan COVID, on note :

- ✓ 20 femmes dont 10 de Dandé et 10 autres femmes de Douna ont bénéficié des kits de vaporisation et d'un renforcement des capacités en techniques de vaporisation et en gestion d'entreprise ;
- ✓ La location du camion avait été annulée à la suite de la levée des mesures de confinement par les autorités, mais la liaison a été établie et 104 tonnes de riz ont été livrées aux personnes dans le besoin ;
- ✓ Les kits COVID ont été distribués lors de la mise en œuvre des activités de groupe (formations et ateliers) ;
- ✓ 206 tonnes de sésame ont été produites dans les champs écoles et distribuées aux producteurs ainsi qu'au gestionnaires des champs école.
- ✓ Passage du nombre de champs écoles de 20 à 30.

La mise en œuvre du plan COVID a généré les impacts suivants :

- ✓ Augmentation la disponibilité du riz étuvé en quantité et en qualité suffisante ;
- ✓ Amélioration de la résilience des femmes étuveuses ;
- ✓ Augmentation du volume de riz étuvé commercialisé dans les centres urbains ;
- ✓ Sensibilisation des femmes étuveuses sur les mesures de prévention contre la COVID-19 et l'adoption des gestes barrières pour se protéger.

Le plan de réponse de Rikolto à la crise de la COVID-19 a ainsi permis de limiter les effets négatifs sur les acteurs des filières riz et sésame. Toutefois, aucun impact de long terme sur la résilience de ces deux secteurs n'a été identifié.

7. Conclusions et recommandations

7.1 Conclusions

La mise en œuvre du programme DGD 2017-2021 de Rikolto au Burkina Faso a concerné deux filières : la filière riz et la filière sésame. L'objectif principal de Rikolto dans la mise en œuvre de ce programme était de transformer les petits exploitants agricoles familiaux en des entrepreneurs agricoles capables de fournir du riz et du sésame de qualité pour le marché national et international.

Rikolto a centré son intervention sur l'organisation des acteurs des filières et le renforcement des capacités entrepreneuriales des OP (l'UDERD et l'UNERIZ) pour le riz et l'UDPSN pour le sésame, pour en faire des organisations viables, capables de fournir des services de qualité à leurs membres. A ce titre, l'ONG a travaillé à rendre les OP plus professionnelle/entrepreneuses et autonomes en les outillant sur l'entrepreneuriat, et en les responsabilisant davantage dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre de leurs plans d'actions. Cela s'est fait notamment par le développement des modèles d'affaires, la facilitation d'accès aux marchés, aux équipements technologiques, aux procédés de production et à l'accès au financement. Cela s'est fait également par la création d'espaces d'apprentissage à travers les parcelles de démonstrations, les ateliers de réflexion et de bilan. L'action de Rikolto a ainsi permis aux **OP d'être des organisations plus professionnelles, capables d'engager des services d'appui aux développements à des coûts abordables et de mobiliser plus de financements**.

Cette meilleure organisation des acteurs des filières et le renforcement des capacités de leurs OP a favorisé la prise de mesures favorables aux producteurs comme la définition de prix minimum ou le prélèvement sur les ventes pour financer la chaîne de valeur (sésame). La diffusion des meilleures pratiques agricoles encouragée par Rikolto a conduit à une **production écologiquement plus durable**. L'introduction du modèle d'affaire des franchises, l'amélioration progressive de la qualité des produits et la formalisation des achats institutionnels a engendré une **hausse de la demande** des produits aussi bien sur le marché national qu'international. Cette hausse de la demande profite à l'ensemble des producteurs dans les deux filières, au-delà des bénéficiaires directs de l'intervention.

Grace à l'intervention de Rikolto, les OP sont aujourd'hui en mesure de fournir à leurs membres des services de formations, de financements, de dotations en intrants et semences, de dotations en matériel de production et de mise à disposition d'équipements collectifs (magasin pour stockage, vanneuses, etc.). Les **nouvelles relations commerciales** qu'elles ont nouées leur permettent d'aider leurs membres à commercialiser leurs productions à des prix plus rémunérateurs.

Cet environnement favorable a conduit à une **hausse significative de la production et de la productivité à la fois du riz et du sésame**. Les prix ont également augmenté du fait de l'amélioration de la qualité des produits et de la meilleure organisation des acteurs des deux filières. L'intervention a amélioré la **résilience** des producteurs en créant les conditions pour un meilleur accès à l'information agricole, la diffusion des bonnes pratiques agricoles, la hausse des superficies exploitées, l'amélioration de l'accès au crédit et marché. L'intervention a aussi œuvré à une **meilleure inclusion des femmes et des jeunes** tout en améliorant leur participation aux activités de groupe dans leur communauté.

7.2 Recommandations

En termes de recommandations, il ressort que de futures interventions devraient spécifier, **consolider et généraliser le modèle d'affaire des franchises de riz** pour en tirer le maximum de profit. A delà, de la **consolidation des actions de Rikolto en termes d'appui aux producteurs, de renforcement et professionnalisation des OP, de développement de services de développement des affaires (BDS) et de structuration des filières**, ceci implique :

1. Améliorer l'homogénéité de la qualité du riz étuvé

L'homogénéité du riz étuvé produit sous la franchise de l'UNERIZ peut encore être considérablement renforcée. Ceci passera probablement par un renforcement de l'accompagnement des femmes étuveuses dans la mise en œuvre des pratiques proposées par le manuel opératoire. De même, à défaut d'établissement de nouveaux centres d'étuvage (ou de l'accroissement de la capacité des centres existants), des systèmes de partage ou de mutualisation du matériel d'étuvage pourraient être renforcés ; alternativement, la majorité des femmes préférant apparemment avoir son propre équipement, l'accès au crédit pour les étuveuses désirant améliorer leur matériel et/ou augmenter leur volume d'activité pourrait être amélioré.

2. Augmenter le niveau d'étuvage groupé dans le cadre d'accord de commercialisation groupée, portant sur des volumes importants et un approvisionnement régulier

Dans le cadre d'accord d'approvisionnement de structures publiques ou privées (écoles et collectivités locales notamment), un étuvage groupé du riz pourrait être envisagé en s'assurant que la valeur ajoutée créée par l'étuvage soit bien transférée aux productrices et étuveuses afin de ne pas amoindrir l'intérêt de l'étuvage groupé par rapport à l'étuvage individuel.

Au-delà de l'approvisionnement de structures spécifiques, la production de riz devrait être intégrée aux activités de Rikolto en rapport avec le secteur Food Smart Cities et la **mise en œuvre de systèmes alimentaires territoriaux** visant à l'alimentation locale de centres urbains.

3. Diversifier les systèmes d'activités des producteurs et étuveuses pour les rendre plus résilients

Dans le cadre de la mise en œuvre de systèmes alimentaires territoriaux, un appui à la diversification des productions de producteurs pourrait être proportionné, éventuellement en termes d'AT agronomique, mais plus probablement en termes de **développement de marché et de transformation locale des aliments**.

Plus globalement ceci impliquera le **développement de plateformes multi acteurs au niveau territorial** afin de coordonner les multiples activités, structurer les différents segments des filières concernées et assurer l'approvisionnement régulier du territoire en produit locaux de qualité.

4. Clarifier et formaliser les critères de qualité du riz étuvé franchisé.

Par ailleurs, les critères sous tendant la qualité du riz étuvé produit sous franchise doivent être établis plus clairement par l'UNERIZ et formalisés. Ceci doit notamment appuyer la diffusion du modèle de franchise à travers le pays, permettant ainsi de passer à l'échelle. Une formalisation des critères contribuera également à une meilleure reconnaissance du riz franchisé au niveau national et constituera donc un facteur supplémentaire de passage à l'échelle. Il pourrait être accompagné du **développement d'une stratégie de marque** avec un travail sur les emballages pour renforcer la notoriété des produits de l'UNERIZ.

Dans le but d'en assurer la diffusion du système de franchise, les avantages de ce modèle d'affaires doivent être mieux caractérisés, en termes de valeur ajoutée créée et de bénéfices économiques pour les acteurs de la chaîne de valeur, mais aussi d'inclusivité. Les systèmes de suivi évaluation de Rikolto ainsi que celui de l'UNERIZ doivent être développés et adaptés en conséquence.

5. Continuer à renforcer le caractère agroécologique de la production agricole

Au niveau agronomique, Rikolto doit fournir plus d'effort dans la promotion des biopesticides et des biofertilisants afin de stopper les effets dévastateurs des pesticides et engrais chimiques sur l'environnement.

Une meilleure caractérisation des effets environnementaux de la production de riz est également souhaitable, associée à un suivi comparatif des effets en agriculture conventionnelle et selon les modes de productions préconisés par Rikolto.

6. Développer des actions d'alphabétisation des femmes

Enfin, le faible niveau d'instruction des femmes étuveuses constitue un facteur entravant l'adoption des bonnes pratiques d'étuvage et de commercialisation. La mise en œuvre d'action d'alphabétisation des femmes à travers les interventions et le renforcement des capacités des femmes leaders constituerait un axe transversal d'appui à la production, transformation et commercialisation des produits agricoles, particulièrement pour la filière riz où les femmes sont majoritaires.