



# **RAPPORT DEFINITIF DE L'EVALUATION A MI-PARCOURS DU PROGRAMME BURKINA**

# Sommaire

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>5</b>
<b>RESUME EXECUTIF</b> .....	<b>6</b>
1. VOIES DE CHANGEMENTS 1 : FORMALISER LES ACHATS INSTITUTIONNELS .....	6
2. VOIES DE CHANGEMENT 2 : SOUTENIR UN ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL FAVORABLE AU DEVELOPPEMENT DU SOUS-SECTEUR RIZ AU BURKINA (CONSOMMATION, FINANCEMENT ETC.).....	6
<i>Stratégie de soutien/valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	6
3. VOIES DE CHANGEMENT 3 : LA MISE EN PLACE D'UN MODELE D'AFFAIRE INCLUSIF ET DURABLE POUR LA FINITION ET LA COMMERCIALISATION DU RIZ ETUVE DU RIZ BLANC.....	6
<i>Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	6
1. VOIE DE CHANGEMENT N°1 : RENFORCEMENT DES CAPACITES DE PRODUCTION - DES OP A LA BASE POUR DEVENIR UN FOURNISSEUR FIABLE DE SESAME GRAIN DE QUALITE.....	10
<i>Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	10
2. VOIE DE CHANGEMENT N°2 : DEVELOPPEMENT D'UN MODELE D'AFFAIRES INCLUSIF ENTRE UDPSN ET LES EXPORTATEURS DE SESAME GRAIN ..	11
<i>Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	11
3. VOIE DE CHANGEMENT N°3 : RENDRE L'INTERPROFESSION EN ESPACE MULTI-ACTEURS DE REFERENCE DES ECHANGES SUR LES POLITIQUES SECTORIELLES DU SESAME AU BURKINA.....	12
<i>Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	12
<b>CHAPITRE I : ANALYSE DE LA CHAINE DE VALUR RIZ</b> .....	<b>16</b>
<b>I. CONTEXTE DE LA CHAINE DE VALEUR RIZ AU BURKINA FASO</b> .....	<b>16</b>
1.1 CONTEXTE PAYS .....	16
1.2 APERÇU DES INTERVENTIONS .....	17
<b>II. ANALYSE DE L'EFFICACITE DES INTERVENTIONS CHAINE DE VALEUR RIZ BURKINA</b> .....	<b>18</b>
2.1 VOIES DE CHANGEMENTS 1: FORMALISER LES ACHATS INSTITUTIONNELS .....	18
2.1.1 <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	18
2.1.2 <i>Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention ( CIR)</i> .....	19
2.1.3 <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	20
2.1.4 <i>Principale conclusion de changements issues du CIR</i> .....	20
2.1.5 <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	21
2.1.6 <i>Principale conclusion de changements issues du CIR</i> .....	22
2.1.7 <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	22
2.1.8 <i>Principale conclusion de changements issues du CIR</i> .....	23
2.1.9 <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	24
2.1.10 <i>Principale conclusion de changements issus du CIR</i> .....	25
2.1.11 <i>Stratégie de soutien/ valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	25
2.2 VOIES DE CHANGEMENT 2 : SOUTENIR UN ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL FAVORABLE AU DEVELOPPEMENT DU SOUS-SECTEUR RIZ AU BURKINA (CONSOMMATION, FINANCEMENT ETC.).....	26
2.2.2 <i>Principale conclusion de changements issus du CIR</i> .....	27
2.2.3 <i>La valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	27
2.3 VOIES DE CHANGEMENT 3 : LA MISE EN PLACE D'UN MODELE D'AFFAIRE INCLUSIF ET DURABLE POUR LA FINITION ET LA COMMERCIALISATION DU RIZ ETUVE DU RIZ BLANC.....	27
2.3.2 <i>Principale conclusion de changements issus du CIR</i> .....	28
2.3.3 <i>La valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur</i> .....	28
2.4 LEÇONS APPRISSES .....	29
2.5 REFLEXION CONTREFACTUELLE → QU'EST-CE QUI SE SERAIT PASSE SANS INTERVENTION DE RIKOLTO ?.....	30
<b>III. ANALYSE DE LA PERTINENCE, LA DURABILITE ET DE L'IMPACT DU PROGRAMME SUR LA CHAINE DE VALEUR RIZ</b> .....	<b>30</b>
3.1 AUGMENTATION DE LA TRANSFORMATION PRODUCTION ET DES REVENUS .....	30

3.2 RESILIENCE : SOURCE DE REVENU, BASE ANNUELLE .....	32
3.3 UNE UTILISATION PLUS DURABLE DES RESSOURCES NATURELLES.....	32
3.4 ACCROISSEMENT DU STATUT DES OP : CHANGEMENT DANS LES PRATIQUES LIEES AUX RENFORCEMENTS DES CAPACITES INTERNES DE L'UNERIZ ET DE UDERD .....	34
3.5 AUTONOMISATION DES FEMMES.....	34
3.6 AUTONOMISATION DES JEUNES.....	35
3.7 PRINCIPALE CONCLUSION DES DISCUSSIONS DE GROUPE AVEC UNERIZ ET UDERD .....	36
<b>CHAPITRE II : ANALYSES DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME .....</b>	<b>41</b>
<b>I. CONTEXTE DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME AU BURKINA .....</b>	<b>41</b>
1.1. CONTEXTE PAYS .....	41
1.2. APERÇU DES INTERVENTIONS .....	42
<b>II. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU PROGRAMME SUR LA CHAINE DE VALEUR SESAME .....</b>	<b>43</b>
2.1. VOIE DE CHANGEMENT N°1 : RENFORCEMENT DES CAPACITES DE PRODUCTION - DES OP A LA BASE POUR DEVENIR UN FOURNISSEUR FIABLE DE SESAME GRAIN DE QUALITE.....	43
2.1.1. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	43
2.1.2. <i>Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)</i> .....	45
2.1.3. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	45
2.1.4. <i>Principale conclusion de changements issus du rapport du cadre d'intervention (CIR)</i> .....	46
2.1.5. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	47
2.1.6. <i>Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)</i> .....	49
2.2. VOIE DE CHANGEMENT N°2 : DEVELOPPEMENT D'UN MODELE D'AFFAIRES INCLUSIF ENTRE UDPSN ET LES EXPORTATEURS DE SESAME GRAIN	49
2.2.1. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	49
2.2.2. <i>Principale conclusion de changements issues du CIR</i> .....	50
2.2.3. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	50
2.2.4. <i>Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)</i> .....	50
2.3. VOIE DE CHANGEMENT N°3 : RENDRE L'INTERPROFESSION EN ESPACE MULTI-ACTEURS DE REFERENCE DES ECHANGES SUR LES POLITIQUES SECTORIELLES DU SESAME AU BURKINA.....	50
2.3.1. <i>Changement observé sur le résultat</i> .....	51
2.3.2. <i>Principale conclusion de changements issues du CIR</i> .....	52
2.4. LA VALEUR AJOUTEE DE L'INTERVENTION AYANT CONTRIBUE AUX CHANGEMENTS DANS LA CHAINE DE VALEUR .....	52
2.5. LEÇONS APPRISSES .....	53
2.6. REFLEXION CONTREFACTUELLE → QU'EST-CE QUI SE SERAIT PASSE SANS INTERVENTION DE RIKOLTO ?.....	53
<b>III. ANALYSE DE LA PERTINENCE, LA DURABILITE ET DE L'IMPACT DU PROGRAMME SUR LA CHAINE VALEUR SESAME ...</b>	<b>54</b>
3.1. AUGMENTATION DE LA PRODUCTION ET DES REVENUS .....	54
3.2. RESILIENCE : SOURCE DE REVENU, BASE ANNUELLE .....	55
3.3. UNE UTILISATION PLUS DURABLE DES RESSOURCES NATURELLES .....	56
3.4. ACCROISSEMENT DU STATUT DE L'OP : CHANGEMENT DANS LES PRATIQUES LIEES AUX RENFORCEMENTS DES CAPACITES INTERNES DE UDPSN	57
3.5. AUTONOMISATION DES FEMMES .....	57
3.6. AUTONOMISATION DES JEUNES .....	58
3.7. PRINCIPALE CONCLUSION DES DISCUSSIONS DE GROUPE AVEC UDPSN .....	59
<b>IV. NIVEAU D'ATTEINTE OBSERVE DES INCIDENCES .....</b>	<b>60</b>
<b>CHAPITRE III. STRATEGIES DE SORTIE PROGRAMME BURKINA .....</b>	<b>63</b>
<b>I. CHAINE DE VALEUR RIZ .....</b>	<b>63</b>
1.1. STRATEGIE DE SORTIE POUR LA FORMALISATION DES ACHATS INSTITUTIONNELS .....	63
1.2. STRATEGIE DE SORTIE POUR LE DEVELOPPEMENT DE MODELE D'AFFAIRES.....	63
1.3. STRATEGIE DE SORTIE POUR UN ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL FAVORABLE AU DEVELOPPEMENT DU SOUS-SECTEUR RIZ AU BURKINA FASO	63
<b>II. CHAINE DE VALEUR SESAME .....</b>	<b>64</b>
2.1. STRATEGIE DE SORTIE EN MATIERE DE RENFORCEMENT DES CAPACITES DE PRODUCTION DE L'UDPSN POUR DEVENIR UN FOURNISSEUR FIABLE DE SESAME GRAIN DE QUALITE.....	64

2.2.	STRATEGIE DE SORTIE EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT D'UN MODELE D'AFFAIRES INCLUSIF ENTRE L'UDPSN ET LES EXPORTATEURS DE SESAME GRAIN .....	64
2.3.	STRATEGIE DE SORTIE POUR LA TRANSFORMATION DE L'INTERPROFESSION EN ESPACE MULTI-ACTEURS DE REFERENCE DES ECHANGES SUR LES POLITIQUES SECTORIELLES DU SESAME AU BURKINA FASO .....	64
	<b>PRINCIPALES SOURCES</b> .....	<b>65</b>
	<b>ANNEXES RIZ</b> .....	<b>65</b>
	<b>ANNEXES SESAME</b> .....	<b>66</b>

# INTRODUCTION

L'évaluation d'impact du programme riz et sésame de Rikolto au Burkina effectuée d'Octobre 2019 à Avril 2020 a pour objectif général de faire une évaluation l'efficacité et la pertinence/les effets et impacts suite à la mise en œuvre du programme riz et sésame au Burkina depuis 2017. De façon spécifique, il s'agit d'analyser les impacts sur les plans économique/pratiques entrepreneuriales (gestion, augmentation des productions et des revenus, les principales sources de revenus, environnemental (utilisation plus durable des ressources naturelles), l'accroissement de statut des OP (changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de CIRB, UNERIZ, UDERD, UDPSN), l'autonomisation des femmes et des jeunes).

Ce rapport répond à cette exigence et il est le résultat d'un processus itératif, inclusif et participatif des différentes parties prenantes et bénéficiaires des activités du Programme. Il est élaboré par Rikolto West Africa/Burkina Faso avec l'appui d'un consultant local indépendant en collaboration avec un consultant international sous la supervision de la coordination du PLA international de Rikolto.

Pour évaluer les interventions pilotes, leur impact à différents niveaux, le programme de changement structurel et les leçons tirées, les évaluateurs se sont basés sur toutes les informations disponibles au moment de la rédaction.

Pour évaluer les impacts et la mesure dans laquelle ils peuvent être attribués aux activités de RIKOLTO, nous nous sommes appuyés sur des informations tant quantitatives que qualitatives obtenues par des sources telles que le Programme de Rikolto au Burkina, les cadres d'interventions, les rapports annuels/leçons apprises 2017/2018, les systèmes de mesures de performance de Rikolto 2017/2018, les rapports des cadres d'intervention 2017/2018, les entretiens avec les parties prenantes/bénéficiaires du programme, les représentants des organisations d'agriculteurs, etc. Les informations sur la situation des agriculteurs ont été tirées de l'enquête menée par RIKOLTO auprès des agriculteurs en 2019 et 2017.

Les idées et les conclusions ont été croisées avec celles de RIKOLTO Afrique de l'Ouest et des stratégies de sortie ont été proposées pour l'atteinte des objectifs du programme d'ici 2021.

La première partie du rapport traite de l'analyse de l'efficacité et de la pertinence du programme riz au Burkina et la deuxième partie celle de l'analyse de l'efficacité et de la pertinence du programme sésame. La synthèse de la stratégie de sortie est résumée dans un document à part.

## Résumé de l'analyse de la chaîne de valeur Riz

### 1. Voies de changements 1 : Formaliser les Achats institutionnels

*Stratégie de soutien/ valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur*

Pour cette intervention, les stratégies de soutien de Rikolto se résument aux points suivants :

- ☞ Suite à la crise qu'a connu l'interprofession, la stratégie de Rikolto a consisté d'abord à accompagner le CIRB au renouvellement des instances de décision et la révision des textes statutaires avec l'appui technique et financier en synergie avec le PDA/GIZ. Cette démarche a facilité énormément la résolution de la crise de gouvernance que traversait le CIRB.
- ☞ Rikolto a organisé des séances de concertation entre les parties prenantes notamment les concertations multi-acteurs ; cela a permis aux acteurs de la CVA riz de consolider les acquis dans le cadre des achats des gros ménages (MENA, SONAGESS). En Outre, l'organisation des ateliers bilans et la concertation sur les opérations de chaque année a contribué à instaurer la confiance entre les OP et les communes. Cela est dû à l'appui de Rikolto sur la plan technique et financier pour l'organisation d'ateliers de concertation entre l'ensemble des acteurs de la CVA riz, les partenaires stratégiques et les structures étatiques en charge de l'exécution de l'arrêté gouvernemental sur les achats institutionnels.
- ☞ Aussi, une des stratégies développées par Rikolto qui s'est avérée très efficaces a été les négociations directes/plaidoyer à l'endroit des acheteurs institutionnels. La stratégie a consisté à faire porter les activités de plaidoyer/négociations par les acteurs membres de l'interprofession en occurrence : l'Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina (UNPRB) et l'Union Nationale des Etuveuses de Riz du Burkina (UNERIZ) plutôt que l'interprofession elle-même qui était en crise. Cette approche s'est révélée efficace, en témoigne l'accroissement de la part de marché du riz local (9.175 tonnes de riz usiné), la révision du prix du riz étuvé à la hausse (10FCFA/Kg) et la baisse du prix des emballages de la SONAGESS de 25FCFA/sac en 2017.

*Toutes ces stratégies ont permis d'améliorer le volume de vente du riz des acheteurs institutionnels qui se cumule respectivement (2017,2018,2019) à plus de 30 000 tonnes de riz blanc et de riz étuvé ayant engendré un chiffre d'affaire de plus de 10 500 000 000 FCFA de 2017 à 2019.*

### 2. Voies de changement 2 : Soutenir un environnement institutionnel favorable au développement du sous-secteur riz au Burkina (consommation, financement etc.)

*Stratégie de soutien/valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur*

*Pour cette voie de changement, la particularité de Rikolto se situe dans sa stratégie d'intervention à travers la responsabilisation des acteurs de la filière riz, qui a contribué à donner confiance aux OP et de leurs rassurer de leurs capacités/compétence. Les résultats engrangés/preuves obtenues dans l'analyse des voies de changement en témoignent en occurrence dans les achats intentionnels.*

### 3. Voies de changement 3 : La mise en place d'un modèle d'affaire inclusif et durable pour la finition et la commercialisation du riz étuvé du riz blanc

*Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur*

- ☞ Rikolto dans sa stratégie d'intervention, a amené les femmes à s'inscrire dans la dynamique entrepreneuriale, c'est-à-dire à raisonner comme des entrepreneurs et ne pas toujours attendre l'aide de l'extérieur. Cette stratégie a permis la création du modèle d'affaires en franchise a stimulé davantage l'étuvage individuel et contribué à améliorer le revenu des femmes étuveuses individuelles. Le revenu moyen est passé de 430 000 FCFA (2016) à 700 000 FCFA en 2018. Cette stratégie entrepreneuriale promue par Rikolto ont conduit à la création de micro entreprises et les femmes étuveuses disposent d'ensemble des outils de gestion (business plan, comptabilité simplifiée, outils de gestion de stock, compte d'exploitation etc.) ; Les innovations technologiques (kits d'étuvage en inox, les séchoirs solaire) ont été introduites dans le modèle d'affaire en franchise et permettent d'avoir de riz de très bonne qualité, quantité et en accédant à un marché plus rémunérateur. Le taux d'impuretés est passé de 20% à 7% : c'est-à-dire, moins de grains noirs, de cailloux, d'enveloppes de grains vide,

et de son. On constate également que le volume de paddy transformé par femme étuveuse a été doublé. La capacité de transformation passe de 40Kg par tour à 100 Kg/tour avec les nouveaux kits. Elles peuvent désormais étuver 500Kg/jour au lieu de 200Kg/jour avec les anciens kits. Le prix de vente en gros passe de 250FCFA/Kg à 300FCFA/Kg et celui en détail passe de 350FCFA/Kg à 500 FCFA/Kg.

- ☞ Le renforcement des capacités techniques en gestion, l'élaboration de business plan, éducation financière, en comptabilité simplifiée et en négociation avec l'appui de Rikolto ont rendu les femmes étuveuses beaucoup plus professionnelle dans leur activité. Elles accèdent au financement auprès des IMF et Banque et négocie des marchés avec des privés. Le volume financier moyen mobilisé par étuveuses est évalué à plus de 1 680 000fcfa avec un taux de remboursement qui est de 100%.
- ☞ Stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriales des OP avec l'outils Scope insight

Thème	UDERD : SCOPE BASIC SME		UNERIZ : SCOPE PRO SME
	Baseline 2017	Changement observé 2019	Changement observé 2019
Gestion Interne	2,8	4,3	4,7
Operations	4,4	4,5	2,9
Approvisionnement	2,4	3,8	2,5
Marché	3,6	4,5	4,1
Gestion financière	4,2	4,3	4,8
<b>Note Globale</b>	<b>3,4</b>	<b>4,1</b>	<b>3,6</b>

La stratégie de Rikolto qui a consisté à renforcer les capacités des acteurs sur l'entrepreneuriat et le développement du modèle d'affaire a porté ces fruits, en témoigne les résultats obtenus par l'évaluation Scope de UDERD et de UNERIZ. Ces performances sont dues à la stratégie de renforcement des capacités de Rikolto au profit des UDERD, de UNERIZ et leurs membres à la base. Il s'agit principalement des formations en entrepreneuriat agricole, élaboration des outils de gestion comptable, élaboration de business plan, de compte d'exploitation, accompagnement à l'accomplissement des formalités de création d'entreprise, sensibilisations et d'appui-conseil.

La stratégie de Rikolto pour les deux prochaines années (2020 et 2021) consistera à la poursuite des actions de renforcement des capacités entrepreneuriales de ses deux structures sur la base des résultats obtenus en 2019 afin qu'en 2021, UDERD passe de Scope Basic à Scope Pro SME et que l'UNERIZ améliore davantage son score Scope Pro SME.

- ☞ La participation financière des partenaires/bénéficiaires dans la mise en œuvre des activités du programme Cette stratégie a permis d'améliorer et surtout de changement la façon de voir et de rompre avec l'attentisme au niveau des OP sur les activités économiques/entrepreneuriales. Les OP ont compris qu'elles doivent mobiliser des ressources propres dans leurs activités économiques et ne plus compter uniquement sur les subventions de Rikolto et autres ONGs comme avant. Surtout dans le domaine de l'étuvage avec le modèle d'affaire en franchise, il n'y a aucune subvention, tout est pris en charge par les femmes en ce qui concerne les équipements et les services fournis et elles prennent de crédit pour le fond de roulement. Même dans le déroulement des PA, les partenaires contribuent sur certains frais. Des business plans sont élaborés pour faciliter leurs accès au crédit.
- ☞ La stratégie en matière de synergie et de complémentarité avec ACNG Belges et les autres partenaires stratégiques a facilité davantage à la mise en œuvre des activités des différentes interventions. On peut citer OXFAM, TRIAS, PAERIZ, PDA/GIZ etc. et même avec les structures étatiques comme la DGPER sur la loi OHADA. Aussi des projets viennent également en cofinancement notamment JAFOWA, AGRA, projet CSA avec les technologies smart valley, le projet CFSI sur les achats institutionnels et modèle d'affaire sur la rizerie de l'UNPRB etc.

#### 4. Synthèse de l'évolution des indicateurs de résultats des interventions sur la chaîne de valeur riz

Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
<b>Résultat1</b>	<i>Les exploitations familiales offrent des produits agricoles respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité)</i>				
Indicateurs	Part (%) des produits vendus collectivement par les OP et qui répondent aux exigences du marché en termes de la qualité	40%	75%	90%	100%

Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
	Nb d'OP riz qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement	Absence d'une politique appliquée de gestion de l'environnement	2	1	3
	Le revenu moyen des agriculteurs (par ha) provenant de la vente de produits alimentaires de qualité	Riz étuvé : 430 848 FCFA/UT	Riz étuvé : 538 560 FCFA/UT	675 000 FCFA/UT	Riz étuvé : 690 355 FCFA/UT
<b>Résultat 2</b>	<i>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.)</i>				
	% du volume total produit par les OP qui est vendu à travers de contrats/accords avec entreprises privées/autres acheteurs	Paddy : 60% Riz étuvé : 50%	Paddy : 80% Riz étuvé : 65%	Paddy : 85% Riz étuvé : 90%	Paddy : 100% Riz étuvé : 100%
	Nbre d'OP ayant reçu un préfinancement ou autres services induits (assistance technique, infrastructure, etc.) dans le cadre d'accords signés avec le privé	Riz étuvé : 2	Riz étuvé : 4	3	Riz étuvé : 6
	Nbre d'accords commerciaux à long terme (formels ou informels) qui couvrent la commercialisation de produits pour la durée d'au moins un an.	Riz étuvé : 0	Riz étuvé : 2	5 accords commerciaux SONAGESS et collectivités municipales, ONG (OXFAM), Société minière (Roxgold mining) Franchiseur (UNERIZ)	Riz étuvé : 5 (+3)
<b>Résultat 3</b>	<i>Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des EAF sur les marchés nationaux et internationaux</i>				
	Nbre de mesures (décret et loi) prises et appliquées pour la protection des produits locaux et la régulation des importations au niveau national et régional	1	2 (+1)	+1 (l'arrêté sur la consommation des produits locaux)	4 (+3)
	Nombre d'institution participant à la vente groupée avec les OP	2	3 (+1)	4(+2) SONAGESS, Communes, PAM, ONG (OXFAM)	5(+2)
<b>Résultat 4</b>	<i>Les bonnes pratiques de relations d'affaires inclusives (des producteurs, ou des jeunes, ou des femmes) et/ou de dialogues multi-acteurs sont capitalisées et diffusées</i>				
	Nb de bonnes pratiques capitalisées et diffusées à travers le pays	2	4 (+2)	3 (+1) modèle d'affaire en Franchise	6 (+2)



## 5. Synthèse de l'analyse de la pertinence

### Incidence SCA

Indicateurs d'impact	Ligne de base	Changement projeté en 2019	Changement observé en 2019	Changement projeté (An 5)
1 Nombre de bénéficiaires directs (désagrégé par sexe et âge)	H 16 429 F 10 095 Total 26 524 dont 6631 jeunes	H 23 823 F 14 638 + 550 Total 38 461 dont 9 615 jeunes	H 23 823+40 F 14 638 + 650 Total 39 151 dont 9 715 jeunes	H 26286 F 16152 Total 42 438 dont 10610 jeunes
2 Part du revenu provenant des ventes de produits alimentaires de qualité au revenu total du ménage	40%	60%	75% pour les étuveuses/franchisée et 64% pour les producteurs/trices de paddy	80% pour les étuveuses franchisées et 75% pour les producteurs/trices de paddy
3 Augmentation de l'indice de production durable :				
conservation des sols	1,35	1,6	2,17	2.0
gestion de l'eau	1.6	2	2,4	2.5
gestion des ressources	1,3	1,5	2,56	2
changement climatique	1,6	1.8	1,67	2.0
biodiversité	0,6	1.0	1,67	2 0
gestion du paysage	1	1,5	1,00	1,6
4 Nombre de bénéficiaires indirects	159.144 EAF au Burkina bénéficient des achats institutionnels dont H=98 669, F= 60 475 dont 39 786 jeunes sont touchés par les	198 930 bénéficiaires dont H= 123 33, F= 82 103 dont 49 732 jeunes sont touchés par les mesures de régulation de riz	182 144 bénéficiaires dont H= 102 547, F= 79 597 dont 35 732 jeunes sont touchés par les mesures de régulation de riz	228 600 bénéficiaires dont H=130 000, F=98 600 dont 40 600 jeunes sont touchés par les mesures de régulation de riz

En termes de revenus, les résultats indiquent que le revenu brut moyen annuel pour les femmes étuveuses non franchisées a connu une hausse de 26% passant de 475 USD/Etuveuse à 1085,73 USD/franchisée. Le revenu tiré de la vente de paddy par les producteurs/trices passe de 324,75 USD/ha en 2017 à 376,21USD/ha en 2019 pour les producteurs/trice.

Malgré les efforts qui sont fournis, les revenus des producteurs et des étuveuses restent faibles et il faut poursuivre d'accompagnement de l'UNERIZ et UDERD à élaborer des plans d'investissement à moyen et long terme au profit des membres à la base pour augmenter les offres de paddy et du riz blanc et étuvé sur le marché.

En matière de production durable et de gestion des ressources naturelles, on note l'adoption de pratiques plus écologiques et respectueuses du climat comme la forte adoption du Système de Riziculture Intensive (SRI) ; le placement profond d'urée (PPU) ; l'utilisation des engrais organiques et l'abandon des herbicides. L'analyse des résultats de terrain révèle que les interventions de Rikolto ont permis d'améliorer chez les femmes étuveuses et les producteurs certaines pratiques environnementales en particulier dans les domaines de la résilience aux changements climatiques et dans la moindre mesure dans les domaines de la gestion de l'eau et des autres ressources telles que l'utilisation des balles vides pour l'étuvage à la place du bois et la conservation des sols d'après les informations recueillies auprès des producteurs eux-mêmes. Les technologies Smart Valley promues par Rikolto et ses partenaires de la recherche (INERA et AfricaRice) ont permis aux producteurs/trices de récupérer des terres dégradées et de produire des variétés (TS2, ORYLUX6) initialement destinées aux plaines avec maîtrise totale d'eau. Les rendements dans les bas-fonds en production pluviale sont passés de 1,5T/T à 3-5T/ha.

Toutes ces innovations en occurrence les technologies smart valley, malgré leurs résultats probants n'est pas encore mises à l'échelle dans toutes les régions. Seules deux régions (Haut Bassins et Centre Est) sont concernées par les technologies Smarts Valley. Il faut travailler à impliquer le ministère de l'agriculture ainsi que les projets et programmes pour une adoption et une large diffusion de cette technologie sur le territoire national.

#### Regional Office

**Bénin – Burkina Faso – Mali - Niger - Senegal**

05 BP 6530 Ouagadougou 05 - Burkina Faso

Tél. (+00226) 25 37 52 98, Fax. (+00226) 25 37 41 35, Mobile (+00226) 70 52 21 16

Le SRP est d'abord à sa phase pilote dans la région du Centre Est. Il faut finaliser le processus, partager les résultats de la phase pilote avec les autorités de l'agriculture, régionales, les acteurs directs de la CVA riz et passer à une étape de mise à l'échelle pour les deux années qui restent.

A l'échelle de l'union, la comparaison des résultats des pratiques liées aux renforcements des capacités internes de UNERIZ entre les évaluations SCOPE Basic réalisées en 2017 et celles réalisées en 2019 révèle un grand progrès des capacités entrepreneuriales de UDERD et UNERIZ au niveau de tous les indicateurs de compétences. Les progrès les plus significatifs ont été observés au niveau de la Gestion Interne, de la Durabilité, du Marché, de la Gestion financière, des Ressources ainsi que des Operations.

Cependant, nous constatons que des efforts restent encore à faire au niveau des indicateurs sur la Durabilité, l'Approvisionnement et les Risques externes dans lesquels on note un faible progrès.

La stratégie de Rikolto pour les deux prochaines années (2020 et 2021) consistera à la poursuite des actions de renforcement des capacités entrepreneuriales de ses deux structures sur la base des résultats obtenus en 2019 afin qu'en 2021, UDERD passe de Scope Basic à Scope Pro SME et que l'UNERIZ améliore davantage son score Scope Pro SME.

En termes d'influence et de la position des femmes transformatrices et productrices regroupées en union, on note qu'elles arrivent désormais à défendre leur intérêt sur le plan économique, social et accèdent à la gestion du revenu généré par la vente de leur riz étuvé et du paddy. Les hommes accompagnent de plus en plus les femmes dans leurs activités d'étuvage. Elles participent plus activement à la prise de décision au sein des OP. Les revenus générés par la vente du riz étuvé et du paddy produit individuellement ainsi que celui du petit commerce sont gérés par les femmes qui sont les principales bénéficiaires mais tous les membres de la famille dont les hommes en profitent. Les décisions sont prises collégalement en tenant compte de l'avis de tous (maris et enfants). En ce qui concerne la position des jeunes, les résultats issus des données collectées sur le terrain ainsi que des focus group réalisés avec les membres de l'OP ont montré une prise de conscience des OP qui travaillent à mieux organiser les jeunes qui doivent assurer la relève et impliquer davantage les jeunes dans les activités et au sein des instances de prises de décision. 70% des membres des OP interrogés affirme la prise en compte des points de vue des jeunes lors de la prise des décisions.

Hors mis les activités d'étuvage réservées spécialement aux femmes, on note que malgré ces efforts le pourcentage des femmes et des jeunes impliquées dans l'agriculture reste faible. Pour 2020 et 2021, Rikolto poursuivra sa stratégie d'accompagnement des femmes et des jeunes qui consiste à identifier des activités spécifiques aux jeunes, renforcer leurs capacités en technique d'étuvage, en gestion et faciliter leurs accès aux crédits d'investissement et de fonds de roulement.

### Niveau d'atteinte observé en 2019

Pertinence riz	la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages	Réalisé
	Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)	Réalisé
	Augmentation de l'indice de production durable	Réalisé
	Viabilité organisationnelle	Réalisé
	Genre	Réalisé
	Bénéficiaires	Partiellement Réalisé

Globalement, avec le niveau d'atteinte de l'analyse de la pertinence des interventions de la CVA, nous pouvons avancer que les stratégies de soutien de Rikolto aux partenaires (CIRB, UNPRB, UDERD) ont été efficace et cela nous rassure que nous sommes sur la bonne voie pour la réalisation des objectifs et résultats du programme riz d'ici 2021.

## Analyse de la chaîne de Valeur Sésame

1. Voie de changement n°1 : Renforcement des capacités de production - des OP à la base pour devenir un fournisseur fiable de sésame grain de qualité.

Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur

- ☞ La stratégie de renforcement des capacités techniques des producteurs/trices membres de UDPSN à travers des formations sur les techniques de production en occurrence les bonnes pratiques culturales, la mise en place d'un pool de producteurs semencier, la mise en place de 22 champs écoles, des formations sur l'agroécologie par la production des biofertilisants. Ces stratégies ont permis d'améliorer la productivité moyenne qui passe de 300Kg/ha à 450Kg/ha. La production totale passe de 300 T en 2016 à 950 Tonne en 2019.
- ☞ Une des stratégies de Rikolto a consisté également à responsabiliser UDPSN et INTERSEB (financé par l'intermédiaire de UDPSN) 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. Cette stratégie 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.
- ☞ La stratégie a contribué également à intéresser les jeunes à la CVA sésame (le nombre de jeune passe de 75 en 2016 à 544 jeunes en 2018) à travers la mise en place groupements féminin appuyé par des champs écoles.

## 2. Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre UDPSN et les exportateurs de sésame grain

### *Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur*

- ☞ La stratégie de renforcement des capacités en technique de prospection et de négociation a permis à UDPSN de faire le groupage de sa production et de nouer des contrats avec les entreprises exportatrices comme KIRUT SA, Golden See, Etablissement TRAORE.
- ☞ La stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriales des producteurs/trices mise en œuvre par Rikolto à travers son outil innovant scope Insight pour évaluer le potentiel entrepreneurial/commercial de UDPSN. Cet outil a permis d'avoir un aperçu des forces et faiblesses de UDPSN et un plan de renforcement des capacités de UDPSN a élaboré. La mise en œuvre de ce plan de renforcement des capacités a facilité l'accès de l'union au financement. Cette démarche innovante avec UDPSN devient de plus en plus entrepreneuriale et augmentant sa chance d'accéder aux financements, aux marchés, services en réduisant la pénurie d'informations.

Thème	UDPSN : SCOPE BASIC SME (note/5)	
	Baseline 2017	Changement observé 2019
Gestion Interne	1,7	3,8
Operations	3,0	4,3
Approvisionnement	2,7	3,8
Marché	1,4	4,6
Gestion financière	2,0	4,5
<b>Note Globale</b>	<b>2,1</b>	<b>4</b>

Le renforcement des capacités entrepreneuriales ont permis à UDPSN d'améliorer son score de Scope. S'il y a eu une importante amélioration dans la gestion interne, le marché, les opérations, approvisionnement et financière de l'UDPSN, c'est grâce 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.). Aussi, la stratégie de facilitation de l'accès au crédit déroulée par Rikolto est devenue une réalité pour l'UDPSN. En effet, le crédit contracté par l'UDPSN en 2019 a connu une hausse par rapport aux années antérieures d'où l'augmentation du nombre d'OP ayant bénéficié de financement. Cette stratégie de facilitation d'accès au crédit a permis à certains producteurs de se formaliser et de disposer de Numéro IFU cumulée avec l'éducation financière que UDPSN et ses membres ont bénéficié, cela a instauré la confiance avec les banques et les IMF. Cela a permis à UDPSN de mobiliser 75 000 000 FCFA pour le crédit campagne et de commercialisation de 2018-2019 contre 0FCFA en 2016.

Pour 2020 et 2021, Rikolto poursuivra la mise en œuvre de cette stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriale de UDPSN sur la base des résultats obtenus de Scope afin de permettre à UDPSN de passer à Scope Pro SME en 2021.

### 3. Voie de changement n°3 : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence des échanges sur les politiques sectorielles du Sésame au Burkina

*Stratégie de soutien/valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur*

La stratégie a consisté à identifier quelques principaux thématiques de l'interprofession sésame (INTERSEB) et de les réaliser sous le couvert de UDPSN. Cette stratégie a permis d'accompagner INTERSEB à l'élaboration d'un argumentaire et réaliser un plaidoyer auprès du Ministère de Commerce qui a pris un arrêté Ministériel pour instaurer un prélèvement de 10FCFA/Kf du sésame exporté pour financer la filière.

A cela s'ajoute l'organisation d'un atelier national suivi d'un plaidoyer pour l'adoption du décret d'application de la loi N°50 portant sur les interprofessions, d'où l'adoption de cahier de charge à l'exportation du sésame grain et la mise en place d'un comité national de fixation de prix planché après chaque campagne.

### 4. Synthèse des indicateurs de résultats d'intervention sur la chaîne de valeur sésame

Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
<b>Résultat1</b>	<i>Les exploitations familiales offrent des produits agricoles respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité)</i>				
Indicateurs	Part (%) des produits vendus collectivement par les OP et qui répondent aux exigences du marché en termes de la qualité	40%	75%	100%	100%
	Nb d'OP membre de UDPSN qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement	Absence d'une politique appliquée de gestion de l'environnement	2	12	18
	Le revenu moyen des agriculteurs (par ha) provenant de la vente de produits alimentaires de qualité	175000FCFA/Ha	280 000FCFA/ha	382 500 FCFA/ha	400 000 FCFA/ha
<b>Résultat 2</b>	<i>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.)</i>				
	% du volume total de sésame grain produit par les OP qui est vendu à travers de contrats/accords avec entreprises privées/autres acheteurs	15%	50%	68%	75%
	Nbre d'OP membre de UDPSN ayant reçu un préfinancement ou autres services induits (assistance technique, infrastructure, etc.) dans le cadre d'accords signés avec le privé	1	2	2	6
	Nbre d'accords commerciaux à long terme (formels ou informels) qui couvrent la commercialisation de	0	1	3 (KIRUT SA ; Golden See, ETS Ouattara)	5 (+2)

Année		2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
	<i>produits pour la durée d'au moins un an.</i>				
<b>Résultat 3</b>	<i>Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des EAF sur les marchés nationaux et internationaux</i>				
	<i>Nbre de mesures (décret et loi) prises et appliquées pour la protection des produits locaux et la régulation des importations au niveau national et régional</i>	<i>Aucune mesure adoptée</i>	1	2 (-adoption de la loi 50 sur les interprofession + Instauration de prélèvement de 10FCFA/Kg du sésame exporté)	2
<b>Résultat 4</b>	<i>Les bonnes pratiques de relations d'affaires inclusives (des producteurs, ou des jeunes, ou des femmes) et/ou de dialogues multi-acteurs sont capitalisées et diffusées</i>				
	<i>Nb de bonnes pratiques capitalisées et diffusées à travers le pays</i>	0	1	0	1

## 5. Synthèse de la pertinence des Interventions

### Incidence SCA

Indicateurs d'impact		Ligne de base	Changement projeté en 2019	Changement observé	Changement projeté (An 5)
1	Nombre de bénéficiaires directs (désagrégé par sexe et âge)	H 1075 F 425 Total 1500 dont 375 jeunes	H 1559 F 616 Total 2175 dont 544 jeunes	H 1659 F 646 Total 2305 dont 574 jeunes	H 1720 F 680 Total 2400 dont 1440 jeunes
2	Part du revenu provenant des ventes de produits alimentaires de qualité au revenu total du ménage	30%	60%	75%	80%
3	Augmentation de l'indice de production durable :				
	conservation des sols	1,2	1,6	0,58	2,0
	gestion de l'eau	0,7	1,0	0,46	2,0
	gestion des ressources	1,8	2,0	1,44	2,5
	changement climatique	1,6	1,8	0,5	2,0
	biodiversité	1,0	1,5	1,32	2,0
4	Nombre de bénéficiaires indirects	9 000 producteurs/trices dont 6 480 H, 2 520 F pour 1 125 jeunes	18 000 producteurs/trices dont 12 960 H, 3 960 F pour 2 250 jeunes	19 800 producteurs/trices dont 12 500 H, 7 300 F pour 2860 jeunes	36 000 producteurs/trices dont 25 920 H, 10 080 F pour 4 500 jeunes

Dans le but de renforcer les capacités de l'UDPSN à offrir des services à ses membres, Rikolto a accompagné cette Union dans l'animation et l'encadrement des producteurs sur les techniques de productions, l'accès aux semences et la mise en marché. Ce qui a permis à UDPSN de mettre à la disposition de 700 producteurs des intrants de qualité (semences S42, de l'engrais). La commercialisation a été facilitée par le groupage des stocks, l'identification des acheteurs et la facilitation de la négociation avec ceux-ci en tenant compte du prix planché. Ainsi 80% des producteurs interrogés, ont confirmé le rôle important de l'union pour l'accès aux semences, et la commercialisation. On a ainsi noté une augmentation de revenu moyen (USD/ha) passe de 154,73 (2017) à 371,59 (2019) chez les membres de UDPSN. L'analyse contrefactuelle chez quelques producteurs non membre de l'UDPSN a montré que ceux-ci ont toujours du mal à avoir des semences et la plupart des producteurs vendent individuellement au marché. Le revenu moyen par producteurs/trices reste toujours faible et pour améliorer ce revenu et permettre à UDPSN de vivre dignement de ses activités, Rikolto poursuivra le renforcement des capacités techniques de production afin d'augmenter la productivité,

poursuivre le plaidoyer auprès des autorités pour la régulation des exportations du sésame et surtout renforcer le développement de modèle d'affaire avec d'autres privés et consolider les relations d'affaire existantes.

En matière de production durable et gestion des ressources naturelles, on note 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. L'analyse des résultats de terrain révèle que les interventions de Rikolto ont permis d'améliorer chez les producteurs/trices certaines pratiques environnementales (respect du calendrier cultural, les techniques de semi, l'utilisation du compostage, la fabrication et l'utilisation du bio fertilisant/pesticide etc.) en particulier dans les domaines de la résilience aux changements climatiques ainsi que dans la conservation des sols d'après les informations recueillies auprès des producteurs eux-mêmes. Inversement, il semble n'y avoir pas eu trop de progrès dans le domaine de la préservation de la biodiversité, bien qu'il faille admettre que sur ces points de nombreux appuis et accompagnement tels que les formations, les sensibilisations et l'appui aient été apportés par Rikolto à l'endroit des producteurs.

Le rendement moyen 450Kg/ha est en deçà du potentiel qui peut aller jusqu'à 800 à 1000Kg/ha. Pour 2020 et 2021, la stratégie de Rikolto consistera à l'accompagnement de UDPSN à la conception des fiches techniques sur les bonnes pratiques de production du sésame conventionnel et bio et définir une stratégie de diffusion pour une large adoption des producteurs/trices dans la région des Cascades.

A l'échelle de l'union, la comparaison des résultats des pratiques liées aux renforcements des capacités internes de UDPSN, l'évaluation Scope Basic SME de l'UDPSN réalisées en 2017 et celle réalisée en 2019 révèle un grand progrès des capacités entrepreneuriales dans tous les indicateurs de compétences : la note globale passe de 2,1/5 (2017) à 4/5 (2019). Ainsi, les progrès les plus significatifs ont été observés au niveau de la gestion financière, du Marché, des Risques externes ainsi que des Operations. Cependant, des efforts restent encore à faire au niveau des autres indicateurs tels que la Durabilité, de l'Approvisionnement et les Risques externes dans lesquels on note un faible progrès. Il y a également un peu plus d'efforts à faire au niveau de la gestion interne qui vient juste après les indicateurs ayant de meilleurs progrès.

Pour les deux années qui restent, Rikolto va consolider le renforcement des capacités entrepreneuriales et organisationnelles par la mise en œuvre du plan d'action issu de l'évaluation Scope Insight. Ainsi, pour 2020 et 2021, Rikolto poursuivra la mise en œuvre de cette stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriale de UDPSN sur la base des résultats obtenus de Scope afin de permettre à UDPSN de passer à Scope Pro SME en 2021.

En termes d'influence et de la position des femmes dans la production et dans la commercialisation, on note une amélioration de la situation. En effet, les femmes ne sont plus limitées concernant la défense et la valorisation de leurs points de vue dans les prises de décisions. Elles participent plus activement aux prises de décision au sein de UDPSN et occupent des postes de responsabilités. Les actions de renforcement des capacités de Rikolto ont permis aux femmes de développer l'esprit entrepreneurial, d'accroître la rentabilité de leurs activités, d'améliorer leurs revenus et de mieux les gérer. L'accès à la terre, aux crédits et aux informations clés est devenu une réalité. Les femmes sont même encouragées et accompagnées par leurs maris dans les activités qu'elles mènent.

En ce qui concerne la position des jeunes, on note une prise de conscience de UDPSN grâce aux actions de renforcement des capacités de Rikolto et aux exigences de la loi OHADA. En effet, ces dernières travaillent à mieux organiser et impliquer davantage les jeunes qui doivent assurer la relève, dans les activités et au sein des instances de prises de décision. La majorité des membres de UDPSN interrogés affirme que les points de vue des jeunes sont pris en compte lors de la prise des décisions.

Cependant, malgré les efforts fournis, le nombre de jeunes et de femmes impliqués dans les instances de décision ainsi que dans l'activité de la production de sésame reste faible.

C'est pour cela que Rikolto poursuivra sa stratégie de renforcement des capacités spécifique des jeunes et des femmes en techniques de production par une consolidation des champs écoles existants et le développement de nouveaux champs.

Enfin Rikolto définira une stratégie d'accompagnement des jeunes et des femmes pour l'accès au crédit campagne et investissement.

### Niveau d'atteinte observé

Pertinence sésame	la part de revenus tirés des ventes d'aliments de qualité dans le revenu des ménages	Réalisé
	Revenu moyen des agriculteurs provenant de la vente d'aliments de qualité (en USD / par ha)	Réalisé
	Augmentation de l'indice de production durable	Non réalisé
	Viabilité organisationnelle	Réalisé
	Genre	Partiellement réalisé
	Bénéficiaires	Réalisé

Au vu du niveau des progrès observés suite à l'analyse de l'efficacité et de la pertinence des interventions au niveau de la CVA sésame, cela nous rassure que les stratégies de interventions de soutien de Rikolto à UDPSN et à INTERSEB via UDPSN ont été efficaces. Ces progrès nous motivent à renforcer davantage nos stratégies de soutien aux partenaires (UDPSN, INTERSEB) pour les deux années qui restent afin de réaliser le changement structurel souhaité d'ici 2021, à savoir : « Les exploitants familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de sésame grain de qualité et compétitif pour les marchés national et international. »

## **Synthèse de la Durabilité des Interventions du programme riz et sésame**

Durabilité technique : Rikolto a développé la stratégie du « faire faire » à travers la responsabilisation des OP (CIRB, UNERIZ, UNPRB, UDERD, UDPSN, INTERSEB etc.) 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, les partenaires sont 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 des partenaires (CIRB, UNERIZ, UNPRB, UDERD, UDPSN, INTERSEB etc.), les producteurs/trices relais et transformatrices/étuveuses modèles ont été formés pour assurer la transmission du savoir/connaissances aux autres membres.

Rikolto a également renforcé les capacités des partenaires en occurrence les interprofessions riz et 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 riz et sésame dans le cadre d'un processus multi-acteurs.

Durabilité économique/financière : La stratégie de Rikolto a été l'approche entrepreneuriale par le renforcement des capacités de UNERIZ, UDERD, UDPSN et UNPRB avec l'outil scope insight et le développement de modèle d'affaire comme la franchise pour le riz étuvé, la construction du modèle d'affaire suivant la méthodologie links entre la rizerie de l'UNPRB et la coopérative des producteurs de la boucle de Mouhoun pour un approvisionnement durable en paddy, la contractualisation entre UDPSN et la société KIRUT pour la commercialisation du sésame grain etc.

Les résultats des évaluations scope (Basic pour l'UDERD et l'UDPSN et Scope Pro pour UNERIZ) montrent une nette progression/professionnalisation de ces partenaires de Rikolto en matière de gestion entrepreneuriale. OP au niveau Les principaux indicateurs tels que : la gestion interne, la gestion financière, l'approvisionnement, le marché, la durabilité, les opérations etc. Dans le cadre du modèle d'affaire en franchise, chaque femme franchisée dispose d'un business plan qu'elle a participé elle à son élaboration, ce qui facilite leurs relations avec leurs banques, instaure la confiance. Le crédit mobilisé par UNERIZ et ses membres se chiffre à plus de 920 000 000 FCFA auprès de CorisBank Internationale et les caisses populaires et UNPRB dispose d'une ligne de crédit de 2 000 000 000 FCFA à CorisBank Internationale. Les producteurs de sésame sont à leurs première expérience en matière de crédit et a pu mobiliser 75 000 000 FCFA auprès de EcoBank Burkina. Au niveau individuel, nous avons quelques témoignages : Salimata Ouédraogo, une femme franchisée de Bama raconte : « J'ai accompli des formalités pour la création de mon entreprise individuelle et avec mon business plan, j'ai eu de crédit auprès de la caisse populaire pour l'achat de paddy et réaliser des investissements mineurs (construction de hangard, achat de bâche etc.). A Douna, Aïssa Kara, franchisée avec son business plan ; elle accède facilement au crédit (4 275 000 FCFA mobilisé en 2019, elle tient une comptabilité simplifiée, ce qui lui permet quant à elle gagne en moyenne 1 425 000 FCFA comme revenu contre 430 000 FCFA en 2016.

Enfin, Rikolto est resté dans la dynamique de collaboration et de recherche de synergie/complémentarité avec les autres ACNG Belges telles que TRIAS, Autre Terre, OXFAM etc. Avec CNABio et Autre Terre, Rikolto a travaillé sur l'Agriculture biologique au profit des producteurs de sésame. Une convention a été initiée avec PDA/GIZ pour mieux appuyer les partenaires de la filière riz. Nous travaillons également en étroite collaboration avec la recherche (l'INERA, AfricaRice) et le Ministère de l'Agriculture pour la mise à l'échelle du SRP et du Smart Valley au Burkina.

Toutes ces stratégies ont permis aux partenaires/bénéficiaires de mieux s'approprier du programme et au vu des résultats engrangés/progrès réalisé, le changement structure souhaité qui est que "Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz et de sésame recherchés pour la qualité de leurs produits qui sont compétitif" sera effectif d'ici 2021 et cela contribuerait à la durabilité/l'autonomisation des exploitants familiaux.

# Chapitre I : ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALUR RIZ

## I. Contexte de la chaîne de valeur riz au Burkina Faso

### 1.1 Contexte pays

Pays sahélien, l'agriculture est sans conteste le secteur le plus important dans l'économie burkinabè. L'agriculture y occupe encore environ 86 % de la population active. Ce secteur contribue pour 38% dans la formation du PIB national. Plus de 40% de la population vit toujours sous le seuil de pauvreté, selon la Banque mondiale, et la pauvreté est essentiellement rurale au Burkina Faso.

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 4ème 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 présentement à peine 50% des besoins en consommation du pays.

Des efforts ont été consentis par les autorités pour développer la production locale. Il s'agit notamment :

- ☞ l'adoption de la Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture (SNDR) du Burkina Faso en 2011 dont l'objectif global est : « Contribuer à une augmentation durable de la production nationale de riz en quantité et en qualité afin de satisfaire aux besoins et exigences des consommateurs » ;
- ☞ l'adoption en 2011 par le Secrétariat permanent de la coordination des politiques sectoriels (SP/CPSA) définit (03) trois catégories de filières : les filières stratégiques, les filières porteuses et les filières prioritaires ;
- ☞ ARRÊTÉ N°2016/MAAH/CAB/ portant création, composition, attributions et fonctionnement du groupe de travail « Task-Force », pour la coordination de la Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture (SNDR) au Burkina ;
- ☞ l'élaboration du Programme National de Développement Economique et Sociale (PNDES) 2016-2020. L'ambition est d'accroître la part des productions irriguées dans la production agricole totale de 15% en 2015 à 25% en 2020, le taux de couverture des besoins céréaliers de 96% en 2015 à 140% en 2020, la productivité du secteur primaire de 50% à l'horizon 2020, le taux de commercialisation des produits agricoles (y compris les cultures de rente).

Cependant, le riz produit localement s'insère encore difficilement dans les circuits de commercialisation existants pour diverses raisons. Les principaux défis à relever sont les suivants :

- ☞ faible utilisation d'intrants de qualité par les producteurs en raison du manque de financement -ils comptent plus sur les programmes de subvention d'intrants ou les préfinancements d'intrants fournis par les transformateurs ou les commerçants ;
- ☞ faible adoption des Bonnes Pratiques Agricoles (BPA) par les producteurs en dépit d'une formation accrue sur les techniques de production telles que le Système de Riziculture Intensive (SRI), le Placement Profond de l'Urée (PPU), l'utilisation est encore faible ;
- ☞ l'accès limité aux machines avec comme corolaire une dépendance de la main-d'œuvre humaine qui n'est pas toujours disponible puisque les jeunes se tournent de plus en plus vers les activités minières ;
- ☞ la fourniture insuffisante de paddy de qualité aux transformateurs puisque les rizeries ont du mal pour trouver assez de paddy pour fonctionner à plein régime et que la majorité du paddy produit à des taux d'impuretés et d'humidité élevés entraînant un faible rendement à l'usinage et un pourcentage élevé de grains brisés ;
- ☞ la faible qualité du riz local due au fait que les rizeries semi-industrielles ne disposent pas des équipements essentiels (trieuse optique, blanchisseuse à eau, etc.) pour produire du riz blanc long grain sans impuretés ;
- ☞ l'accès limité aux capitaux pour les rizeries semi-industrielles ou industrielles entrave le développement de la capacité de transformation nationale.

Les principaux acteurs de la filière riz au Burkina sont : Les acteurs directs (les fournisseurs d'intrants, la recherche, producteurs/trices, transformateurs semi-industriels, les étuveuses, les équipementiers, les distributeurs/commerçants, les consommateurs), les acteurs indirects (les ONGS et projet de développements, les structures étatiques, les IMF/IF, les prestataires de services etc.

Depuis 2017, année de démarrage du programme de Rikolto, le Burkina-Faso a traversé une situation instable sur le plan social, économique, environnemental et surtout sécuritaire.

Sur le plan social, on note les grèves intempestives et répétées des partenaires sociaux (les syndicats) en occurrence les agents du Ministère de l'économie et de développement en 2018 et qui a eu comme conséquence le blocage du processus de passations des marchés.

Sur le plan environnemental, on note l'irrégularité des pluies ces dernières années liées aux effets des changements climatique (sècheresse et inondation) et qui a causé de nombreuses pertes aux riziculteurs/trices Malheureusement, l'insécurité s'est



dégradée progressivement de 2017 à 2019. Rappelons que le programme du Burkina couvre principalement tout le territoire mais les pilotes couvrent les régions de Hauts Bassins, les Cascades, et le Centre Est. Malgré cette situation sécuritaire inquiétante, la mise en œuvre du programme se poursuit normalement sans incidence.

## 1.2 Aperçu des interventions

A l'image de l'ensemble du réseau de Rikolto, l'objectif global de Rikolto au Burkina est de « contribuer à un système alimentaire plus durable et inclusif dans lequel ; les pratiques de production et de consommation sont durables et les profits sont répartis de manière équitable à tous les acteurs de la chaîne de valeur riz (améliorer l'inclusion des petits exploitants agricoles sur les marchés des produits alimentaires) dont tous les consommateurs ont accès à une alimentation saine et nutritive quel que soit leur niveau de revenus /leur pouvoir d'achat.

La stratégie globale de Rikolto pour atteindre cet objectif, est de contribuer à des changements structurels et à des mises à l'échelle de pratiques et de politiques réussies (efficaces) pour un climat d'affaires et un cadre institutionnel durables et inclusifs.

Ainsi, Rikolto veut contribuer à travers son programme 2017-2021 à ce que « les riziculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables des marchés urbains et institutionnels de riz recherché pour la qualité de leurs produits qui sont compétitifs.

### Quels défis à relever pour la CVA riz au Burkina

Au regard de toutes ces problématiques du secteur rizicole dans le pays, le principal défi que la riziculture burkinabé doit relever est celui de nourrir, à partir du riz produit au Burkina, une population de plus en plus croissante et exigeante en termes de qualité et de diversité de produits offerts. Une bonne partie de cette population vit dans les villes, avec pour la majorité, un pouvoir économique assez limité.

Un autre défi important est celui de devenir un secteur attractif pour la jeunesse (pour assurer la relève).

Aussi, les Exploitations Agricoles Familiales (EAF) pour relever ce défi, devront se professionnaliser davantage et développer un esprit d'entreprise pour espérer conquérir des parts de marchés plus importantes, leur permettant de vivre décemment de leur activité agricole. Elles devront en outre disposer d'un capital humain conséquent (intérêt des jeunes), de ressources financières, matérielles (équipements agricoles), accéder à l'information sur le marché et aux facteurs de production.

S'agissant du genre, le défi est d'arriver à favoriser un meilleur positionnement des femmes dans les instances de décision des unions et les chaînes de valeur tout en facilitant l'accès des femmes à la terre et aux crédits, renforcer leurs capacités et l'accroissement de nombre de femmes dans les bureaux des OP.

VECO et ses partenaires veulent contribuer significativement à relever ce défi les cinq (5) prochaines années.

### Quelles stratégies pour réaliser le changement ?

Rikolto veut réaliser le changement à travers trois (03) interventions à savoir :

- ☞ Formaliser les achats institutionnels ;
- ☞ Mettre en place d'un modèle d'affaire inclusif et durable pour la finition et la commercialisation du riz étuvé ;
- ☞ Soutenir un environnement institutionnel favorable au développement du sous-secteur riz au Burkina.

La stratégie globale est de faciliter le développement de la chaîne de valeur riz à travers le renforcement des capacités entrepreneuriales des OP, le renforcement des capacités techniques de production et de transformation (adaptation aux changements climatiques et amélioration des rendements à travers le SRP et les technologies Smart valley, appui aux activités post-récolte, la promotion de technologies post-récolte par l'introduction des kits d'étuvages, de séchoirs solaires et des kits de stockage etc.),

la mise en place d'unités de transformation / commercialisation, le renforcement des capacités des OP etc.

En d'autres termes, la stratégie globale de Rikolto repose sur l'expérimentation à travers des pilotes et la capitalisation des acquis pour la mise en échelle.

Au niveau de la commercialisation, Rikolto accompagne les Organisations Paysannes (OP) de riziculteurs dans l'amélioration de la qualité et la mise en relation avec les entreprises privées spécialisées dans la commercialisation du riz du Burkina et les importateurs de riz.

En fin, 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 riz dans le cadre d'un processus multi-acteurs.

Rikolto travaille avec les partenaires suivants dans la mise en œuvre de son programme :

Union Départementale des Etuveuses de riz de Douna (UDERD) et l'Union Nationale des étuveuses de riz du Burkina (UNERIZ).

Le CIRB a été créé en mai 2001 à la faveur de la reconfiguration du rôle de l'Etat marqué par la libéralisation de l'espace socio-économique et la volonté des professionnels intervenant dans la filière riz. Les membres du CIRB sont UNPRB, UNERIZ, UNTRB et compte plus 36 024 membres individuels.

Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina (UNPRB) a été créée en 2005 et compte plus de 20 000 membres.

UDERD a été Créée en 2010 par 12 groupements mais elle a obtenu son agrément en mars 2013 et compte plus de 273 membres individuels.

UNERIZ a été créée en Novembre 2010 et reconnue officiellement le 27 Décembre 2011 par la loi O14/99/AN du 15 Avril 1999 portant réglementation des sociétés coopératives au Burkina. Elle est formée par 12 unions membres et compte plus de 3500 membres individuels.

## II. Analyse de l'efficacité des interventions Chaîne de valeur riz Burkina

### 2.1 Voies de changements 1: Formaliser les Achats institutionnels

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
Formation des leaders des structures faîtières et de UNERIZ, UDERD, UNPRB, CIRB à la base en techniques de négociation et de gestion de contrats	Les leaders des structures faîtières et des OP à la base ont des connaissances sur les techniques et stratégies de négociation, et dans l'élaboration et la gestion de contrat.	Les leaders des structures faîtières et des OP à la base sont plus aptes dans les négociations et la gestion des contrats avec les acheteurs institutionnels	Les intérêts des acteurs de la filière sont mieux pris en compte dans les contrats proposés par la SONAGESS, le MENA et autres acheteurs institutionnels.
Mise en relation des faîtières avec de nouveaux acheteurs institutionnels potentiels	Les leaders de l'interprofession ont les capacités et disposent des mécanismes pour fournir l'information sur le marché aux nouveaux acheteurs potentiels.	Les nouveaux acheteurs ont des informations sur le marché du riz et s'engagent à offrir des parts de marchés aux acteurs de la filière riz.	Les volumes de riz vendu aux acheteurs institutionnels ont augmenté
Appui à l'accès à l'information sur le marché	Les faîtières et les OP de base ont accès à l'information sur le marché par l'utilisation de la plateforme SIMAgri	Les faîtières et les OP de base utilisent l'information du marché et améliorent leurs échanges commerciaux	Les échanges commerciaux dans les chaînes de valeur riz du Burkina sont intensifiés

#### 2.1.1 Changement observé sur le résultat

- ☞ Le renforcement des capacités des leaders des OP (CIRB, UNERIZ, UDERD, UNPRB) en techniques de négociation et de gestion de contrats ainsi que la mise en relation avec de nouveaux acheteurs institutionnels dont les communes ont permis aux OP de s'approprier des différentes techniques en matière de négociation. Les OP connaissent désormais les attentes de leurs clients en occurrence les communes : le chiffre d'affaire cumulé des 3 années (2017-2019) est évalué à 6 375 000 000 FCFA lorsqu'il était d'environ 400 000 000 FCFA en 2016.

☞ Les membres de l'UNPRB, de l'UNERIZ, DU CIRB ont amélioré leurs capacités de commercialisation groupée du riz dans le cadre des achats institutionnels (28 000 Tonnes de riz commercialisés avec pour les cantines scolaires et la SONAGESS). Ainsi, grâce à ces appuis de Rikolto en matière de renforcement des capacités techniques et la mise en relation avec les acheteurs institutionnels, plus de 28 000 tonnes de riz ont été vendu collectivement de 2017 à 2019 contre 8 000 tonnes entre 2014-2016 avec la SONAGESS.

☞ Le nombre de commune qui signe des conventions avec UNPRB, UNERIZ et les coopératives à la base ont connu une hausse (45 communes) en 2018/2019 contre 0 communes en 2016. Les acteurs sont désormais conscients des exigences des acheteurs et ils travaillent à améliorer la qualité du riz afin de le



Réception provisoire de riz par les inspecteurs du Ministère de l'éducation Nationale, des agents de la commune de Ouagadougou et de CorisBank Internationale qui

rendre compétitif et de réduire le taux de rejet lors de la livraison des vivres au profit des cantines scolaires. Le taux de rejet passe de 40% à 15%.

☞ Aussi, des prévisions de riz sur au moins un an en avant pour permettre le respect des périodes de livraison de vivres pour certaines communes sont faites par UNERIZ, UDERD, et UNPRB afin d'éviter le non-respect des engagements contractuels. Cela se passe à travers l'évaluation des productions et la constitution de stock de paddy par anticipation. Les bilans des commandes/opérations précédentes permettent aux acteurs de faire de planification. Aussi, dans les négociations, les acteurs tiennent compte des périodes et de la disponibilité de paddy (Juin et Novembre) afin d'éviter le non-respect des engagements avec les communes. C'est un signe que les OP se professionnalisent de plus en plus.

accompagne UNRPB dans le processus des achats institutionnels au profit des cantines scolaires de la ville Ouagadougou.



### Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
% du volume total produit par les OP qui est vendu à travers de contrats/accords avec entreprises privées/autres acheteurs	50%	65% le volume de riz écoulé par les centres d'étuvage à travers les contrats formels est passé de 670 tonnes en 2016 à 1 872+10 000 tonnes en 2017(UNPRB) d'une valeur de 4 095 840 000FCFA	70% le volume de riz écoulé par les centres d'étuvage à travers les contrats formels est passé de 1 872 tonnes en 2017 à 2015 tonnes en 2018 : 1875tonnes (UNERIZ)+8 000 tones de UNPRB	75% le volume de riz écoulé par les centres d'étuvage à travers les contrats formels est évalué actuellement à 1 372 tonnes (UNERIZ)+ 6 000 tonnes de UNPRB
Nbre d'accords commerciaux à moyen et long terme (formels ou informels) qui couvrent la commercialisation de produits pour la durée d'au moins un an	1	2 accords commerciaux SONAGESS et collectivités municipales (Cantine scolaire) ; 4 commerçants et 1 mutuelle WUOL.	4 accords commerciaux SONAGESS et collectivités municipales, ONG (OXFAM), Société minière (Roxgold mining)	5 accords commerciaux SONAGESS et collectivités municipales, ONG (OXFAM), Société minière (Roxgold mining) Franchiseur (UNERIZ)

#### 2.1.2 Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention ( CIR)

- ☞ Concertation s'est beaucoup améliorée et la contractualisation entre acteurs s'est développée alors qu'avant l'intervention du programme en 2017, la contractualisation était quasi inexistante et non formelle.
- ☞ Les acteurs signent des conventions ensemble, ce qui n'était pas possible en 2016.
- ☞ Les acteurs se concertent régulièrement pour s'accorder sur les prix de paddy et du riz blanc et étuvé ;
- ☞ Un climat de confiance et des relations pour l'approvisionnement en riz sont établis entre les producteurs et les femmes étuveuses (en paddy) et entre les transformatrices et les acheteurs (institutionnels)/distributeurs (riz étuvé).
- ☞ Un accroissement de 60% du volume total produit par les OP (UNERIZ, UDERD, UNPB) qui est vendu à travers de contrats/accords avec les acheteurs institutionnels comparé à la situation de base qui est de 50% en 2016.

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
<b>Renforcement de capacités des faitières pour la vente groupée</b>	Etablissement de base de données sur les statistiques de production et de transformation des membres Les leaders des faitières ont des connaissances sur la gestion de la base de données	Les faitières disposent des statistiques sur les stocks commercialisables de leurs membres et s'organisent mieux pour la vente groupée	Les faitières obtiennent de prix plus rémunérateur et améliorent leur revenu  Les volumes de riz vendu aux acheteurs institutionnels ont augmenté.

### 2.1.3 Changement observé sur le résultat

- ☞ Les OP ont acquis des connaissances et disposent des outils de négociation avec leurs clients grâce aux actions de renforcement des capacités sur la vente groupée. Les acteurs se sont appropriés des conditions à remplir pour réaliser la vente groupée et la mettent en pratique. Ainsi, les producteurs pratiquent la vente groupée avec les étuveuses, les étuveuses quant à elles contractualisent collectivement avec la SONAGESS ou les communes dans le cadre de la livraison des vivres aux cantines scolaires,
- ☞ La gestion des stocks de vivres destinés aux cantines scolaires sont mieux gérés grâce à la formation des membres de UNERIZ, UDERD, et UNPRB sur la tenue des outils de commercialisation groupée. Les gestionnaires des stocks tiennent des documents de gestion suite à leur renforcement des capacités sur la gestion de stock. Cette pratique facilite le suivi de la gestion des stocks en témoigne l'opération sur les achats institutionnels de 2018 ;
- ☞ L'atelier bilan organisé chaque année à la fin des opérations des achats institutionnels avec l'ensemble des acteurs, les communes (maires), les agents du ministère de l'éducation nationale, la structure en charge du contrôle qualité. Trois (03) ateliers ont été organisés respectivement en (2017, 2018, 2019). Ces ateliers ont permis aux parties prenantes de tirer des leçons les insuffisances liées à la décentralisation des achats institutionnels au niveau des communes et des recommandations sont formulées pour corriger les imperfections.

### Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Accroissement du prix moyen de la vente en gros	300FCFA/Kg	345FCFA/Kg le prix de la vente en gros varie entre 330 et 345 F/Kg soit un prix moyen de 337.5F/KG	375 FCFA/Kg Le prix de la vente en gros varie entre 340 et 410 F/Kg soit un prix moyen de 375 F/KG	375 FCFA/Kg Le prix de la vente en gros varie entre 350 et 410 F/Kg soit un prix moyen de 375 F/KG
Le revenu moyen des femmes étuveuses (individuelle) des centres d'étuvage (par /UT) provenant de la vente de riz étuvé de qualité	430 848 FCFA	495 021 F FCFA Selon le compte d'exploitation élaboré en janvier 2018, une femme gagne en moyen 36 F sur le Kg de riz vendu au centre	518 250 FCFA Avec une augmentation du prix du riz à la SONAGESS et l'obtention directe des marchés institutionnels par les centres d'étuvage, les femmes ont vu leur revenu augmenter de 5%.	700 750 FCFA il s'agit du revenu annuel moyen des femmes franchisées

### 2.1.4 Principale conclusion de changements issues du CIR

☞ *L'augmentation de la productivité : Avec les innovations introduites par Rikolto dans le processus d'étuvage notamment les kits d'étuvage en inox, l'adaptation du foyer, les séchoirs solaires, la capacité de transformation de chaque femme s'est accrue ainsi que la qualité du riz étuvé s'est améliorée. Le volume moyen de riz transformé actuellement par étuveuse est de 6 tonnes/an contre 2 tonnes en 2016*

☞ *Accroissement de prix moyen de la vente en gros : 360 FCFA/Kg (2019) contre 300FCFA/kg en 2016. Cela est perceptible à travers l'accroissement de revenu des femmes.*

☞ *Augmentation des revenus moyens des étuveuses : Le revenu moyen par femme étuveuses passe de 430 000 FCFA (2016) à plus de 518 000 FCFA (2019). Le modèle d'affaire en franchise fait hausser ce revenu moyen à plus de 700 000 FCFA (2019) par étuveuses franchisée. Les outils de gestion en occurrence la tenue à jour de cahier de comptabilité simplifiée par chaque femme à faciliter l'élaboration des comptes de résultat.*

☞ *Une maîtrise des coûts de production et une meilleure planification de la production/transformation : les unions et les franchisées savent élaborer les comptes d'exploitations prévisionnels, de plan d'approvisionnement qui leurs permettent de mieux maîtriser les coûts de production et de fixer les prix de vente du riz étuvé*



*Etape de pré cuisson avec le kit d'étuvage en inox Etape de*



*séchage avec le séchoir solaire dans le cadre du modèle d'affaire en franchise*



*Séance de formation des femmes franchisées sur l'élaboration de compte d'exploitation*

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<b>Appui des acteurs dans l'application des standards nationaux pour le riz du Burkina</b>	Les faitières sont informées et formées sur les standards nationaux de riz et sur les enjeux des achats institutionnels	Les faitières connaissent et appliquent les standards nationaux de riz	Les faitières offrent des produits de qualité répondant conformément aux standards nationaux

### **2.1.5 Changement observé sur le résultat**

☞ *La formation des acteurs sur les normes de qualité du riz : Cette activités a permis aux différents acteurs qui participent aux achats institutionnels ainsi que la contractualisation avec les distributeurs, de disposer de connaissance sur les bonnes pratiques permettant d'obtenir un bon rendement au décorticage. Pour cela, un des premiers éléments est que le paddy doit être de bonne qualité. Ils savent désormais comment contrôler la qualité et plus précisément, le Grain de riz, le Décorticage, les mécanismes d'Altération du riz, les critères Majeurs de qualité, le Conditionnement et le Stockage.*

En plus de cela, les participants/tes connaissent les principales clauses d'un contrat de vente, notamment les Obligations du Fournisseur, ainsi que celles de l'Acheteur.

- ☞ Dans le cadre de développement du modèle d'affaire en franchise, des cahiers de charge pour la production et l'étuvage ont été élaborés. Les étuveuses ont été outillées sur ces outils qui leurs permettent d'améliorer significativement la qualité du riz étuvé.
- ☞ Un manuel opératoire pour la transformation/l'étuvage a été élaboré et mis à la disposition des femmes étuveuses alors qu'un tel document n'existait pas avant le démarrage du programme.

### Preuves observées

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
La part (%) des produits vendus collectivement par les OP et qui répondent aux exigences du marché en termes de la qualité	40%	86% de la production vendue collectivement répond aux critères de qualité des clients	90% de la production vendue collectivement répond aux critères de qualité des clients (SONAGESS et MENA), car sur les 10 livraisons de stocks effectuées par les unions, 1 seul ne répondait pas aux normes d'où 90% (9/10)	90% répond aux critères définis par les acheteurs

#### 2.1.6 Principale conclusion de changements issues du CIR

- ☞ Les produits offerts répondent aux critères de qualité des standards nationaux : les participants/tes ont appris que pour obtenir un bon rendement au décortilage le paddy doit être de bonne qualité. Ils savent comment contrôler les critères de qualité et plus précisément, le Grain de riz, le Décortilage, les mécanismes d'Altération du riz, les critères Majeurs de qualité, le Conditionnement et le Stockage. En plus de cela, les participants/tes connaissent les principales clauses d'un contrat de vente, notamment les Obligations du Fournisseur, ainsi que celles de l'Acheteur.
- ☞ Un cahier de charge pour l'étuvage a été élaboré mis à la disposition des femmes et des centres d'étuvage,
- ☞ Un manuel opératoire du processus de la transformation est élaboré et les étuveuses se sont appropriés de ce document ;
- ☞ Un comité de contrôle de la qualité existe et est fonctionnel. Ce comité effectue le contrôle du riz étuvé/transformaté avant la mise sac,
- ☞ Des prélèvements sont faits pour effectuer des analyses au laboratoire (mettre les résultats des analyses dans les preuves) ;
- ☞ La part de produit vendu collectivement et qui réponds aux standards nationaux passe de 40% en 2019 à 90% en 2019, ce qui montre l'efficacité des interventions de Rikolto.
- ☞ Baisse du taux d'impureté du riz étuvé par les femmes franchisées de 20% en 2016 à 7% en 2019.

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Appui au développement de mécanismes de financement adaptés aux achats institutionnels	L'interprofession et ses membres ont une bonne connaissance des limites des produits financiers offerts par les institutions de financières	L'interprofession et ses membres négocient et obtiennent des produits financiers adaptés aux achats institutionnels	Les besoins de financements des membres de l'interprofession sont couverts et permettent une meilleure exécution des marchés institutionnels

#### 2.1.7 Changement observé sur le résultat

- ✓ Les OP gagnent de plus en plus la confiance des institutions financières, les structures de micro finance. Le volume de crédit mobilisé et le nombre d'OP ayant accès au crédit pourraient justifier ce succès. 2017 : 273 000 000 FCFA ; 2018 : 367 190 000 FCFA ; Obtention de crédit par UNERIZ elle-même : 280 000 000 FCFA.
- ✓ UNPRB dispose d'une ligne de crédit à CorisBank qui s'élève à 2 000 000 000 FCFA.
- ✓ Augmentation du nombre de convention de financement signé par les OP : UNERIZ et ses unions membres (Douna, Bama, Karfiguéla, Banzon, Mogtédo, Nianssan, Louda, Founsan), UNPRB avec les CorisBank, Réseau des caisses populaires etc. Ces conventions de financement passent de 6 en 2016 à 12 en 2019.
- ✓ Avec l'appui de Rikolto pour le développement de modèle d'affaire en franchise qui a stimulé l'étuvage individuel et permis l'ouverture du Fonds de Facilitation d'Accès au Crédit (FFAC) du projet PAERIZ/CECI est ouvert à toutes



les unions, aux étuveuses individuelles de (Douna, Bama, Banzon et Karfiguéla) : volume financier mobilisé par les étuveuses individuelles faisant parties de la franchise : 53 000 000 FCFA.

- ✓ Obtention de crédit auprès des IMF comme le FASPA, la Caisse Populaire etc.
- ✓ Conception des outils de gestion du business model (canevas de business plan pour les franchisées, modèle de contrat, manuel de franchise, contrats types avec les banques/producteurs/Fournisseurs/distributeurs) et développement de la marque de la Franchise.

D'autres partenaires comme OXFAM, CISV, PAERIZ/CECI etc. qui interviennent dans la chaîne de valeur riz étuvé s'inspire de l'expérience de Rikolto pour mise à l'échelle des bonnes pratiques favorisant l'étuvage individuel qui procure plus de revenu aux femmes. Cela est manifeste à travers le renforcement des capacités des étuveuses individuelles de Banzon, Bama par OXFAM et CECI en technique d'étuvage, en gestion, le renforcement des capacités des femmes de mogtédo par le CISV, l'extension du fonds de garantie de PAERIZ/CECI aux étuveuses individuelle de Douna, Bama, Banzon et Karfiguéla etc. afin de renforcer la capacité productive individuelle des femmes

### Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Nbre d'OP ayant reçu un préfinancement ou autres services induits (assistance technique, infrastructure, etc.) dans le cadre d'accords signés avec le privé	2	5 Les OP de Karfiguella, Bama, Banzon, Louda et Dandé ont bénéficié de formation sur les bonnes pratiques agricoles et l'entreprenariat agricole afin de produire de façon rationnel un paddy de qualité au profit des centres d'étuvage de riz. UNPRB a une ligne de crédit	9 Les OP de Bama, Banzon, Louda et Dandé, Douna, Karfiguéla, Mogtédo, Founzan, de même que l'UNERIZ, UNPRB ont bénéficié d'une assistance technique de conseiller en gestion pour accéder au crédit	12 Les OP de Bama, Banzon, Louda, Dandé, Douna, Karfiguéla, Mogtédo, Founzan, Nianssan, Komsilga de même que l'UNERIZ, UNPRB

#### 2.1.8 Principale conclusion de changements issues du CIR

Grâce à Rikolto en partenariat avec la fondation JAFOWA dans le cadre du développement du modèle d'affaire en franchise, UNERIZ a fourni des services induits (renforcement des capacités sur le SRI, PPU, le compostage, l'utilisation de bio pesticide etc) aux producteurs de paddy afin de garantir une matière première de bonne qualité et de permettre à ses membres de s'approvisionner durablement. Les services suivants ont été fournis :

- ✓ formation des producteurs sur le cahier de charges afin de garantir un paddy de qualité : 600 producteurs/trices fournisseurs de paddy ont été formés sur les bonnes pratiques agricoles soit 470 hommes et 130 femmes ;
- ✓ formation des coopératives de producteurs de riz des zones d'unions cibles (Douna, Karfiguéla et Banzon, Bama) en système de riziculture intensive (SRI) : 110 producteurs/productrices ont été formés ;
- ✓ formation des coopératives de producteurs de riz des zones d'unions cible en production de fumure organique : 110 producteurs/trices ont été formés.

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Fournir un accompagnement pour l'accès aux équipements nécessaires de production et post-récolte	Un répertoire des équipements de production et post-récolte est disponible et les besoins en formation sont satisfaits.	Les producteurs sont dotés en équipements nécessaires et appliquent les bonnes pratiques rizicoles (SRI, PPU, agro-écologie)	Les OP fournissent aux unités de transformation de paddy produit durablement en qualité et en quantité, respectueux de l'environnement

## 2.1.9 Changement observé sur le résultat

Les riziculteurs burkinabés font face à une forte variabilité climatique caractérisée par des poches de sécheresse, des inondations et des pénuries d'eau pour l'irrigation des cultures qui affectent sérieusement la productivité du riz dans les bas-fonds et dans les plaines. Pour faire face à ces contraintes, Rikolto en collaboration avec ces partenaires de la recherche ont accompagné les riziculteurs à augmenter leurs capacités d'adaptation aux effets du changement climatique à travers la technologie Smart Valley (approche participative, durable et à faible coût pour développer la riziculture dans les bas-fonds avec une meilleure gestion de l'eau). Des parcelles de démonstration agro écologiques ont été mises en place dans des zones comme Bama, Banzon, Douna Karfiguéla. Des visites commentées ont été organisées et ont permis de toucher plus de 130 producteurs, en majorité des hommes. Cette stratégie a permis également d'obtenir de rendements nettement supérieurs à celui des parcelles témoins. Ces rendements sont passés de 4,5 tonnes en 2016 à 6 tonnes en 2018. On note un grand engagement des producteurs pour l'utilisation des produits organiques (organova et fertinova).

Journée de mise en échelle de la technologie smart valley, projet SCA-Burkina Faso

**Projet: « Climate-smart rice technologies to enhance resilience of small holder rice farmers in Burkina Faso »**  
 A.D. NATI BAMA, P.L. YAMEGGO, A. SANOU, LOUERAGBO, I. WONNI  
 Auteur pour correspondance: nati\_alsata@yahoo.fr, +226 74 00 50 13

**Les sites de démonstration de la technologie smart valley**

LES REGIONES PILOTES DE SMART-VALLEYS

**Approche Smart-valleys**  
 ✓ Simple;  
 ✓ Participative;  
 ✓ Faible coût;  
 ✓ Facile à reproduire.

**Les différentes étapes suivies pour l'aménagement des sites de démonstration suivant la technologie smart valley**

**Etape 1:** Réunion villageoise au cours de laquelle l'approche smart valley est expliquée aux producteurs, site de Banflangoué-Fon, Hauts Bassins

**Etape 2:** les producteurs renseignent sur l'hydrologie de leur bas-fond, site de Sindou, les Cascades

**Etape 3:** Réalisation du schéma d'aménagement, site de Sindou, les Cascades

**Etape 4:** Validation du schéma d'aménagement, site de Tenseiga, Plateau Central

**Etape 5:** Implantation du schéma d'aménagement, site de Tenseiga, Plateau Central

**Etape 6:** Réalisation des ouvrages, site Banflangoué-Fon

**Variétés testées:** Orylux6, FKR62N, FKR19, FKR64 **Partenaire financier:** GIZ



(1)

(2)



**(1).** Exemple de récupération de 2ha terre **(2).** Visite commentée sur une parcelle sous dégradée dans le bas fond de Baflangoué Smart Valley par un technicien (en blanc) dans la région des hauts Bassins (orodora) de l'INERA suite aux Aménagement smart valley. Cette partie du bas fond ressemblait à un terrain de foot ball.

- ☞ Pour réduire l'effet de l'activité d'élevage sur l'environnement, l'UNERIZ a introduit l'utilisation des fours à balle de riz au niveau de l'élevage individuel qui ont permis de :
  - ✓ Réduire les charges liées à l'utilisation du bois de chauffe ;
  - ✓ Valoriser les balles de riz au niveau individuel ;
  - ✓ Permettre une durabilité du potentiel de production agricole et de l'activité économique des femmes.
- ☞ Des innovations technologiques sur l'élevage ont été conçues (kits écologiques) : ce sont des kits d'élevage qui consomment encore moins de balle de riz que les fours ordinaires et dégagent moins de monoxyde de carbone.
- ☞ La cendre issue des fours à balle de riz est réutilisée par les producteurs pour fertiliser les sols, ou utiliser comme activateurs dans la production de compost.



## Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
% de paddy vendu collectivement par les producteurs et qui répondent aux exigences des unités de transformation en termes de qualité et de quantité et respectueuse de l'environnement	60%	80% du paddy vendu collectivement répond aux exigences des transformatrices/teurs	80% du paddy vendu collectivement répond aux exigences des transformatrices/teurs	85% du paddy vendu en groupe par les OP répond aux exigences des transformatrices/teurs
Nb d'OP qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement	0	8 Utilisation des fours à balles de riz et reboisement dans les 12 unions,	10 Utilisation des fours à balles de riz et reboisement dans les 12 unions,	12 A côté de ce critère, il faut noter qu'une campagne de reboisement « une femme étuveuse, un arbre vivant » a été initiée cette année dans les 12 unions. Au total, plus de 600 plants ont été mis au sol, pour compenser un tant soit peu, l'utilisation du bois par les étuveuses.

### 2.1.10 Principale conclusion de changements issus du CIR

- ☞ UNERIZ a adopté une politique de reboisement chaque année et de nos jours, toutes coopératives membres de UNERIZ respectent/mettent en pratique cette politique, soit 12 OP au total contre 0 en 2016.
- ☞ Rikolto en partenariat avec ses partenaires de la recherche notamment AfricaRice et INERA accompagne les producteurs dans 6 zones à l'adoption de la technologie smart valley qui a permis aux riziculteurs qui sont des bas-fonds de récupérer les terres dégradées et de régler le problème de l'eau. Ces politiques ont permis aux producteurs de produire durablement par l'utilisation de la fumure/engrais organique, de bio pesticide, de régler le déficit en eau grâce à la construction des diguettes, ce qui a contribué à l'accroissement rendement que les producteurs/trices qui se trouvent dans les plaines irriguées. Ils sont en mesure de produire les mêmes variétés (TS2, ORYLUX 6) initialement destinées aux plaines avec maîtrise total d'eau. Le rendement en bas-fonds atteint les 5,5tonnes/ha.

### 2.1.11 Stratégie de soutien/ valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur

Les stratégies de soutien de Rikolto pour cette intervention se résument à travers les points suivants :

- ☞ Suite à la crise qu'a connu l'interprofession, la stratégie de Rikolto a consisté d'abord à accompagner le CIRB au renouvellement des instances de décision et la révision des textes statutaires avec l'appui technique et financier de Rikolto en 2017 en synergie avec le PDA/GIZ et a facilité énormément la résolution de la crise de gouvernance que traversait le CIRB. La stratégie a consisté à organiser des séances de concertation entre les parties prenantes notamment les concertations multi-acteurs qui a permis au CIRB et ses membres de consolider les acquis dans le cadre des achats des gros ménages (MENA, SONAGESS). En Outre, l'organisation des ateliers bilans et la concertation sur les opérations de chaque année a contribué à instaurer la confiance entre les OP (UNPRB, UNERIZ, UDERD) et les communes. Cela est dû à l'approche de Rikolto sur la plan technique et financier pour l'organisation d'ateliers de concertation entre l'ensemble des acteurs de la CVA riz, les partenaires stratégiques et les structures étatiques en charge de l'exécution de l'arrêté gouvernemental sur les achats institutionnels.
- ☞ Aussi, une des stratégies développées par Rikolto et qui s'est avérée très efficaces a été les négociations directes/plaidoyer à l'endroit des acheteurs institutionnels. Cette stratégie a consisté à faire porter les activités de plaidoyer/négociations par les acteurs membres de l'interprofession en occurrence : l'Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina (UNPRB) et l'Union Nationale des Etuveuses de Riz du Burkina (UNERIZ) plutôt que l'interprofession elle-même qui était en crise. Les résultats obtenus témoignent de l'efficacité de cette stratégie : l'accroissement de la part de marché du riz local (9.175 tonnes de riz usiné), la révision du prix du riz étuvé à la hausse (10FCFA/Kg) et la baisse du prix des emballages de la SONAGESS de 25FCFA/sac en 2017 .Le volume total cumulé du riz vendu respectivement

(2017,2018,2019) dans le cadre des achats institutionnels est évalué à plus de **30 000 tonnes** de riz blanc et de riz étuvé ayant engendré un chiffre d'affaire de plus de **10 500 000 000 FCFA** de 2017 à 2019.

## 2.2 Voies de changement 2 : Soutenir un environnement institutionnel favorable au développement du sous-secteur riz au Burkina (consommation, financement etc.)

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<b>Renforcement des capacités de concertation des membres de l'interprofession</b>	Les concertations au sein de l'interprofession se tiennent régulièrement avec une participation effective et active des membres.	Les membres utilisent les rencontres inter maillons comme espace de préférence pour discuter des politiques sectorielles et des besoins y relatifs	L'interprofession est un interlocuteur de référence et répond efficacement aux attentes de ses membres par l'obtention de l'adoption de mesure pour la régulation des importations du riz du Burkina
<b>Renforcement des capacités de l'interprofession pour porter le plaidoyer sur la régulation des importations</b>	Le groupe de plaidoyer de l'interprofession est formé en analyse de politique et en techniques de plaidoyer.	Le groupe de plaidoyer porte le message de la régulation des importations de riz au Burkina auprès des autorités qui reconnaissent la pertinence de la problématique.	

### 2.2.1 Changement observé sur le résultat

- ☞ La restructuration de l'Interprofession a permis de redonner confiance à ses membres et entre l'interprofession et les autorités ainsi qu'avec ses partenaires stratégiques/bailleur de fonds grâce à la synergie d'action de Rikolto et de PDA/GIZ qui sont les principaux partenaires techniques et financier de l'interprofession. Cela s'est matérialisée par le partage des plans d'actions et la mutualisation de certaines activités de l'interprofession afin d'éviter des doublons, la tenue régulière (trimestrielle) de réunion pour faire le point sur l'état d'avancement des activités, une convention de partenariat entre Rikolto et PDA/GIZ en cours de finalisation.
- ☞ L'interprofession est devenue un interlocuteur incontournable dans la définition des politiques et stratégies pour le développement de la filière riz au Burkina. Nous pouvons citer en exemple leur participation active lors de l'élaboration de la SNDR Phase II qui ont permis de prendre en compte.
- ☞ La participation active de l'interprofession en tant que représentant des acteurs de la filière riz au Burkina dans les préparatifs de l'organisation de la journée nationale du paysan (JNP) qui a été institutionnalisée en synergie avec l'UNPRB.
- ☞ Resserrement des liens de confiance et de collaboration entre le CIR-B et les structures étatiques et cela a été très remarqué par l'accompagnement de la DGFOMER à l'interprofession pour la conformité de ses collègues à la nouvelle loi OHADA, la rétrocession à l'interprofession de l'usine de transformation de riz par le ministère de l'Agriculture construite dans la région du Centre Ouest avec l'appui financier de la BAD.
- ☞ L'étude réalisée sur la stratégie de conduite du plaidoyer sur la formation des achats institutionnel a permis d'identifier des alliés potentiels (OPA, transformateurs du riz et des produits agricoles, organisations des consommateurs, médias, etc.) et les opposants (les importateurs du riz, les grossistes, commerçants, les hommes/femmes politiques soutenus par les importateurs, etc.), les ministères de tutelle pour une forte mobilisation autour de l'élaboration de l'avant-projet de loi pour institutionnaliser l'achats des produits locaux par les gros ménages qui sera soumis à l'Assemblée Nationale.

### Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
<i>Nbre de mesures (décret et loi) prises par l'état et appliquées pour la protection du riz de Burkina et la régulation des importations au niveau national et régional</i>	<i>1 mesure prise non appliquée (absence de décret d'application des achats institutionnels des gros</i>	<i>1 Prise de l'arrêt sur la priorisation des achats des produits locaux par les institutions de l'Etat</i>	<i>1 (idem) La décentralisation au niveau des communes, l'achat des vivres au profit des cantines scolaires</i>	<i>Document de plaidoyer élaboré et validé en atelier avec l'ensemble des acteurs de la filière riz, mobilisation des acteurs et projet de loi en cours d'élaboration pour formaliser les achats institutionnels</i>

### 2.2.2 Principale conclusion de changements issus du CIR

- ☞ Les négociations directes/plaidoyer organisés (3 rencontres de plaidoyer organisées avec la SONAGESS, La commune de Bobo Dioulasso, la Mairie de Douna et Karfiguéla en 2019 contre une rencontre de plaidoyer en 2016) par les acteurs membres de l'interprofession se sont avérés efficaces. La stratégie qui a consisté à faire porter les activités de plaidoyer/négociations par les acteurs membres de l'interprofession en occurrence l'Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina (UNPRB) et l'Union Nationale des Etuveuses de Riz du Burkina (UNERIZ) s'est révélée efficace, en témoigne l'accroissement de la part de marché du riz local (9.175 tonnes de riz usiné en 2018), la révision du prix du riz étuvé à la hausse (10FCFA/Kg) et la baisse du prix des emballages de la SONAGESS de 25FCFA/sac .
- ☞ La disponibilité du document de plaidoyer permettra de mobiliser l'ensembles des acteurs concernés par les achats institutionnels des produits locaux avec les ministères clés pour l'élaboration du projet de loi qui sera soumis à l'Assemblée Nationale par le gouvernement.

### 2.2.3 La valeur ajoutée de l'intervention de Rikolto ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur

Pour cette voie de changement, la particularité de Rikolto se situe dans sa stratégie d'intervention à travers la responsabilisation des acteurs de la filière riz, qui a contribué à donner confiance aux OP et de leurs rassurer de leurs capacités/compétence. Les résultats engrangés/preuves obtenues dans l'analyse des voies de changement en témoignent en occurrence dans les achats intentionnels.

## 2.3 Voies de changement 3 : La mise en place d'un modèle d'affaire inclusif et durable pour la finition et la commercialisation du riz étuvé du riz blanc

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Appui à la création du centre de Finition et de distribution (étude de faisabilité, business plan, formalités administratives)	L'étude de faisabilité et le business plan sont élaborés et les résultats sont partagés avec les parties prenantes (UNERIZ et ses membres, les Unions de producteurs, les grossistes, les IMF et les institutions bancaires).	Les acteurs se sont appropriés le modèle d'affaire et adhère à l'idée du CFD.	Le CFD est opérationnel et le riz produit répond aux exigences du marché urbain et institutionnel en termes de qualité
Appui à la mobilisation de ressources financières, construction des infrastructures, achat des équipements et recrutement du personnel technique.	Les ressources financières sont disponibles.	Le CFD est construit, équipé et le personnel recruté.	
Appui à la mise en place d'une démarche qualité	Les membres de UNERIZ s'approprient des cahiers de cahiers et de système de contrôle de qualité	Une démarche qualité est disponible.	

### 2.3.1 Changement observé sur le résultat

- ☞ Des études et analyse conceptuelle du modèle d'affaires ont été réalisées : études, ateliers de réflexion, séminaires de formations etc. avec les différents acteurs et ont permis aux parties prenantes d'être outillées sur la conduite de relations d'affaires inclusives au sein de la CVA riz étuvé. Ces études et atelier ont permis de comprendre que le modèle est une des solutions pour régler le problème récurrent de la qualité du riz étuvé, d'accès au marché et au financement.
- ☞ L'étude de faisabilité et le business plan ont permis également d'identifier des privés (distributeurs) qui sont intéressés par le modèle d'affaires et disposés à s'engager, à condition qu'il y ait suffisamment de garantie sur la qualité, la disponibilité/régularité du produit, l'accessibilité et un prix compétitif.
- ☞ Les institutions financières sont également intéressées à prendre part mais exigent des garanties sur la commercialisation (des engagements fermes sur des intentions d'achats des distributeurs) ; Elles ont manifesté leurs intérêts à travers leurs

participations actives au processus de construction du modèle d'affaire ainsi que les rencontres d'échange organisées pour analyser la faisabilité du modèle.

- ☞ Rikolto adapte ses interventions afin de mieux accompagner l'UNERIZ à s'approprier du modèle d'affaires et orientés vers l'entrepreneuriat pour une meilleure amélioration des revenus de ses membres : C'est le GIE qui a été retenu par l'UNERIZ.
- ☞ Le plan de construction est disponible.
- ☞ Les équipements technologiques et le devis des équipements sont disponibles.
- ☞ Le modèle d'affaires en franchise qui intègre le Centre de Finition et de Distribution (CFD) est opérationnel et devra contribuer à finaliser le processus de création du CFD.

**Preuves observées** : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Le nombre de contrat/accord conclus (pour la commercialisation du paddy ou du riz étuvé) grâce au SIMAgri	5	11 relations ont été nouées pour achat de 2160 tonnes de paddy pour une valeur de 324.000.000 FCFA et 20 tonnes de riz étuvé à 6.500.000FCFA	15 contrats signés dont 10 pour le paddy (1090t) et 5 pour le riz blanc et étuvé (80t) pour une valeur de 191 100 000FCFA.	100 tonnes publiés, 5 contrat transaction dont 2 pour le riz blanc et 3 pour le paddy pour une valeur de 11 200 000 FCFA
% d'accroissement de jeunes femmes de moins de 35 ans pratiquant l'étuvage	5% :160 jeunes femmes	17,5% : 350 jeunes femmes Pour les unions de Douna (nouveau groupement adhérent) et Boulbi et de Zoungou (nouvelles unions ayant adhérees UNERIZ)	27,5% : jeunes 550 femmes ont adhéré	30% : 600 jeunes femmes ont au plus 35ans

**2.3.2 Principale conclusion de changements issus du CIR**

- ☞ La stratégie d'accompagnement de Rikolto sur la digitalisation de l'information commerciale a permis à l'interprofession riz de poursuivre la collecte et la diffusion de l'information sur le marché entre les acteurs (prix, les quantités de paddy les variétés, les quantités de riz blanc et étuvé offertes et demandées, la localisation des stocks disponibles, etc.) à travers sa plateforme SIMAgri créée en 2015.
- ☞ De 5 contrats signés en 2016 ; les échanges commerciaux se sont intensifiés ainsi que la fluidité de la diffusion de l'information commerciale entre les acteurs ayant occasionné la commercialisation de 990 tonnes de paddy entre les producteurs et les transformatrices/étuveuses. En d'autres termes, 9 contrats dont 8 pour le paddy (990t) et 1 pour le riz blanc (40t) ont été signés pour une valeur de 153 300 000FCFA.
- ☞ SIMAgri permet à l'ensemble des acteurs d'accès à l'information fiable et régulière sur le marché et consolide les relations entre les acteurs eux-mêmes, instaure la confiance avec les partenaires privés et les institutions financières.

**2.3.3 La valeur ajoutée/stratégie de soutien de Rikolto à l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur**

- ☞ Rikolto dans sa stratégie d'intervention, a amené les femmes à s'inscrire dans la dynamique entrepreneuriale, c'est-à-dire à raisonner comme des entrepreneurs et ne pas toujours attendre l'aide de l'extérieur. Cette stratégie a permis la création du modèle d'affaires en franchise a stimulé davantage l'étuvage individuel et contribué à améliorer le revenu des femmes étuveuses individuelles. Le revenu moyen est passé de 430 000 FCFA (2016) à 700 000 FCFA en 2018. Cette stratégie entrepreneuriale promue par Rikolto ont conduit à la création de micro entreprises et les femmes étuveuses disposent d'ensemble des outils de gestion (business plan, comptabilité simplifiée, outils de gestion de stock, compte d'exploitation etc.) ; Les innovations technologiques (kits d'étuvage en inox, les séchoirs solaire) ont été introduites dans le modèle d'affaire en franchise et permettent d'avoir de riz de très bonne qualité, quantité et en accédant à un marché plus rémunérateur. Le taux d'impuretés est passé de 20% à 7% : c'est-à-dire, moins de grains noirs, de cailloux, d'enveloppes de grains vide, et de son. On constate également que le volume de paddy transformé par femme étuveuse a été doublé. La capacité de transformation passe de 40Kg par tour à 100 Kg/tour avec les nouveaux kits. Elles peuvent désormais étuver 500Kg/jour au lieu de 200Kg/jour avec les anciens kits. Le prix de vente en gros passe de 250FCFA/Kg à 300FCFA/Kg et celui en détail passe de 350FCFA/Kg à 500 FCFA/Kg.
- ☞ Le renforcement des capacités techniques en gestion, l'élaboration de business plan, éducation financière, en comptabilité simplifiée et en négociation avec l'appui de Rikolto ont rendu les femmes étuveuses beaucoup plus professionnelle dans leur activité. Elles accèdent au financement auprès des IMF et Banque et négocie des marchés avec des privés. Le volume financier moyen mobilisé par étuveuses est évalué à plus de 1 680 000fcfa avec un taux de remboursement qui est de 100%.

Thème	UDERD : SCOPE BASIC SME		UNERIZ : SCOPE PRO SME
	Baseline 2017	Changement observé 2019	Changement observé 2019
Gestion Interne	2,8	4,3	4,7
Operations	4,4	4,5	2,9
Approvisionnement	2,4	3,8	2,5
Marché	3,6	4,5	4,1
Gestion financière	4,2	4,3	4,8

La stratégie de Rikolto qui a consisté à renforcer les capacités des acteurs sur l'entrepreneuriat et le développement du modèle d'affaire a porté ces fruits, en témoigne les résultats obtenus par l'évaluation Scope de UDERD et de UNERIZ. Ces performances sont dues à la stratégie de renforcement des capacités de Rikolto au profit des UDERD, de UNERIZ et leurs membres à la base. Il s'agit principalement des formations en entrepreneuriat agricole, élaboration des outils de gestion comptable, élaboration de business plan, de compte d'exploitation, accompagnement à l'accomplissement des formalités de création d'entreprise, sensibilisations et d'appui-conseil.

La stratégie de Rikolto pour les deux prochaines années (2020 et 2021) consistera à la poursuite des actions de renforcement des capacités entrepreneuriales de ses deux structures sur la base des résultats obtenus en 2019 afin qu'en 2021, UDERD passe de Scope Basic à Scope Pro SME et que l'UNERIZ améliore davantage son score Scope Pro SME.

- ☞ La participation financière des partenaires/bénéficiaires dans la mise en œuvre des activités du programme Cette stratégie a permis d'améliorer et surtout de changer la façon de voir et de rompre avec l'attentisme au niveau des OP sur les activités économiques/entrepreneuriales. Les OP ont compris qu'elles doivent mobiliser des ressources propres dans leurs activités économiques et ne plus compter uniquement sur les subventions de Rikolto et autres ONGs comme avant. Surtout dans le domaine de l'étuvage avec le modèle d'affaire en franchise, il n'y a aucune subvention, tout est pris en charge par les femmes en ce qui concerne les équipements et les services fournis et elles prennent de crédit pour le fond de roulement. Même dans le déroulement des PA, les partenaires contribuent sur certains frais. Des business plans sont élaborés pour faciliter leurs accès au crédit.
- ☞ La stratégie en matière de synergie et de complémentarité avec ACNG Belges et les autres partenaires stratégiques a facilité davantage à la mise en œuvre des activités des différentes interventions. On peut citer OXFAM, TRIAS, PAERIZ, PDA/GIZ etc. et même avec les structures étatiques comme la DGPER sur la loi OHADA. Aussi des projets viennent également en cofinancement notamment JAFOWA, AGRA, projet CSA avec les technologies smart valley, le projet CFSI sur les achats institutionnels et modèle d'affaire sur la rizerie de l'UNPRB etc.

## 2.4 Leçons apprises

- ☞ Une des leçons que nous tirons est que les négociations directes/plaidoyer organisés par les acteurs membres de l'interprofession se sont avérés efficaces. Cela montre qu'il faudra désormais s'avoir faire preuve de flexibilité en s'appuyant/impliquant sur les autres acteurs/membres en situation de crise pour permettre le déroulement normal du programme et éviter tout blocage. Ceci permet aussi de renforcer les capacités des membres à la base.
- ☞ Nous retenons également le plaidoyer est un très long processus dynamique qu'il va falloir poursuivre sans relâche avec l'actualisation constante des argumentaires pour espérer engranger de meilleurs résultats à court, moyen ou à long terme en fonction des thèmes choisis à condition qu'on puisse prendre en compte les décideurs de tout bord (politique, religieux, coutumier...) au niveau local qui ont un pouvoir d'influencer les prises de décision.
- ☞ L'analyse des résultats obtenus nous permettent de conclure que la technologie SMART Valley permet non seulement la récupération des terres dégradées, un accroissement très significatif des rendements (1,3 à 5,5 t/ha) mais aussi de produire dans les bas-fonds, des variétés initialement destinées à être produites dans des plaines irriguées (TS2, ORYLUX 6, ...).
- ☞ La création de modèle d'affaires en franchise/centre de finition et distribution (CFD) continue de susciter de l'engouement auprès des étuveuses individuelles car elles espèrent améliorer leurs revenus en produisant de riz étuvé de très bonne qualité, quantité et en accédant à un marché plus rémunérateur.
- ☞ L'UNERIZ s'est appropriée du modèle d'affaires sur la franchise qui intègre le Centre de Finition et de Distribution (CFD) qui est dans le processus final de sa création. Nous retenons que UNERIZ a fait des choix stratégiques orientés vers l'entrepreneuriat pour une amélioration des revenus de ses membres en faisant un choix inclusif et durable sur la forme juridique qui s'adapte au mieux aux besoins de ses membres (l'option de créer un GIE afin de permettre aux femmes de produire un riz répondant aux normes de qualité conforme aux exigences du marché).

- ☞ *Nous retenons aussi que si l'ensemble des acteurs ont accès à l'information fiable et régulière sur le marché, cela facilite les échanges commerciaux et consolide les relations entre les acteurs eux-mêmes, instaure la confiance avec les partenaires privés et les institutions financières.*
- ☞ *Les marchés institutionnels, malgré leur importance ne peuvent pas résoudre durablement la problématique de l'écoulement du riz au Burkina. Les acteurs doivent s'engager à mener des réflexions et à élaborer des stratégies en s'appuyant sur ces marchés institutionnels qui doivent servir de levier pour conquérir des marchés spécifiques (privés) capables de garantir l'écoulement du riz national de façon pérenne, en l'occurrence les grands centres urbains, les marchés ruraux.*
- ☞ *Au niveau du partenariat avec les acteurs, la responsabilisation des OP favorise une meilleure appropriation et une mise en œuvre du projet par ces dernières.*

## 2.5 Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

L'interprofession riz a traversé une grave crise institutionnelle en 2017 qui a entraîné l'arrêt pour certains et la suspension pour d'autres partenaires techniques et financiers de la collaboration avec l'interprofession. Cette situation constituait un blocage et qui allait énormément impacter sur la bonne fonction de l'ensemble des acteurs de la filière riz au Burkina (producteurs, transformateurs semi industriel, Etuveuses, les commerçants et même l'Etat dont l'interprofession est le principal interlocuteur. Il n'était pas évident que le « nouvel Secrétaire Exécutif » qui venait d'arriver comprenne la situation pour rapprocher les positions et la crise allait perdurer. Sans l'accompagnement de Rikolto, les différentes rencontres organisées pour résoudre la crise n'auraient pas eu lieu, les administrateurs n'allaient pas se parler ; l'Assemblée générale ne pouvait pas se tenir et la situation allait probablement rester inchangée et la crise ne serait pas résolue. Sur le plan institutionnel (les ressources humaines) il n'était pas possible de maintenir les employés, sans salaire pendant plusieurs mois. Et s'ils partaient, le Secrétariat Exécutif sera fermé et par conséquent le CIR-B ne pourra plus mener des activités et cette situation pourrait ternir l'image ou même tuer l'interprofession.

Il y aurait une distorsion des informations sur le marché et certaines unités de transformations fonctionneraient à minima, réduisant ainsi l'offre de riz du Burkina sur le marché.

Le groupe de plaidoyer n'existera pas et il n'y aurait probablement pas de décret sur les achats institutionnels des produits locaux dont le riz.

Au niveau des achats institutionnels, l'UNPRB qui est une référence sur le plan national en matière d'achats institutionnels n'aurait pas été possible sans l'accompagnement de ROKOLTO. Aujourd'hui, plusieurs partenaires appuient les actions des achats institutionnels et tout cela grâce à la réussite et l'expérience capitalisée avec l'appui de RIKOLTO.

Au niveau de la production, nombre sont les producteurs membres de l'UNPRB qui adoptent les technologies agricoles (SRI, PPU, SRP), les technologies intelligentes pour faire face aux effets liés aux changement climatiques (smart valley etc.). Les rendements se sont nettement améliorés et tous acquis ne seraient pas possibles sans l'appui de RIKOLTO. Les services rendus par l'UNPRB à ses membres (facilitation de l'accès au crédit, commercialisation du riz, renforcement de la collaboration entre les acteurs.

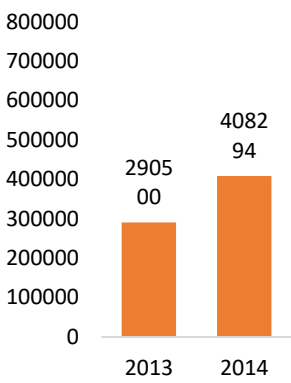
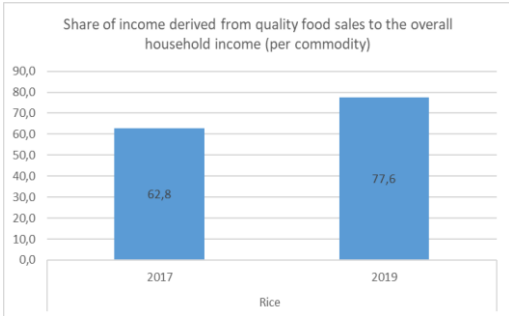
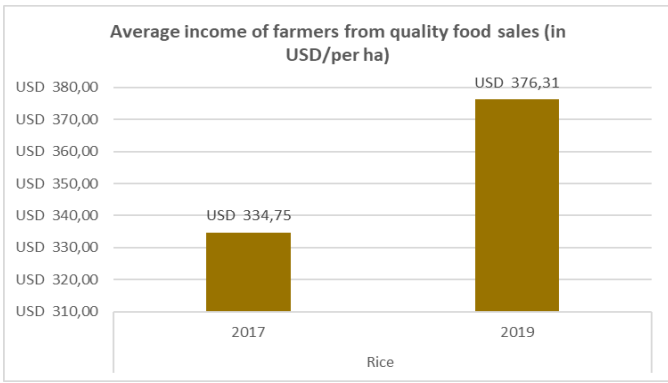
Les OP comme UNERIZ, UDERD, UNPRNB etc quelques femmes étuveuses individuelles deviennent sont devenues des professionnels et ont un esprit entreprenant et cela ne saurait devenir réalité si Rikolto n'avait pas développé sa stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriale avec des outils innovants comme Scopt Insight et le développement de modèle d'affaire notamment la franchise etc.

## III. Analyse de la pertinence, la durabilité et de l'impact du programme sur la chaîne de valeur riz

### 3.1 Augmentation de la transformation production et des revenus

Pour booster les revenus des exploitants familiaux à travers la formalisation des achats institutionnels, Rikolto a initié auprès de ses partenaires directs de la CVA riz des actions de renforcement des capacités (formation, sensibilisation, appui-conseil, etc.) ayant permis l'atteinte du résultat 1 (R1) : les exploitations familiales offrent des produits agricoles respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix). Au niveau de la transformation, les innovations introduites par Rikolto dans le processus d'étuvage notamment les kits d'étuvage en inox, l'adaptation du foyer, les séchoirs solaires, la capacité de transformation de chaque femme s'est accrue et la qualité du riz étuvé s'est améliorée. En effet, le volume moyen de riz transformé actuellement par étuveuse est de 6 tonnes/an contre 2 tonnes en 2016.

→ Revenu annuel que les étuveuses gagnent de leur participation de la chaîne

	Baseline (2016)	2019
 <p>290500 2013</p> <p>408294 2014</p>	<p><b>Baseline : 430 848 FCFA</b></p>	 <p>Share of income derived from quality food sales to the overall household income (per commodity)</p> <p>62,8 2017</p> <p>77,6 2019</p> <p>Rice</p> <p><i>Le revenu tiré de la vente de paddy par les producteurs/trices passe de 334,75USD/ha en 2017 à 376,31 USD/ha en 2019 pour les producteurs/trice..</i>  <i>Au niveau de la transformation, la part de revenu moyen annuel tiré de la vente du riz étuvé de qualité dans le revenu global que chaque étuveuse gagne a connu une hausse de 26%. Le revenu moyen passe de 801,41 USD / femme étuveuse en 2017 à 1085,73 USD/ femme étuveuse en 2019.</i>  <i>En ce qui concerne les femmes franchisées, leurs revenus annuel moyen hausse de 62,64% passant à 1 401,5 USD/femme étuveuse franchisée. 700 750 FCFA. Ces résultats sont obtenus sur la base des données collectées auprès des membres de l'UNERIZ, de l'UDERD et des étuveuses franchisées.</i>  <i>Le prix de vente du riz en gros a connu une hausse passant de 320 000 FCFA/Tonne à 340 000FCFA/tonne pour la SONAGESS ; 345000 -500 000 FCFA/tonne pour les communes et autres. Pour les privés, le prix en gros passe de 330 000 FCFA/T à 350 000 -400 000 FCFA/tonne.</i></p>  <p>Average income of farmers from quality food sales (in USD/per ha)</p> <p>USD 334,75 2017</p> <p>USD 376,31 2019</p> <p>Rice</p>

**Discussion**

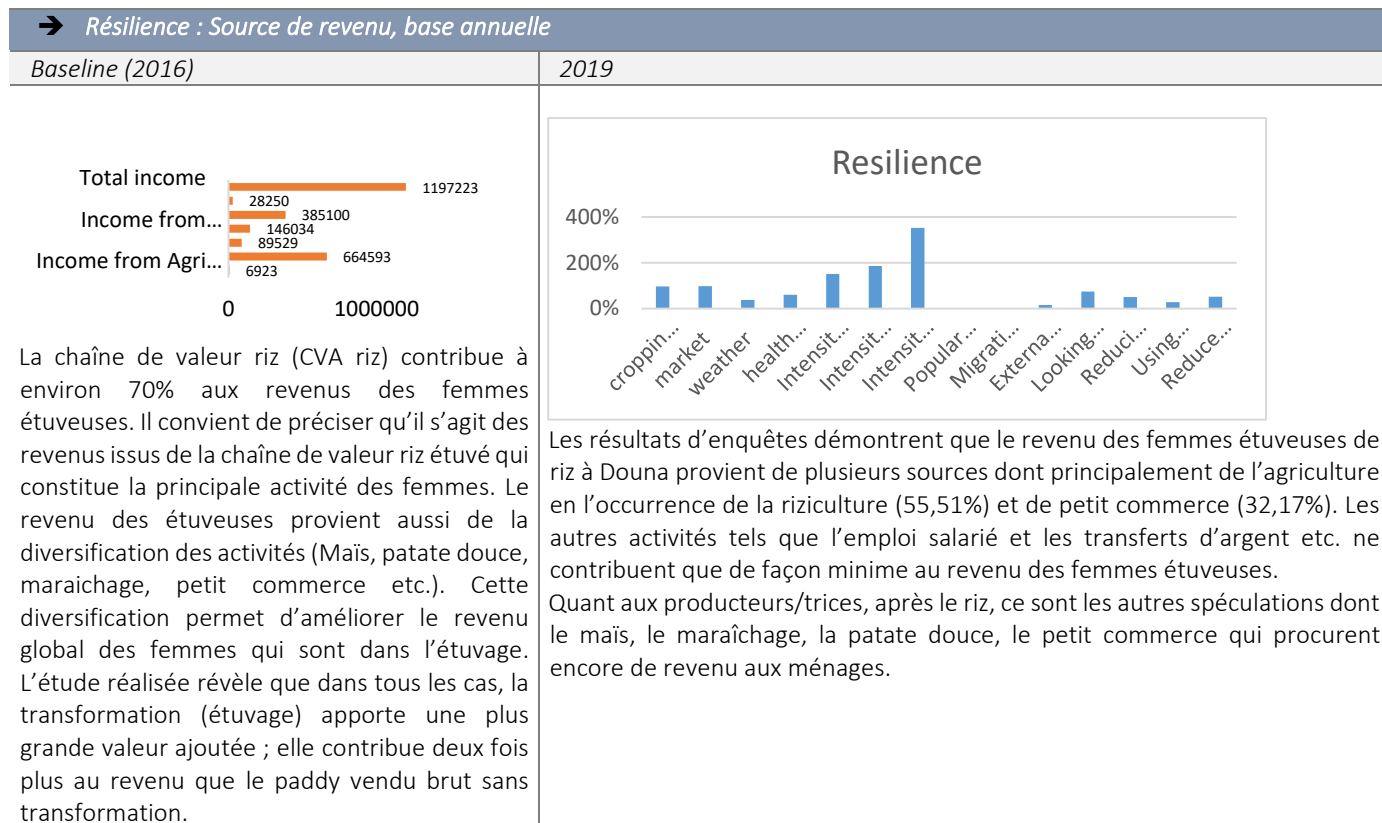
Selon les résultats de l'analyse des données recueillies sur le terrain auprès des étuveuses, l'écart positif observé au niveau du revenu s'explique essentiellement par l'amélioration de la qualité du riz étuvé, le professionnalisme des femmes qui sont devenues plus entreprenantes, l'amélioration des prix de vente en gros et en détail et surtout les achats institutionnels qui garantissent un prix plus rémunérateur aux femmes. En outre, avec le modèle d'affaire en franchise, les femmes ont accès aux équipements innovants entraînant l'augmentation des rendements et la qualité de riz s'est nettement améliorée ainsi que des outils de gestion qui permettent aux femmes de maîtriser les coûts de production.

En d'autres termes, l'écart positif observé au niveau du revenu des étuveuses s'explique essentiellement par :

- ✓ l'amélioration de la qualité de riz étuvé grâce à l'introduction des kits d'étuvage adapté à la transformation ;
- ✓ la maîtrise des techniques de transformation ;
- ✓ la maîtrise des coûts de transformation du riz étuvé liée à plusieurs facteurs (bonne gestion, matière première de bonne qualité et au bon prix, etc.) ;
- ✓ le développement de modèle d'affaire en franchise (kit d'étuvage en inox, manuel opératoire, des séchoirs, des outils de gestion, accès au crédit etc.)
- ✓ l'obtention de prix plus rémunérateur (400-450 FCFA/Kg pour les prix en gros 600-700 FCFA/Kg pour les prix en détail)

- ✓ l'utilisation des balles vides de riz comme combustible qui permet de diminuer de plus 85% l'utilisation de bois de chauffe et de l'énergie solaire en réduisant le coût de l'électricité ;

### 3.2 Résilience : Source de revenu, base annuelle



### 3.3 Une utilisation plus durable des ressources naturelles

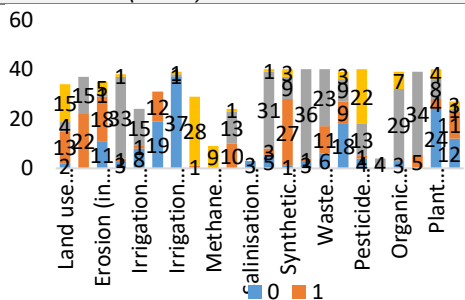
Rikolto en collaboration avec ses partenaires stratégiques de la recherche notamment AfricaRice et l'INERA accompagne les producteurs dans six (06) zones pour l'adoption de la technologie smart valley ayant permis aux riziculteurs des bas-fonds de récupérer les terres dégradées et de régler le problème de l'eau. Cette situation a permis également aux producteurs de produire durablement par l'utilisation de la fumure/engrais organique, de bio pesticide, de régler le déficit en eau grâce à la construction des diguettes, d'accroître les rendements au niveau des producteurs/trices qui se trouvent dans les plaines irriguées. Ces producteurs sont désormais en mesure de produire les mêmes variétés (TS2, ORYLUX 6) initialement destinées aux plaines avec maîtrise totale d'eau. Le rendement en bas-fonds atteint les 5,5tonnes/ha.

Pour promouvoir les bonnes pratiques agricoles, des parcelles de démonstration agro écologique ont été mises en place dans des zones comme Bama, Banzon, Douna Karfiguéla. Des visites commentées sont également organisées et ont permis de toucher plus de 130 producteurs qui sont majoritairement des hommes. Cette stratégie a permis d'obtenir de rendements nettement supérieurs à celui des parcelles témoins. On note un grand engagement des producteurs pour l'utilisation des produits organiques (organova et fertinova).



## → Production durable et gestion rationnelle des ressources naturelles

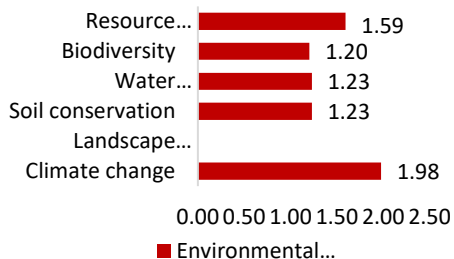
Baseline (2016)



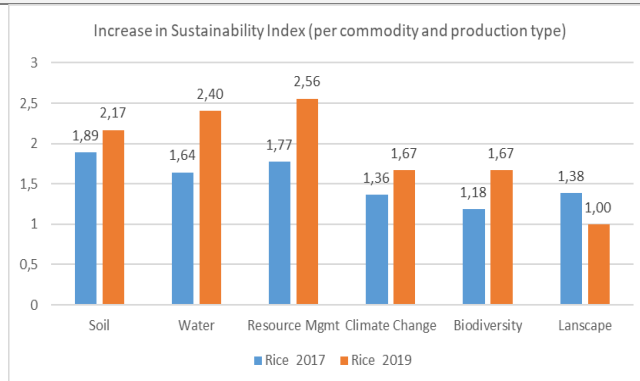
La plupart des étuveuses ne sont plus dépendantes de l'utilisation du bois de chauffe car elles utilisent les foyers améliorés et les balles vides de riz pour l'étuvage de riz.

Environ 60% des femmes étuveuses ont bénéficié grâce à l'appui de Rikolto des formations sur l'utilisation des nouveaux kits d'étuvage.

Nombreuses sont des femmes qui utilisent 2,5m<sup>3</sup> d'eau par tonne de paddy. Cependant, on note quelques étuveuses qui adoptent des stratégies d'usages efficaces d'eau ; les eaux usées issues des activités d'étuvage sont réutilisées pour arroser les plantes.

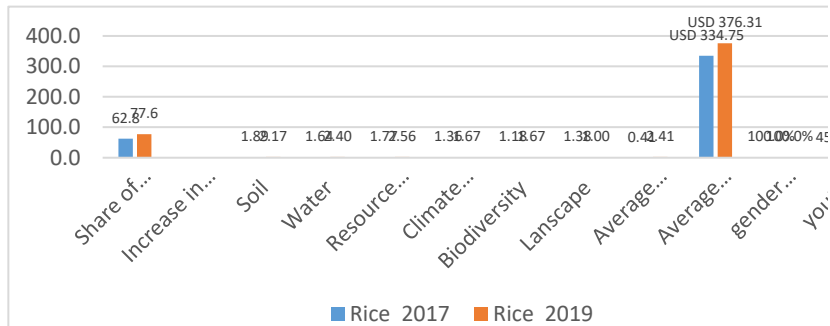


2019



- La transformation dans le centre d'étuvage se fait toujours à 100% avec des balles vides de riz. Aussi, l'énergie solaire alimente toujours le forage avec un polytank pour stocker l'eau afin d'éviter le gaspillage.

- Des foyers adaptés pour l'utilisation des balles sont conçus afin de permettre aux étuveuses individuelles de l'exploiter chez elles à domicile. Cette innovation a contribué à diminuer significativement de 80% la consommation du bois comme combustible.



L'analyse des résultats d'enquêtes révèle aussi que les interventions de Rikolto ont réussi à rendre plus au moins les performances des étuveuses sur certaines pratiques de gestion durables et rationnelles des ressources naturelles notamment sur les stratégies d'adaptation et d'atténuation aux effets des changements climatiques et les pratiques de gestion des ressources naturelles. Toutefois beaucoup d'efforts restent encore à faire pour l'amélioration des pratiques des femmes en matière de gestion de l'eau, de conservation des sols et de préservation de la biodiversité au niveau desquels les scores de performance enregistrés sont faibles c'est-à-dire en dessous de la moyenne.

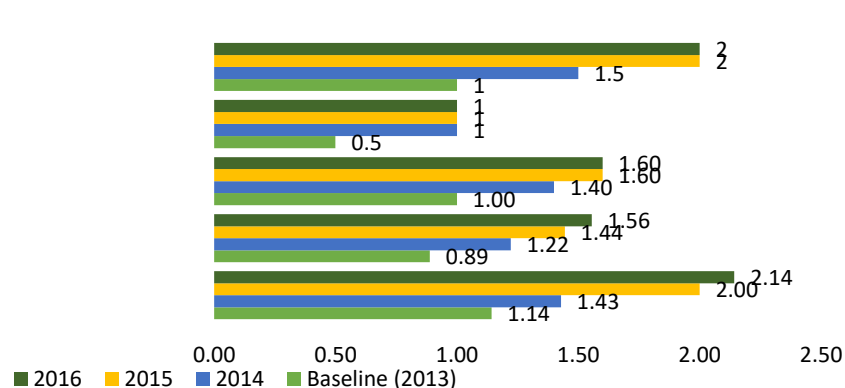
### Discussion

Les progrès positifs enregistrés au niveau des pratiques environnementales des femmes étuveuses ont été enregistrés.

- ☞ Pour réduire l'effet de l'activité d'étuvage sur l'environnement, Rikolto a accompagné l'UNERIZ à introduire l'utilisation des fours à balle de riz au niveau de l'étuvage individuel qui ont permis de :
  - ✓ Réduire les charges liées à l'utilisation du bois de chauffe ;
  - ✓ Valoriser les balles de riz au niveau individuel ;
  - ✓ Permettre une durabilité du potentiel de production agricole et de l'activité économique des femmes.
- ☞ Des innovations technologiques sur l'étuvage ont été conçues (kits écologiques) : ce sont des kits d'étuvage qui consomment encore moins de balle de riz que les fours ordinaires et dégagent moins de monoxyde de carbone ;
- ☞ La cendre issue des fours à balle de riz est réutilisée par les producteurs pour fertiliser les sols, ou utiliser comme activateurs dans la production de compost.
- ☞ Des séances de sensibilisation menées par UDERD et les autres membres de l'UNERIZ avec l'appui de Rikolto se sont avérées efficaces.
- ☞ Enfin, la technologie smart valley qui consiste à construire des infrastructures de contrôle de l'eau permet aux agriculteurs l'augmentation de la rétention d'eau dans leurs champs, la réduction des risques de pertes d'engrais dues aux inondations et l'augmentation des rendements rizicoles.

En d'autres termes, les interventions et les formations de Rikolto ont permis d'augmenter de manière constante certaines pratiques environnementales chez les étuveuses et les producteurs/trices, notamment dans le domaine de la gestion efficace de l'eau et de la résilience au changement climatique. Cependant, des progrès restent toujours à faire dans le domaine de la biodiversité.

### 3.4 Accroissement du statut des OP : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'UNERIZ et de UDERD



La stratégie de Rikolto a consisté à renforcer les capacités techniques de UDERD et ses membres sur la gestion associative, les principes coopératifs, rôles et responsabilité de chaque membre, formation sur le leadership etc. Il y a eu également des renforcements des capacités sur la bonne gouvernance, la transparence dans la gestion, la redevabilité etc. Un accent particulier a été mis sur le renforcement des capacités entrepreneuriales des femmes par la formation en entrepreneuriat agricole, la mise en place des outils de comptabilité simplifiée, l'élaboration des comptes d'exploitation et de business plan pour les franchisées, l'éducation financière, des formations en techniques de négociation etc.

L'élaboration du plan stratégique de développement avec l'implication des membres dans les activités de l'union ainsi que le suivi et l'exécution des tâches par les différents comités et le conseil d'administration ont permis la bonne gestion de la coopérative, l'identification des forces et faiblesses de l'union ainsi ses besoins en renforcement de capacités.

D'une manière générale, on note une amélioration raisonnable obtenue au niveau des résultats de tous les indicateurs suite à l'évaluation avec l'outil Scope Insigth sur les capacités entrepreneuriales de l'UDERD. *En d'autres termes, la comparaison des résultats des pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'UNERIZ et UDERD, entre les évaluations Scope réalisées en 2016 et celles réalisées en 2019 révèle un grand progrès des capacités entrepreneuriales des OP (UNERIZ et UDERD) au niveau de tous les indicateurs de compétences. Les progrès les plus significatifs ont été notés au niveau de la Gestion Interne (+1,5), du Marché (+0,9), approvisionnement (+1,4) ; de la Gestion financière (+0,1), des Ressources (+0,8) ainsi que des Operations (+0,8). Toutefois, des efforts restent encore à être fournis au niveau des indicateurs sur la Durabilité (+0,6), Risques externes (-0,5) dans lesquels on note un faible progrès.*

### 3.5 Autonomisation des femmes

La stratégie d'intervention de Rikolto a consisté à développer/concevoir des projets innovants orientés vers l'entrepreneuriat et destinés aux femmes. Dans le cadre du développement de modèle d'affaires, des actions de renforcement des capacités techniques en gestion, élaboration de business plan, en leadership, éducation financière, en comptabilité simplifiée et en négociation, en séances de démonstration sur les nouvelles technologies et techniques d'étuvages dans les Centres d'étuvage avec l'appui de Rikolto ont rendu les femmes étuveuses beaucoup plus professionnelles dans leurs activités. Désormais, elles raisonnent comme des entrepreneurs et n'attendent toujours pas de l'aide de l'extérieur. Certaines femmes ont créé de microentreprises et sont en mesure de fournir du riz étuvé de qualité et en quantité avec l'introduction des technologies innovantes comme le kit d'étuvage en inox et le séchoir solaire. Elles ont accès au financement auprès des IMF et Banque et négocie des marchés avec des privés.

→ Autonomisation des femmes	
Baseline (2016)	2019
<p>Bien que la comparaison directe soit difficile en raison de points de données différents - en particulier, l'étude de base ne contient aucune information sur le rôle des femmes dans la prise de décision des organisations agricoles - il semble que, en ce qui concerne la prise en compte des opinions des femmes, il y ait eu une augmentation remarquable par rapport à la base de référence.</p> <p>Bien que cela puisse marquer un changement important dans les perceptions et les relations sociales, aucune information n'est disponible pour déterminer s'il y a eu également une amélioration de l'accès des femmes au crédit ou de leur rôle dans la prise de décision au sein des ménages.</p>	<p>How do women participate in decision making within the FO? 11 35</p> <p>Are women/men carrying out different roles/tasks related to chain... 2 38</p> <p>Are women as farmers and their opinion equally respected/taken... 5 8 27</p> <p>■ 0 ■ 1 ■ 2</p> <p>0 10 20 30 40 50</p> <p>Une meilleure organisation des étuveuses conformément à la nouvelle loi OHADA sur les sociétés coopératives est mise en place et leur procure le droit à la parole dans les instances de prises de décisions. Les femmes membres de l'UDERD occupent des places importantes dans les instances régionales et provinciales (présidente,</p>

<p>Aussi, on note que le degré d'influence des étuveuses dans les relations commerciales reste faible et peu de femmes sont satisfaites de leur influence dans les relations commerciales</p> <p>En ce qui concerne les relations contractuelles formelles de vente de riz étuvé, on assistait à des débuts de fidélisation avec quelques privés mais ce ne sont pas fréquents.</p>	<p>trésorière, Secrétaire Générale, etc.). Elles constituent également le Conseil d'Administration de l'UNERIZ.</p> <p>Les femmes arrivent à mieux négocier avec les grossistes et obtiennent des prix plus rémunérateurs. Avec les communes et la SONAGESS, elles ont pu mener des actions de plaidoyer pour avoir une réduction des prix des emballages ainsi qu'une augmentation du prix du riz qui passe de 320 000 FCFA/T à 330 000 FCFA/T. Elles obtiennent des marchés avec des communes pour la livraison du riz au profit des cantines scolaires.</p> <p>60% des femmes sont satisfaites de leurs influence dans les relations commerciales (fixation de prix de paddy et de prix de vente du riz étuvé).</p> <p>60% des étuveuses ont accès aux marchés institutionnels par l'intermédiaire de UDERD et de UNERIZ.</p> <p>On note une bonne maîtrise des coûts de transformation ce qui leurs permet de mieux négocier le prix de vente du riz étuvé.</p>
---	---

### Discussion

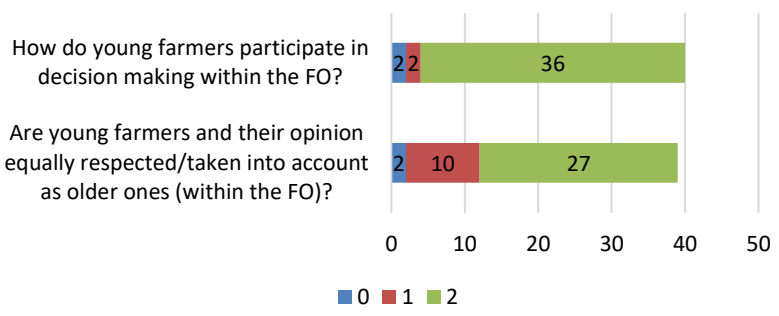
Les analyses comparatives des résultats révèlent qu'il y a eu une amélioration significative de l'autonomie des femmes étuves ainsi que de leur influence dans les relations commerciales et dans les instances de prises de décisions. L'UDERD et ses membres ont accès au crédit dans les banques commerciales comme CorisBank Internationale et la caisse Populaire. Cependant, en ce qui concerne les étuveuses individuelles, environ 20% des femmes ont accès au crédit et la majorité de ces femmes sont les franchisées et celles qui ont une bonne capacité de transformation. Cette limitation d'accès au crédit par les étuveuses individuelles est principalement liée aux garanties demandées par les banques et les institutions de micro finance. Des initiatives ont été prises dans le cadre du programme afin d'instaurer un climat de confiance entre les étuveuses et les IF/IMF pour une meilleure connaissance de leurs activités de transformation.

Le degré d'influence dans les prises de décisions au sein des ménages a connu une nette amélioration et certains hommes assistent/aident leurs femmes dans l'activité d'étuvage.

## 3.6 Autonomisation des jeunes

Avec Rikolto l'intervention de Rikolto à travers promotion de l'inclusion des jeunes dans l'agriculture, les jeunes s'intéressent de plus de plus au métier d'agriculture au sein des unions.

### → Autonomisation des jeunes

Baseline (2016)	2019
<p>Bien qu'il ne soit pas possible de comparer avec la base de référence, les personnes interrogées en 2016 ont indiqué que les jeunes avaient un degré raisonnable d'influence dans les organisations agricoles, en termes d'opinions prises en compte et de participation aux activités décisionnelles.</p>	 <p>Les résultats issus des enquêtes ainsi que des focus group réalisés avec les membres ont révélé que les jeunes membres de l'UDERD et de l'UNERIZ participent activement à la prise de décisions au sein de l'OP et que leurs décisions sont prises en compte. 75% des membres de l'UDERD interrogés l'ont affirmé.</p>

### Discussion

En ce qui concerne la position des jeunes, les résultats issus des données collectées sur le terrain ainsi que des focus group réalisés avec les membres de l'UNERIZ et UDERD ont montré une prise de conscience des OP. Elles travaillent à mieux organiser les jeunes qui doivent assurer la relève et impliquer davantage les jeunes dans les activités et au sein des instances de prises de décision.

Pour amener les jeunes à une meilleure implication dans la chaîne de valeur riz, une stratégie a été définie en l'occurrence la réalisation de diagnostic flash qui a permis d'identifier les contraintes/centre d'intérêt de ces derniers au métier de l'agriculture en occurrence l'. Cette stratégie appliquée avec l'appui de Rikolto s'est révélé efficace car cela a permis de formuler des activités spécifiques réservées strictement aux jeunes.

En outre, pour attirer beaucoup plus de jeunes femmes à s'intéresser au métier de la CVA riz, la stratégie a consisté à la création d'espaces d'apprentissage sur les nouvelles techniques d'étuvage avec les technologies nouvellement conçues et cela a entraîné l'engagement des jeunes. Avec la restructuration des OP en coopératives pour se conformer à la loi OHADA sur les sociétés coopératives, des jeunes femmes de moins de 30ans se sont regroupées pour constituer leur coopérative d'étuvage et ont adhéré à l'UDERD. Des résultats issus du focus group, on note que de plus en plus la présence des jeunes dans les instances de décision et ils sont parfois envoyés pour représenter leurs coopératives dans certaines rencontres.

75% des membres des OP interrogées affirment la prise en compte des points de vue des jeunes lors de la prise des décisions.

### 3.7 Principale conclusion des discussions de groupe avec UNERIZ et UDERD

#### **Revenu :**

*Des échanges du focus groupe (UDERD, UNERIZ) une des principales stratégies de Rikolto ayant contribué à l'amélioration de revenu a été la professionnalisation des femmes étuveuses à travers la promotion entrepreneuriale, au développement du modèle d'affaire en franchise et à l'introduction des innovations technologiques. Avec l'appui financier et technique de Rikolto, l'étuvage individuel s'est beaucoup développé ainsi que la nette amélioration de la qualité et la quantité du riz étuvé. Les échanges du focus groupe font ressortir également des actions de plaidoyers menées auprès des acheteurs institutionnels grâce aux appuis techniques et financiers de Rikolto et ont entraîné une hausse de la vente de riz étuvé sur le marché et du même coup la demande en riz étuvé s'est accrue.*

*Le prix du riz vendu en gros est passé de 325 000 FCFA/T à 345 000 voire 450 000 FCFA/T selon les communes. Cette variation positive a contribué énormément à augmenter le revenu annuel moyen net des femmes d'où l'amélioration de leurs conditions de vie.*

*Au niveau de la production de paddy, les OP en occurrence UNPRB reconnaît qu'avec l'introduction des technologies smart valley par Rikolto ainsi que l'adoption des bonnes pratiques rizicoles (SRI, le PPU, le compostage etc.) ; ces stratégies ont permis aux producteurs/trices de faire face aux effets liés aux changements climatiques et de produire des variétés dont la TS2, la Orylux6, la 60N et 62N qui étaient initialement produites dans les plaines irriguées et non en pluviale.*

*Le rendement de la production pluviale passe de 1,3T/ha à 3-4tonnes/ha. Cette progression a contribué à améliorer le revenu annuel net du producteur. Les producteurs se sont professionnalisés et ont pris conscience qu'il faut produire désormais les variétés demandées par le marché/consommateur.*

#### **Résilience :**

*Les OP (CIRB, UNPRB, UDERD, UNERIZ) reconnaissent à l'unanimité que Rikolto a été le principal initiateur du démarrage du processus des achats institutionnels au Burkina ayant contribué fortement à la résilience des acteurs de la CVA riz au Burkina. Avec l'accompagnement de Rikolto qui a permis aux OP de mener des actions de plaidoyer auprès des autorités, des initiatives ont prises par le gouvernement pour la promotion des produits locaux. Aujourd'hui, la demande de riz s'est accrue et la vente devient de plus en plus facile car les distributeurs et les détaillants arrivent à écouler leur riz. Le volume total vendu de 2017 à 2019 se chiffre à environ 30 000 tonnes. On note donc une augmentation du nombre de producteurs/trices et de transformateurs/trices selon les données collectées auprès des acteurs (producteurs et transformatrices). Certains fonctionnaires et autres secteurs d'activités s'intéressent de plus en plus à la CVA riz surtout au niveau des achats institutionnels et cela perturbe le marché. Il faudra donc une diversification des sources de revenus (à la ferme et hors de la ferme), afin de leur permettre d'être plus résilients.*

#### **Utilisation durable des ressources naturelles :**

*Lors des échanges, les femmes étuveuses racontent qu'elles ont été outillées pour réduire la consommation d'eau pendant l'étuvage ainsi que l'utilisation des foyers améliorés avec les balles vides de riz permettant de réduire significativement l'utilisation de bois comme combustible.*

*Au niveau de la production, l'utilisation de la technologie smart valley qui permet une bonne gestion de l'eau à travers les aménagements solaires et à moindre coût basé sur la connaissance des producteurs s'est révélée très efficace.*

*Tout cela a été possible grâce à l'accompagnement technique et financier de Rikolto en synergie avec ses partenaires de la recherche et des structures (l'INERA, AfricaRice) des ministères concernés en l'occurrence le Ministère de l'Agriculture.*

#### **L'autonomisation des femmes :**

*Sur ce volet, l'intervention de Rikolto qui a porté sur la professionnalisation des femmes à travers l'entrepreneuriat féminin promu par le modèle d'affaire en franchise a déverrouillé l'esprit entrepreneurial des femmes. La capacité financière des femmes s'est améliorée grâce à la production et à l'étuvage du riz en qualité et en quantité, comme le suggèrent les témoignages des femmes, qui affirment que cela leur permet d'acheter des équipements de transformation, de payer les frais de scolarité et de satisfaire leurs besoins alimentaires. Grâce à l'augmentation de leurs revenus, elles contribuent aux dépenses du ménage et peuvent satisfaire leurs besoins et ne pas être trop dépendantes des hommes. Des témoignages de quelques femmes étuveuses, il ressort que certains hommes soutiennent leurs femmes en participant activement aux activités d'étuvage. Les femmes déclarent avoir le contrôle de leurs revenus même si elles demandent parfois des conseils à leurs maris.*

*L'intervention de Rikolto a contribué à une amélioration de l'accès aux ressources par les femmes.*

#### **Autonomisation des jeunes :**

*Avec le développement de la chaîne de valeur transformation/étuvage et de la commercialisation, de nombreux jeunes se sont regroupés en coopératives selon les exigences de la nouvelle loi OHADA dans ces différents maillons. Les jeunes sont initiés dès leurs jeunes âges (16ans) dans l'étuvage et la production. Certains jeunes font de la prestation de services agricoles (labour, cerclage, récolte, étuvage, commercialisation etc.) et disposent de revenus générés par ces travaux.*

*Le renforcement de la capacité financière des jeunes est partiellement attribuable à Rikolto grâce à ces interventions.*

#### 4. Niveau d'atteinte observé des incidences

	atteint
	Partiellement atteint
	Non encore atteint

Intervention		Output	Incidence immédiate	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
Un ensemble cohérent d'actions (un projet/pilote /...) afin d'atteindre un résultat qui est une étape nécessaire à la réalisation d'un SCA		CA, EE, IN	Comment vous utilisez vos moyens financiers et ressources humaines ?	Quel est le résultat de l'output ?	Comment ce résultat est mis en pratique ?	Quel est l'incidence de cette pratique ?
1	<b>Formaliser les Achats institutionnels</b>	CA	Formation des leaders des structures faitières et des OP à la base en techniques de négociation et de gestion de contrats	Les leaders des structures faitières et des OP à la base ont des connaissances sur les techniques et stratégies de négociation, et dans l'élaboration et la gestion de contrat.	Les leaders des structures faitières et des OP à la base sont plus aptes dans les négociations et la gestion des contrats avec les acheteurs institutionnels.	Les intérêts des acteurs de la filière sont mieux pris en compte dans les contrats proposés par la SONAGESS, le MENA et autres acheteurs institutionnels.  Les volumes de riz vendu aux acheteurs institutionnels ont augmenté.
		CA	Mise en relation des faitières avec de nouveaux acheteurs institutionnels potentiels	Les leaders de l'interprofession ont les capacités et disposent des mécanismes pour fournir l'information sur le marché aux nouveaux acheteurs potentiels.	Les nouveaux acheteurs ont des informations sur le marché du riz et s'engagent à offrir des parts de marchés aux acteurs de la filière riz.	
		CA	Renforcement de capacités des faitières pour la vente groupée	Etablissement de base de données sur les statistiques de production et de transformation des membres Les leaders des faitières ont des connaissances sur la gestion de la base de données	Les faitières disposent des statistiques sur les stocks commercialisables de leurs membres et s'organisent mieux pour la vente groupée	Les faitières obtiennent de prix plus rémunérateur et améliorent leur revenu
		CA+IN	Appui des acteurs dans l'application des standards nationaux pour le riz du Burkina	Les faitières sont informées et formées sur les standards nationaux de riz et sur	Les faitières connaissent et appliquent les standards nationaux de riz	Les faitières offrent des produits de qualité répondant conformément aux

Intervention		Output	Incidence immédiate	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
			les enjeux des achats institutionnels		standards nationaux	
		IN+EE	Appui au développement de mécanismes de financement adaptés aux achats institutionnels	L'interprofession et ses membres ont une bonne connaissance des limites des produits financiers offerts par les institutions de financières	L'interprofession et ses membres négocient et obtiennent des produits financiers adaptés aux achats institutionnels	Les besoins de financements des membres de l'interprofession sont couverts et permettent une meilleure exécution des marches institutionnels
		EE+IN	Appui à l'accès à l'information sur le marché	Les faitières et les OP de base ont accès à l'information sur le marché par l'utilisation de la plateforme SIMAgri	Les faitières et les OP de base utilisent l'information du marché et améliorent leurs échanges commerciaux	Les échanges commerciaux dans les chaînes de valeur riz du Burkina sont intensifiés
		IN	Appui à l'élargissement de la base des pratiquants de l'agro écologie, SRI, PPU	Les formateurs endogènes sont formés sur l'agroécologie, le SRI et le PPU	Les formateurs endogènes transmettent leur savoir-faire aux membres à la base et les producteurs appliquent les pratiques agro écologie et le SRI	
		IN	Fournir un accompagnement pour l'accès aux équipements nécessaires de production et post-récolte	Un répertoire des équipements de production et post-récolte est disponible et les besoins en formation sont satisfaits.	Les producteurs sont dotés en équipements nécessaires et appliquent les bonnes pratiques rizicoles (SRI, PPU, agro-écologie)	Les OP fournissent aux unités de transformation de paddy produit durablement en qualité et en quantité, respectueux de l'environnement
		IN	Renforcer les capacités des OP à se conformer aux standards du SRP	Les OP sont formées à la compréhension (principes, critères) et l'application des standards SRP	Les OP respectent les bonnes pratiques de production selon les normes SRP	
2.	Soutenir un environnement institutionnel favorable au développement du sous-secteur riz au Burkina	CA	Renforcement des capacités de concertation des membres de l'interprofession	Les concertations au sein de l'interprofession se tiennent régulièrement avec une participation	Les membres utilisent les rencontres inter maillons comme espace de préférence pour discuter des politiques	



Intervention		Output	Incidence immédiate	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
(consommation, financement etc.)			effective et active des membres.	sectorielles et des besoins y relatifs	L'interprofession est un interlocuteur de référence et répond efficacement aux attentes de ses membres par l'obtention de l'adoption de mesure pour la régulation des importations du riz du Burkina	
	EE	Appui de l'interprofession à la formulation de propositions concertées sur la régulation des importations de riz au Burkina	Les membres de l'interprofession renforcent leurs connaissances sur la régulation des importations de riz et élaborent un plan d'action de plaidoyer participatif.	Des arguments (en lien avec le quota, le TEC favorable...) capables d'influencer les autorités sont formulés.		
	EE	Renforcement des capacités de l'interprofession pour porter le plaidoyer sur la régulation des importations	Le groupe de plaidoyer de l'interprofession est formé en analyse de politique et en techniques de plaidoyer.	Le groupe de plaidoyer porte le message de la régulation des importations de riz au Burkina auprès des autorités qui reconnaissent la pertinence de la problématique.		
	CA	Appui de l'interprofession à la formulation de propositions concertées sur le financement de la filière riz au Burkina	Les membres de l'interprofession renforcent leurs connaissances sur le financement de la filière riz au Burkina et élaborent un plan d'action de plaidoyer participatif.	Des arguments capables d'influencer les autorités sont formulés	Les besoins de financement de la riziculture (aménagement de bas-fonds et plaines, subvention des intrants agricoles, appui à la transformation ...)	
	CA	Renforcement des capacités de l'interprofession pour porter le plaidoyer sur le financement de la filière riz au Burkina	Le groupe de plaidoyer de l'interprofession est formé en analyse de politique et en techniques de plaidoyer.	Le groupe de plaidoyer porte le message du financement de la filière riz auprès des autorités qui reconnaissent la pertinence de la problématique.	et un fonds de soutien à la filière riz est mis en place.	
3.	La mise en place d'un modèle d'affaire inclusif et durable pour la finition et la commercialisation du riz	IN+CA	Appui à la création du modèle d'affaire en franchise et du centre de Finition et de distribution (étude de faisabilité, business plan, formalités administratives)	L'étude de faisabilité et le business plan sont élaborés et les résultats sont partagés avec les parties prenantes (UNERIZ et ses membres, les Unions de producteurs, les grossistes, les IMF et les institutions bancaires).	UNERIZ et ses membres dont UDERD ainsi que les femmes étuveuses individuelles se sont appropriées du modèle d'affaires en franchise et adhèrent	Le modèle d'affaire en franchise est approuvé, une capitalisation est faite et diffusée adhèrent.

Intervention		Output	Incidence immédiate	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
	IN	Appui à la mobilisation de ressources financières, construction des infrastructures, achat des équipements et recrutement du personnel technique.	Les ressources financières sont disponibles.	Le CFD est construit, équipé et le personnel recruté.	Le GIE pour gérer la franchise est créé
	IN	Appui à la mise en place d'une démarche qualité	UNERIZ et ses membres dont UDERD s'approprient des cahiers de cahiers et de système de contrôle de qualité	Une démarche qualité est disponible.	Le CFD est opérationnel et le riz produit répond aux exigences du marché urbain et institutionnel en termes de qualité
	CA+IN	Appui des acteurs à l'accès à information sur les marchés (SIM Agri)	Les OP connaissent l'utilité d'une base de données sur le marché	Les membres des OP ont de connaissance sur le SIMAgri et sont en mesure de collecter les données pour l'alimenter	L'information sur le marché (l'offre, la demande, le prix, les variétés, localités etc.) est disponible et exploitée par les acteurs pour des transactions commerciales
	IN	Renforcement des capacités des OP entrepreneuriales	Les OP ont de connaissance en gestion entrepreneuriales agricoles	Les OP appliquent les connaissances en gestion (comptable, gestion de crédit ...)	Les OP gèrent les unités de transformation de manière transparente, professionnels, économiquement et financièrement rentable
	CA+IN	Appui au développement de modèle d'affaire d'approvisionnement durable des centres d'étuvages et de la rizerie de l'UNPRB (contractualisation entre producteurs et les étuveuses, producteurs et Rizerie)	Organisation d'une concertation entre les étuveuses et les unions de producteurs pour définir les stratégies d'approvisionnement en paddy	Les besoins des centres d'étuvages et de la rizerie sont connus par les producteurs et vice versa	
	CA	Renforcer les capacités de l'UNERIZ à la capitalisation en vue	Les acteurs ont tiré des leçons sur le développement du modèle d'affaires	Les bonnes pratiques du modèle d'affaires sont diffusées en	Les autres acteurs s'inspirent de



<b>Intervention</b>		<b>Output</b>	<b>Incidence immédiate</b>	<b>Incidence intermédiaire</b>	<b>Incidence ultime</b>
		d'une mise à l'échelle		vue d'une mise à l'échelle	l'expérience du CDF

## CHAPITRE II : ANALYSES DE LA CHAÎNE DE VALEUR SESAME

### I. Contexte de la chaîne de valeur sésame au Burkina

#### 1.1. Contexte pays

Le Burkina Faso est un pays sahélien pour lequel l'agriculture est le secteur le plus important dans l'économie car elle occupe encore environ 86 % de la population active, contribue pour 38% dans la formation du PIB national. Plus de 40% de la population vit toujours sous le seuil de pauvreté, selon la Banque mondiale, et la pauvreté est essentiellement rurale au Burkina Faso.

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 aléas climatiques.

L'amélioration des conditions de vie en milieu rural passe par l'accroissement de la productivité et de la compétitivité des exploitations agricoles familiales (EAF). Pour se faire, une diversification de la production des exploitations agricoles familiales par l'introduction de cultures émergentes (rentes) telle que le sésame, s'avère être l'une des options.

Les principaux acteurs de la filière sont les acteurs directs composés des fournisseurs d'intrants, la recherche, producteurs/trices, transformatrices, les collecteurs ; les entreprises exportatrices ; des acteurs indirects dont les ONGs/projets et programmes, les services étatiques, les IMF/IF, les prestataires de services etc.

Nous notons que la filière sésame a connu des progrès significatifs ces dernières années au Burkina. La production constitue le principal maillon de la filière sésame au Burkina Faso. Le nombre de producteurs de sésame en 2017 était estimé à 967 552 personnes (MAAH) et représentait 36% de l'ensemble des responsables de parcelles du Burkina Faso. Deuxième produit agricole d'exportation après le coton, le sésame burkinabè est exporté essentiellement vers l'Asie et l'Europe. Ainsi le sésame représente aujourd'hui un enjeu socioéconomique majeur pour le Burkina Faso au regard des emplois, des revenus et de l'efficacité de la distribution des richesses entre les acteurs. Il participe à l'amélioration de la balance commerciale du Burkina Faso avec l'exportation d'une moyenne de 100 000 tonnes de sésame par an représentant plus de 65 milliards d'entrée de devises. Sur la période 2010-2016, les exportations du sésame ont représenté en moyenne 47,41% des exportations des produits agricoles. La période 2016-2018 a été marquée par une production moyenne de 183.786 tonnes au Burkina (MAAH, 2018).

Toutefois, elle se heurte toujours à des contraintes qui entravent son épanouissement. Il s'agit notamment de la difficulté d'accès au financement, la faible niveau organisation, de l'appui insuffisant dont bénéficie les acteurs de la part des Etats et des ONG, de la faible capacité de transformation, faible implication de la recherche scientifique et de l'innovation, de la non maîtrise des circuits de commercialisation, de l'absence d'un cadre de concertation entre les différents acteurs, et surtout du non-respect des itinéraires techniques depuis la production jusqu'aux opérations post récoltes.

En résumé, on peut retenir :

- ☞ volatilité des prix du sésame,
  - ✓ non organisation du marché de collecte du sésame,
  - ✓ prix dépendant du marché mondial,
  - ✓ forte concurrence entre les acheteurs,
- ☞ faible qualité du sésame,
  - ✓ mélange variétal,
  - ✓ présence de résidus de pesticides sur le sésame,
  - ✓ non respect des contrats par les producteurs,
- ☞ difficultés de stabilisation du circuit d'approvisionnement,
- ☞ non respect des contrats par les producteurs.

Malheureusement, ces dernières années, l'insécurité de plus en plus grandissante en l'occurrence les attentats terroristes, mine le développement de la filière. Cette situation a impacté négativement les marchés du sésame. A cela s'ajoute la baisse de la subvention des intrants agricoles (semences et engrais et autres) par les autorités qui sont plus tournées vers la lutte contre le terrorisme. La région des Cascades ne fait pas exception de cet état de fait car elle a été également victime de coupeur de route ayant entraîné parfois de perte en vie humaine. Au plan environnemental, on note la mauvaise pluviométrie (campagne 2017-2018) entraînant une baisse de la production et une rupture de stocks de semences certifiées et de base.

## 1.2. Aperçu des interventions

A l'instar de l'ensemble du réseau, l'objectif global de Rikolto au Burkina est de « contribuer à un système alimentaire plus durable et inclusif dans lequel les pratiques de production et de consommation sont durables et les profits sont répartis de manière équitable entre tous les acteurs de la chaîne (améliorer l'inclusion des petits exploitants agricoles sur les marchés des produits alimentaires) dont tous les consommateurs ont accès à une alimentation saine et nutritive quel que soit leur niveau de revenus /leur pouvoir d'achat.

La stratégie globale de Rikolto pour atteindre cet objectif, est de contribuer à des changements structurels et à des mises à l'échelle de pratiques et de politiques réussies (efficaces) pour un climat d'affaires et un cadre institutionnel durables et inclusifs.

### *Quels défis à relever pour la CVA sésame au Burkina*

Au regard de toutes ces problématiques, les petits producteurs de la CVA sésame devront se professionnaliser davantage et développer un esprit d'entreprise pour espérer conquérir des parts de marchés plus importantes, leur permettant de vivre décemment de leur activité agricole. Elles devront en outre disposer d'un capital humain conséquent, de ressources financières, matérielles, accéder à l'information sur le marché et aux facteurs de production.

En ce qui concerne la jeunesse, il faudra adapter les offres de crédit aux jeunes, l'initiation des jeunes au métier d'agriculture, la création des champs écoles etc. Aussi, l'une des actions fortes est l'accompagnement des jeunes dans la production de compost, de semences certifiées, production et vente, la formation aux métiers de l'agriculture notamment dans le domaine de la maintenance des pièces de rechanges pour assurer la relève.

En ce qui concerne le genre, il faudra œuvrer pour favoriser un meilleur positionnement des femmes dans les instances de décision des unions et les chaînes de valeur tout en facilitant l'accès des femmes à la terre et aux crédits, renforcer leurs capacités et l'accroissement de nombre de femmes dans les bureaux des Organisations Paysannes.

### **Quelles stratégies pour réaliser le changement ?**

Rikolto dans son programme 2017-2021 veut réaliser des changements auprès de ses partenaires de la chaîne de valeur sésame dont l'Union Départementale des Producteurs de Sésame de Niangoloko (UDPSN). Trois (03) interventions ont permis de réaliser les différents changements à savoir :

- ☞ renforcement des capacités de production de l'UDPSN pour devenir un fournisseur fiable de sésame grain de qualité ;
- ☞ développement d'un modèle d'affaires inclusif entre l'UDPSN et les exportateurs de sésame grain ;
- ☞ rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence des 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), la promotion de technologies post-récolte.

Au niveau de la commercialisation, Rikolto WA accompagne les Organisations Professionnelles (OP) d'agriculteurs dans l'amélioration de la qualité et la mise en relation avec les entreprises privées (EBT Trading, Golden Seed, les Ets VELEGDA) 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.

- ☞ Union Départementale des producteurs de Sésame de Niangoloko (UDPSN) depuis 2017 dans le cadre du programme à travers l'appui technique et financier. Cette Union, située dans la région des cascades, a été

créée le 20 Mai 2014 et compte de nos jours 24 coopératives membres. Le nombre de bénéficiaires directs du programme s'élève à 1500 (1075H ; 425 F) dont 375 jeunes. Reconnue sous le numéro 19-SC\_CA-0396/BF/RCAS/PCMO de la loi OHADA, elle a pour principale mission d'aider et soutenir l'effort des producteurs de sésame de la région.

- ☞ Interprofession Sésame du Burkina (INTERSEB) : Elle est une organisation fédérative d'envergure nationale qui a été mise en place en mars 2016 et régie par la loi N\*050-2012/AN. Elle est constituée des trois principaux maillons de la filière (production, commercialisation et transformation).

## II. Analyse de l'efficacité du programme sur la chaîne de valeur sésame

### 2.1. Voie de changement n°1 : Renforcement des capacités de production - des OP à la base pour devenir un fournisseur fiable de sésame grain de qualité.

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<i>Mise en place d'un pool de producteurs semenciers : identification et formation d'un pool de producteurs semenciers</i>	<i>UDPSN dispose d'un réseau de producteurs semenciers</i>	<i>la disponibilité de semences de qualité est améliorée au sein de l'OP</i>	<i>Accroissement des volumes de sésame produits et qui répondent aux exigences du marché en termes de qualité (pratiques agro-écologiques)</i>
<i>Former les producteurs sur les pratiques agro-écologiques</i>	<i>UDPSN dispose une stratégie de formation sur les pratiques agro-écologiques auprès de ses membres</i>	<i>Les formations sont dispensées sur les pratiques agro-écologiques</i>	

#### 2.1.1. Changement observé sur le résultat

Grâce au renforcement des capacités de l'UDPSN avec l'accompagnement de Rikolto, il faut noter un certain nombre de changements positifs en termes de bonnes pratiques de production en termes de quantité et de la qualité du sésame grain produit :

- ✓ Amélioration des pratiques de production, écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement (utilisation de bio pesticides, de la fumure organique, des semences améliorées, respect des itinéraires techniques, etc.) ;
- ✓ 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 450 Kg/ha ;



Nouvelle et bonne technique de semis (position debout qui évite le gaspillage)



Champ de sésame d'un jeune producteurs membres de l'UDPSN ayant bénéficié des appuis de Rikolto.

- ✓ 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 ;

#### Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
% du volume total produit par les OP vendu à travers de contrats/accords avec entreprises privées/autres acheteurs	60%	65%	65 %	80%
Nb d'OP qui ont une politique appliquée de gestion de l'environnement	0	0	7	12
Quantité/Volume de sésame vendu collectivement par les producteurs et qui répondent aux exigences des acheteurs en termes de qualité et de quantité Ou utiliser le taux de rejet	60%	65% Au moins 75% de la productions vendue collectivement répond aux exigences du marché	75%	80%
Volume total de sésame produit par les OP	380T	350 T Cela est lié à la mauvaise pluviométrie	700 T	950 Tonnes
% du volume total de sésame produit et stocké en magasin collectivement pour la vente groupée Capacité d'agrégation et de stockage	60tonne	30% pas un magasin de stockage adapté pour la vente groupée. C'est un	40 %	1 magasin de stockage de 200 tonnes construit par LWR avec l'appui

		vieux magasin d'une faible capacité et qui ne répond pas aux normes		technique de Rikolto et en petit équipement comme de bascule, des produits d'entretien
--	--	---	--	--

### 2.1.2. Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)

Grâce à l'intervention de Rikolto en termes d'appui technique (renforcement des capacités) et financier :

- La production est passée à 950T en 2019 alors qu'elle était de 380T en 2016 (situation de référence). Ce qui signifie qu'il y a eu une augmentation très importante 90% de la production ;
- Cet accroissement se justifie par l'application des bonnes pratiques agricoles, l'augmentation du nombre de producteur et de superficie emblavée etc... ;
- En 2019, le nombre d'OP ayant une politique de gestion de l'environnement est passé à 12 alors qu'en 2016 aucune politique n'a été mentionnée. Cela atteste que l'intervention de Rikolto a eu un impact positif sur l'organisation des producteurs du sésame ;
- Au moins 80% de la production vendue collectivement répond aux exigences du marché en 2017 et 2019 alors qu'elle était de 60% à la situation de référence ;

La capacité de stockage équipé de la production s'est améliorée (passe de 60tonnes en 2016 à 200 tonnes en 2019 soit un accroissement de 70%, alors qu'en 2016 aucun magasin de stockage répondant aux normes était disponible. Ce qui montre qu'il y a eu un progrès même si des efforts restent à faire afin de minimiser les pertes liées à la gestion post-récolte et améliorer la qualité du sésame pour répondre aux exigences du marché.



Formation des comités spécialisés à la gestion du magasin

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
<b>Appui à l'acquisition d'un logiciel de gestion des données statistiques de l'Op et formation de l'équipe technique de UDPSN à son utilisation</b>	L'UDPSN dispose d'une base de données et a les capacités pour l'exploiter	Une base de données fonctionnelle existe sur les statistiques des membres de UDPSN et leur production	Les données actualisées sur la production et le nombre de membres de UDPSN sont connus et vente groupée s'est accrue

### 2.1.3. Changement observé sur le résultat

Les résultats ont montré que les actions menées par Rikolto à travers son programme ont apporté des changements significatifs qui sont entre autres :

- ✓ L'amélioration dans le fonctionnement de l'UDPSN en termes de gestion due au renforcement des capacités des producteurs ;



La mise en place progressive d'une base des données qui contribue déjà à un bon fonctionnement/suivi de la production des membres et une bonne gouvernance au sein de l'union. Ce dispositif permet également à l'Union d'actualiser continuellement ses données en termes de production et de commercialisation ;



Mise en place d'une base de données : Statistique commerciale et répertoire des acteurs

- ✓ L'intervention de Rikolto a permis également d'attirer de plus en plus les jeunes dans la production du sésame. Leur nombre a considérablement augmenté (544 jeunes en 2019 contre 75 jeunes en 2016) et cela grâce à l'identification des activités spécifiques réservées aux jeunes et aux femmes et à leurs renforcements des capacités (formations, parcelles de démonstration, facilitation d'accès aux semences de qualité etc.) ;
- ✓ Etc.

#### Preuves observées

Valeurs des Indicators en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
%volume de sésame vendu collectivement par les producteurs	60% Tonne	75% tonnes	80% tonnes	950 T
% d'accroissement de jeunes et de femmes impliqués dans la production de sésame (moins de 35ans)	5%	10%	135%	25,42% plus les jeunes.

#### 2.1.4. Principale conclusion de changements issus du rapport du cadre d'intervention (CIR)

Suite à l'intervention de Rikolto, les changements au niveau de l'UDPSN sont perceptibles à plusieurs niveaux :

- Au moins, nous avons en moyenne 72 % de la production qui répond aux exigences du marché et qui est vendue collectivement sur la période 2017-2018 contre 60% en 2016. En 2017, il y a eu une baisse de la production et cela pourrait s'expliquer par l'insécurité grandissante dans le pays occasionnant une baisse des subventions en intrants et l'irrégularité de pluie ;
- L'adhésion des jeunes et des femmes à la culture du sésame (les jeunes s'intéressent de plus à la production du sésame : 16,15% de nouveaux jeunes adhérents dans les groupements de base sur la période 2017-2019) contre 5% en 2016. *Cela est dû aux appuis de Rikolto à travers le renforcement des capacités spécifiques au jeunes (formations techniques de production, camps écoles, formation en entrepreneuriat, facilitation d'accès au financement/mise en relation avec les banques, fourniture des semences.*

Avec les meilleures opportunités que le sésame offre de nos jours, un accroissement du nombre de jeunes et de femmes dans les années à venir pourrait contribuer à booster davantage la filière et par ricochet, toute l'économie du pays. Pour ce, des actions continues de sensibilisation et de renforcement des capacités sont nécessaires.

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
<b>Former les membres de UDPSN sur les techniques post-récoltes</b>	Les membres de UDPSN sont formés sur les opérations de techniques post-récoltes	Les bonnes pratiques post-récoltes sont maîtrisées par les membres de UDPSN	

<i>Appuyer le développement d'une démarche qualité au sein de l'UDPSN</i>	<i>UDPSN élabore un cahier de charge et forme ses membres à l'appropriation</i>	<i>Les membres de UDPSN mettent en application les cahiers de charges</i>	<i>Les membres de UDPSN produisent du sésame de qualité en quantité</i>
<i>Acquisition d'équipements post-récoltes</i>	<i>Le sésame de UDPSN est récolté dans les meilleures conditions</i>	<i>Les membres fournissent du sésame sans impureté</i>	

#### **2.1.5. Changement observé sur le résultat**

Le programme de Rikolto a permis aux producteurs membres de l'UDPSN de renforcer leurs capacités en termes de production et de commercialisation du sésame, d'accès au crédit et d'augmentation de revenus. Les changements sont entre autres :

- ✓ 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...) ;
- ✓ Des plans de commercialisation sont élaborés ainsi que de business plan, ce qui leurs permettent d'accéder au financement auprès de Ecobank : Volume financier mobilisé pour l'achat des instants : 35 000 000 FCFA 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 du sésame sur le marché ;



✓ La formation de 20 producteurs semenciers sur les techniques de production des semences ;



Appui à la mise en place d'un réseau des producteurs semenciers

✓ La maîtrise des coûts de production et une meilleure planification de la production : les producteurs membre de l'union savent élaborer un plan de campagne et faire des prévisions ; ils élaborent eux-mêmes leur propre compte d'exploitation afin de mieux maîtriser les coûts de production et de fixer les prix de vente du sésame



Atelier de lancement de la campagne de commercialisation : Fixation du prix planché

✓ Plusieurs producteurs/trices ont été outillés en entrepreneurial agricole, sur les outils de gestion, ce qui a permis à certains producteurs de se formaliser et disposent de Numéro IFU. Cette dynamique facilite l'accès des producteurs au crédit et instaure la confiance avec les banques et les IMF ;



Formation des producteurs/trices en gestion de crédit

### Preuves observées

Valeurs des Indicators en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Le revenu moyen des agriculteurs (par ha) provenant de la vente de sésame grain de qualité	175 000FCFA/Ha	240000 FCFA/ha Sur la base des comptes d'exploitation élaborés par les producteurs eux-mêmes	218750 FCFA/ha	382 500 FCFA/ha
Le volume de crédit campagne ou de commercialisation mobilisé par UDPSN	0	0	<b>14 544 000</b> (crédit campagne)	<b>35 484 200</b> 12 000 000 FCFA (crédit campagne) et 23 484 200 FCFA pour la commercialisation

<i>Nbre d'accords commerciaux à long terme (formels ou informels) qui couvrent la commercialisation de produits pour la durée d'au moins un an</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>4 contrat pour la campagne 2019/2020</i>
--	----------	----------	----------	---

### 2.1.6. Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)

L'intervention de Rikolto a permis aux producteurs membres de l'UDPSN de renforcer leurs capacités en termes de production et de commercialisation du sésame, d'accès au crédit et d'augmentation de revenus.

- La production est passée de 380 T (ligne de base) à 4017 T en 2018. Le revenu moyen à l'hectare était 230 375 FCFA sur la période 2017-2018 contre 175 000 FCFA en 2016. En 2018, le volume total de sésame produit et stocké en magasin collectivement pour la vente groupée était de 35% sur la période 2017-2018 contre 0% en 2016.
- Dix (10) OP membres de l'UDPSN ont accédé au financement auprès de EcoBank en 2019 et six (06) en 2017 contre 1 en 2016. En 2017, le montant du crédit contracté par les producteurs s'élevait à 13 000 000 FCFA et 35 000 000 FCFA en 2019.
- En matière de contractualisation, le nombre de contrats a atteint 4 entre 2017 et 2019 contre 0 en 2016.

## 2.2. Voie de changement n°2 : Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre UDPSN et les exportateurs de sésame grain

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<b><i>Renforcement des capacités de UDPSN en technique de négociation et de vente groupée</i></b>	<i>Les membres de UDPSN connaissent les techniques de production et de négociation</i>	<i>Les intérêts des membres de UDPSN sont pris en compte lors des négociations avec les exportateurs</i>	<i>Augmentation du volume de sésame grain commercialisé à travers des contrats/accord durables</i>

### 2.2.1. Changement observé sur le résultat

L'UDPSN a engrangé un certain nombre de changements positifs en termes de commercialisation grâce aux actions menées par Rikolto :

- ✓ Les membres de 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 ;
- ✓ Les pratiques de la vente groupée a permis donc aux producteurs/trices d'éviter le bradage des prix (obtention de prix rémunérateur) ;
- ✓ La maîtrise des techniques de production, la facilitation d'accès aux intrants et notamment la production d'engrais organique a contribué à l'accroissement des rendements et augmenter les volumes produits ;
- ✓ Promotion de l'accès des producteurs de l'UDPSN au crédit campagne ;
- ✓ L'UDPSN noue des relations d'affaires inclusifs avec les entreprises exportatrices et obtiennent de prix plus rémunérateurs pour ses membres.
- ✓ Etc.

### 2.2.2. Principale conclusion de changements issues du CIR

Le renforcement des capacités de l'UDPSN avec l'appui de Rikolto a permis d'atteindre les résultats suivants :

- Une production moyenne de 2183,5 T de sésame grain sur la période 2017-2019 contre 380 T en 2016 ;
- Le revenu moyen à l'hectare est de 382 500FCFA/ha sur la période 2017-2019 alors qu'en 2016 il était 175 000FCFA ;
- UDPSN obtient un prix moyen de 610 FCFA/Kg soit 610 000 FCFA/Tonne ;
- Au moins 75% du sésame produit ont été vendus collectivement et 80% de la vente répondait aux exigences des acheteurs sur la période 2017-2019 contre 60% en 2016 ;
- La capacité de stockage est passée à 35% sur la période 2017-2019 alors qu'en 2016, elle était de 0% ;
- Etc.

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<b>Facilitation de l'accès de UDPSN au crédit pour financer la collecte de sésame de ses membres</b>	<i>UDPSN sait comment monter un dossier de recherche de financement</i>	<i>Un business plan est disponible et partagé avec les IF et les IMF et les partenaires techniques et financiers de UDPSN</i>	<i>Les besoins de financements des membres de UDPSN sont satisfaits</i>

### 2.2.3. Changement observé sur le résultat

L'appui de Rikolto a permis à l'UDPSN de satisfaire ses besoins de financement :

- ❖ L'Union dispose d'un Business plan qu'elle a partagé avec ses partenaires techniques et financiers ainsi qu'avec les Institutions financières ;
- ❖ L'accès au crédit est devenu une réalité pour l'union depuis 2018, ce qui n'était pas le cas en 2016 ;
- ❖ En effet, le nombre d'OP ayant bénéficié de financement a connu une augmentation en 2019 ;
- ❖ Existence de contrats commerciaux à l'UDPSN lui permettant de bénéficier de financement en vue de booster la production et la commercialisation du sésame grain ;
- ❖ Obtention des prélèvements sur les exportations grâce au plaidoyer de l'INTERSEB avec l'appui de Rikolto ;

### 2.2.4. Principale conclusion de changements issues du rapport du cadre d'intervention (CIR)

Les résultats montrent qu'avec l'accompagnement de Rikolto, il y a eu des avancées significatives au sein de l'UDPSN

- ✓ De 2017 à 2019, huit (08) OP en moyenne a pu accéder au financement, UDPSN a pu mobiliser 48 000 000 FCFA auprès de EcoBank Burkina comme crédit et crédit pour la collecte du sésame de ses membres dans le cadre de la vente groupée. Avec les actions de renforcement de capacité des producteurs/trices en éducation financière et l'élaboration des outils de gestion, le taux de remboursement de 100% ;
- ✓ Les membres de UDPSN connaissent les exigences du marché en termes de qualité, de variété et sont en mesure de fournir le sésame grain répondant à ces critères. Ce qui leur permet d'avoir de bon et de surtout instaurer la confiance avec les exportateurs.
- ✓ Des accords et contrats sont signés : Par 2 accords commerciaux à long termes sont signés dont 1 avec la société KIRUT SA ;

## 2.3. Voie de changement n°3 : Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence des échanges sur les politiques sectorielles du Sésame au Burkina

<i>Outputs</i>	<i>Immediate Outcome</i>	<i>Intermediate Outcome</i>	<i>Ultimate Outcome</i>
<b>Facilitation de la concertation entre les membres de l'interprofession</b>	<i>Les concertations au sein de l'interprofession sont plus régulières et comptent avec</i>	<i>L'interprofession est un acteur plus crédible et une force</i>	<i>Les autorités tiennent compte du point de vue des acteurs des CVA</i>

	<i>une participation représentative</i>	<i>de proposition pour les acteurs des CVA sésame</i>	<i>sésame et adoptent des mesures favorables pour la promotion des CVA sésame</i>
<b>Renforcement des capacités de l'interprofession en technique de plaidoyer</b>	<i>L'interprofession dispose des capacités pour la conduite d'actions de plaidoyer sur l'organisation de la commercialisation du sésame au Burkina</i>	<i>L'interprofession initie des actions de plaidoyer en faveur de l'organisation de la commercialisation du sésame grain du Burkina</i>	<i>INTERSEB est le principal interlocuteur des acteurs de la CVA sésame et influence la prise des mesures favorable par les autorités pour le développement de la filière sésame au Burkina</i>

### 2.3.1. Changement observé sur le résultat

Avec l'accompagnement de Rikolto, l'interprofession sésame (INTERSEB) a mené des actions au profit de ses membres. Ces actions menées ont permis d'influencer positivement les prises de décisions auprès des autorités. Ce sont entre autres :

- Des actions de plaidoyer menées par l'interprofession avec l'appui de Rikolto ont porté fruit. Il s'agit principalement des mesures prises et appliquées 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 de commerce et de l'agriculture, les ONGs /Projets etc, pour le prélèvement du sésame exporté pour financer la filière) ;

*La fixation du prix planché qui garantit un prix rémunérateur aux producteurs. La connaissance du prix planché 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 planché.*



*Atelier de lancement de la campagne de Commercialisation : Fixation du prix planché*

### Preuves observées

Valeurs des Indicators en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
<i>Nbre de mesures (décret et loi) prises et appliquées pour la promotion des CVA sésame au Burkina</i>	<i>Aucune mesure adoptée</i>	<i>1 : Adoption du décret d'application de la loi 50 sur les interprofessions</i>	<i>3 (+2) : Adoption de cahier de charge à l'exportation ; Instauration du prélèvement de 10FCFA/Kg exporté pour financer la CVA sésame</i>	<i>2 (Idem)</i>

### 2.3.2. Principale conclusion de changements issues du CIR

L'intervention de Rikolto auprès de l'INTERSEB a permis d'engranger un certain nombre de résultats ayant contribué au développement de la CVA sésame. Il s'agit entre autres de :

- L'adoption du décret d'application de la loi 050 sur les interprofessions, ce qui n'était pas le cas en 2016 ;
- L'interprofession est devenue un acteur incontournable et les autorités tiennent compte de son point de vue et prennent des mesures pour la promotion de la CVA sésame. Il s'agit notamment de :
  - ✚ L'adoption de cahier de charge à l'exportation en 2018 (permettant réguler les exigences du marché en termes de qualité) alors qu'aucune mesure n'était adoptée en 2016 ;
  - ✚ 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 planché pour la commercialisation du sésame par campagne ;
- La mise en place d'un système de qualité et de la traçabilité du sésame exporté ;
- etc.

A la lumière des résultats ci-dessus, UDPSN et INTERSEB ont presque atteint voir dépassé certains indicateurs initialement prévus ces trois dernières années. Au regard de ces résultats intermédiaires escomptés au niveau des voix de changement, cela nous rassure de l'atteinte des objectifs du programme d'ici 2021.

### 2.4. La valeur ajoutée de l'intervention ayant contribué aux changements dans la chaîne de valeur

- ☞ 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. Cette stratégie 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.
- ☞ La stratégie a contribué également à intéresser les jeunes à la CVA 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/trices mise en œuvre par Rikolto à travers son outil innovant scope Insight pour évaluer le potentiel entrepreneurial/commercial de UDPSN. Cet outil a permis d'avoir un aperçu des forces et faiblesses de UDPSN et un plan de renforcement des capacités de UDPSN a élaboré. La mise en œuvre de ce plan de renforcement des capacités a facilité l'accès de l'union au financement. Cette démarche innovante avec UDPSN devient de plus en plus entrepreneuriale et augmentant sa chance d'accéder aux financements, aux marchés, services en réduisant la pénurie d'informations.
- ☞ Stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriales de UDPSN avec l'outil scope Insight

Thème	UDPSN : SCOPE BASIC SME	
	Baseline 2017	Changement observé 2019
Gestion Interne	1,7	3,8
Operations	3,0	4,3
Approvisionnement	2,7	3,8
Marché	1,4	4,6
Gestion financière	2,0	4,5

Le renforcement des capacités entrepreneuriales ont permis à UDPSN d'améliorer son score de Scope. S'il y a eu une importante amélioration dans la gestion interne, le marché, les opérations, approvisionnement et financière de l'UDPSN, c'est grâce 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.). Aussi, la stratégie de facilitation de l'accès au crédit déroulée par Rikolto est devenu une réalité pour l'UDPSN. En effet, le crédit contracté par l'UDPSN en 2019 a connu une hausse par rapport aux années antérieures d'où l'augmentation du nombre d'OP ayant bénéficié de financement. Cette stratégie de facilitation d'accès au crédit a permis à certains producteurs de se formaliser et de disposer de Numéro IFU cumulée

avec l'éducation financière que UDPSN et ses membres ont bénéficié, cela a instauré la confiance avec les banques et les IMF.

Pour 2020 et 2021, Rikolto poursuivra la mise en œuvre de cette stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriale de UDPSN sur la base des résultats obtenus de Scope afin de permettre à UDPSN de passer à Scope Pro SME en 2021.

## 2.5. Leçons apprises

- ☞ Nous retenons compte leçon que l'option entrepreneuriale reste la meilleure démarche pour garantir la durabilité de nos interventions et permettre à UDPSN et ses membres de tirer profit de leurs activités. Pour éviter que les coopératives ne comptent plus à 100% sur l'aide extérieure mais plutôt sur les bénéfices générés ainsi que le financement mobilisé auprès des partenaires financiers.
- ☞ La deuxième leçon est que la stratégie de Rikolto qui a consisté à identifier les besoins des jeunes et des femmes qui a conduit à la formulation des actions de renforcement des capacités qui leurs sont spécifiques attire et facilite l'intégration des jeunes et femmes dans la CVA sésame.
- ☞ Nous retenons également que la responsabilisation de UDPSN et INTERSEB favorise une meilleure appropriation et une mise en œuvre du projet par ces dernières.
- ☞ La CVA sésame étant une culture de rente, les réformes opérées en matière de régulation de l'exportation du sésame grain (fixation de prix planché, interdiction d'achat bord champ par les collecteurs etc.) permet aux producteurs/trices de disposer de ressources financières pour faire face à leurs besoins en général et en particulier à l'achat de vivres pour faire face aux périodes de soudure qui s'étalent de Juin à Août et de réaliser des investissements dans la production pour augmenter les rendements (grâce à la disponibilité des ressources financières issus de la commercialisation du sésame grain et la collaboration avec l'entreprise privé).
- ☞ Enfin, la mutualisation/partage des coûts et la tenue régulière des cadres de concertation des partenaires Techniques et Financiers de la filière sésame avec l'INTERSEB et les services du Ministère de l'Agriculture et du commerce ont contribué et facilité l'adoption des lois et décret d'application de la loi 50 sur les interprofessions sésame ainsi que l'instauration du prélèvement du sésame exporté au profit des acteurs de la CVA.

## 2.6. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

L'Union Départementale des Producteurs du Sésame de Niangoloko (UDPSN) regroupe les producteurs de sésame de la région des cascades. Cette région regorge d'énormes potentialités en termes de ressources naturelles couplées à la régularité des pluies, une situation favorable à la production agricole. Malgré ces potentialités, l'UDPSN était confrontée à d'énormes difficultés tant au niveau de la production que de la commercialisation. A cela s'ajoute la faible organisation de l'Union défavorable à son expression. L'Union joue un rôle incontournable de nos jours au niveau régional et national. Cela ne serait possible sans l'intervention de Rikolto. UDPSN ne pourrait pas occuper la place qu'elle a de nos jours et se faire entendre au niveau de la région des cascades ainsi que sa participation aux rencontres de concertation au niveau national. Rikolto a été le premier partenaire à signer une convention de financement avec l'Union ce qui l'a permis d'accroître sa visibilité en lui ouvrant la porte à d'autres partenaires (LWR, ICCO, Afrique verte).

L'UDPSN a obtenu d'énormes acquis en termes de gestion et de planification du développement, de techniques de production et de commercialisation. Sans tout cela, UDPSN ne serait pas en mesure de signer des contrats avec des privés et de collecter le sésame de ses membres pour la vente groupée.

Quant à l'interprofession sésame, n'eût été l'intervention de Rikolto, elle deviendrait difficilement un interlocuteur principal vis-à-vis de l'Etat et un espace multi-acteur/de concertation. Rikolto a été le premier partenaire à lui apporter son appui technique et financier en mettant à sa disposition des fonds et l'assistance technique nécessaire, ce qui a contribué à booster son développement et améliorer son image.

L'adoption du décret d'application de la loi 50, la fixation du prix planché ainsi que le prélèvement de 10FCFA/Kg du sésame exporté connaîtrait un retard et cela impacterait négativement l'émergence de la CVA sésame au Burkina.

Sans le partenariat avec Rikolto en termes d'appui technique et financier, les deux partenaires (UDPSN, INTERSEB) n'auraient pas engrangé les acquis actuels en termes d'organisation, de production, de commercialisation et en termes de crédibilité, de visibilité, etc.



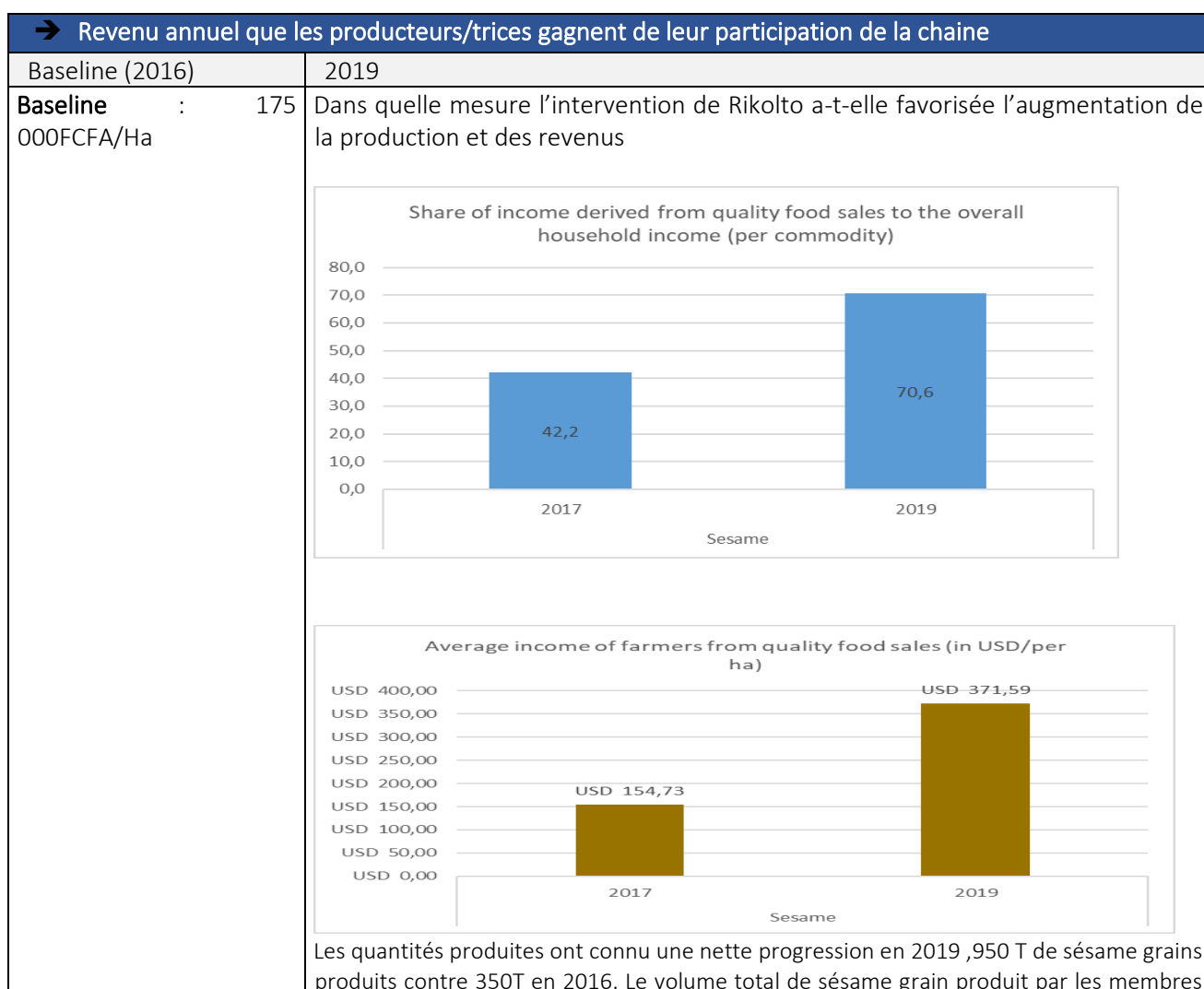
Au regard de tous ces progrès obtenus, nous pouvons dire que l'UDPSN et l'INTERSEB sont sur la bonne voie et si tout se déroule très bien, les changements structurels escomptés seraient atteints d'ici la fin du programme.

### III. Analyse de la pertinence, la durabilité et de l'impact du programme sur la chaîne valeur sésame

#### 3.1. Augmentation de la production et des revenus

Les interventions relatives à ce résultat ont porté sur le renforcement des capacités de production à travers la mise en place d'un pool de producteurs semenciers, l'identification et formation d'un pool de producteurs semenciers et la formation des producteurs sur les pratiques agro-écologiques.

Les actions de renforcement des capacités de Rikolto a permis aux producteurs membres de l'UDPSN de renforcer leurs capacités en termes de production et de commercialisation. Au niveau de la production, on note une augmentation du volume de sésame produit grâce à la formation 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.





de l'UDPSN a été presque triplé en 3 ans. La productivité est également passée de 300 Kg/ha en 2016 à 450Kg/ha en 2019.

D'après les échanges avec les producteurs/trices, cela a été possible grâce aux activités de renforcement des capacités des producteurs membres de l'UDPSN sur le respect des bonnes pratiques agricoles et du calendrier cultural grâce à la mise en place des parcelles de démonstrations suivie d'organisation de visites commentées. Cette situation permet aux producteurs d'améliorer continuellement la production du sésame grain quantitativement et qualitativement.

L'analyse croisée du revenu annuel moyen net des données terrain, du rapport de cadre d'intervention et celui collecté lors du focus group montre qu'en 2019 chaque producteurs/trices a gagné 224 188 FCFA/ha contre 175 000 FCFA/ha en 2016 (situation de référence).

Le prix de vente du sésame grain varie entre 615 000 FCFA/T et 750 000 FCFA/T selon la période (pendant les récoltes et avant le démarrage de la campagne).

**Discussion**

Il ressort des échanges du focus group que les appuis de Rikolto en matière de renforcement des capacités des membres de l'UDPSN en termes de production et de commercialisation du sésame ont entraîné de grands changements positifs en termes de bonnes pratiques de production du sésame grain en quantité et en qualité.

En effet, l'écart positif observé au niveau du revenu (224 188 FCFA/ha en 2019 contre 175 000 FCFA/ha en 2016) se justifie par l'amélioration de la qualité du sésame grain, l'augmentation de la productivité, le professionnalisme des producteurs/trices qui sont devenus plus professionnels ainsi que l'amélioration des prix de vente avec la fixation du prix planché et l'interdiction des ventes bord champs. En d'autres termes, l'écart positif observé au niveau de la production et du revenu des producteurs/trices s'explique essentiellement par :

- ✓ l'amélioration de la productivité,
- ✓ l'amélioration de la qualité du sésame grain,
- ✓ l'adoption et l'application des cahiers de charge à l'exportation, la maîtrise des coûts de production,
- ✓ l'accès au crédit campagne et de commercialisation,
- ✓ la pratique de la vente groupée qui permet aux producteurs de ne pas brader leur production,
- ✓ le développement de modèle d'affaire avec les entreprises exportatrices.

**3.2. Résilience : Source de revenu, base annuelle**

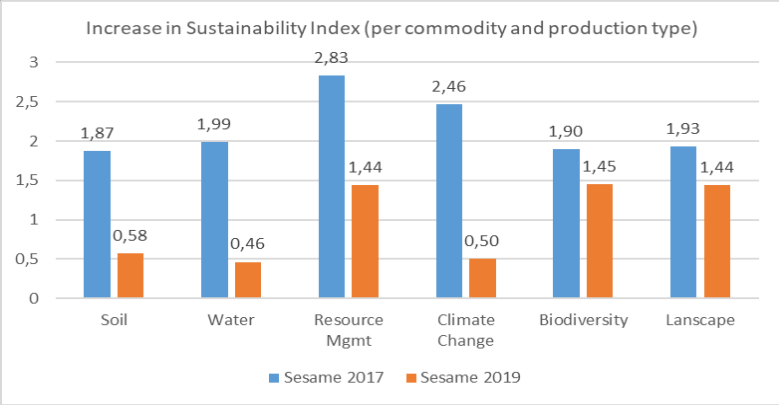
➔ **Résilience : Source de revenu, base annuelle**

Baseline (2016)	2019
<p>Total income 1197223 Income from Own... 28250 Income from Other... 385100 Income from Other... 146034 Income from Agri... 89529 Income from Agri... 664593 Income from Agri... 6923</p>	<p><b>Resilience</b></p> <p>100% 0%</p> <p>cro... ma... we... hea... Int... Int... Int... Po... Mi... Ext... Loo... Re... Usi... Re... Ot...</p>
<p><i>La chaîne de valeur (CV) sésame contribue à peine 50% environ aux revenus des femmes. Compte tenu de la mévente la culture de sésame avait été délaissée au profit des autres spéculations comme le maïs, le fonio, le bissap, l'arachide etc. Avec le changement et l'amélioration des prix de vente, le sésame commence à devenir cette culture de rente</i></p>	<p><i>Les résultats d'enquêtes démontrent que le sésame est la principale culture/source qui procure plus de revenu aux femmes. Le revenu généré par la vente du sésame représente environ 80% et les 29% (maïs, riz, coton etc.) proviennent des autres spéculations et du petit commerce.</i></p>

### 3.3. Une utilisation plus durable des ressources naturelles

Les interventions relatives à ce résultat ont porté sur les renforcements des capacités techniques (formations sur les bonnes pratiques agricoles, sensibilisation, appui-conseil, etc.) en matière de production durable et gestion des ressources naturelles, on note l'adoption de pratiques plus écologiques respectueuses de l'environnement comme l'utilisation des engrais organiques en complément aux engrais chimiques et ont abandonné l'usage des herbicides afin d'éviter la pollution. On note également une amélioration chez les producteurs certaines pratiques environnementales en particulier dans les domaines de la résilience aux changements climatiques et dans la moindre mesure dans les domaines de la gestion de l'eau et des ressources ainsi que dans la conservation des sols.

#### → Production durable et gestion rationnelle des ressources naturelles

Baseline (2016)	2019
<p>Les résultats obtenus des enquêtes terrain montrent que les indicateurs sur la durabilité sont à un niveau acceptable malgré l'absence d'accompagnement spécifique des producteurs/trices sur les bonnes pratiques culturelles respectueuses de l'environnement.</p>	 <p>Environ 70% des producteurs/trices adoptent les bonnes pratiques culturelles en l'occurrence l'utilisation des engrais organiques et l'abandon des herbicides afin d'éviter la pollution des terres. On note une nette amélioration des pratiques de production écologiquement plus performantes et respectueuses de l'environnement. Il s'agit entre autres de la production et l'utilisation de bio pesticides, de biofertilisants, de la fumure organique, des semences améliorées, du respect des itinéraires techniques, de la mise en place de champs écoles, etc. On note également qu'environ douze (12) OP membres ont une politique de gestion de l'environnement notamment en matière de reboisement, de lutte contre les feux de brousse, d'interdiction de la coupe abusive de bois, etc. Cependant, suite à l'analyse des informations recueillies auprès des producteurs/trices, il semble n'y avoir pas eu trop de progrès dans le domaine de la préservation de la biodiversité, bien qu'il faille admettre que sur ces points de nombreux appuis et accompagnement aient été apportés par Rikolto à l'endroit des producteurs.</p>

#### Discussion

Les changements de comportement observés notamment au niveau des pratiques d'adaptation au changement climatique, à la conservation des sols et des ressources naturelles sont principalement dus aux divers appuis et accompagnements apportés par Rikolto à l'endroit des producteurs/trices dans le souci d'une production plus respectueuse de l'environnement. Il s'agit particulièrement des actions de :

- ✓ renforcement des capacités techniques de production (sémi-cerclage, deserbage, le dosage de l'engrais, les différents types d'engrais, le calendrier cultural etc.) ;
- ✓ la production de la fumure organique ;
- ✓ l'agroécologie (la fabrication de biofertilisant etc.) ;
- ✓ la formation des producteurs semenciers ;
- ✓ la mise en place des champs écoles ;
- ✓ Etc.

En d'autres termes, la stratégie d'interventions de Rikolto en occurrence les renforcements des capacités techniques (formations...) ont permis d'améliorer certaines pratiques environnementales (utilisation des biofertilisants, des

### 3.4. Accroissement du statut de l'OP : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de UDPSN

Les interventions de Rikolto qui ont contribué à l'amélioration du statut des OP ont porté essentiellement sur le renforcement des capacités des membres de UDPSN sur la loi OHADA sur les sociétés coopératives ayant permis aux membres de UDPSN de se conformer à la loi OHADA. Les formations sur les principes coopératifs, le rôle et responsabilité de chaque membre, le leadership et l'quitté entre hommes et femmes, le fonctionnement des sociétés coopératives a contribué à améliorer la gouvernance au sein des coopératives membres de UDPSN notamment la prise en compte du genre.

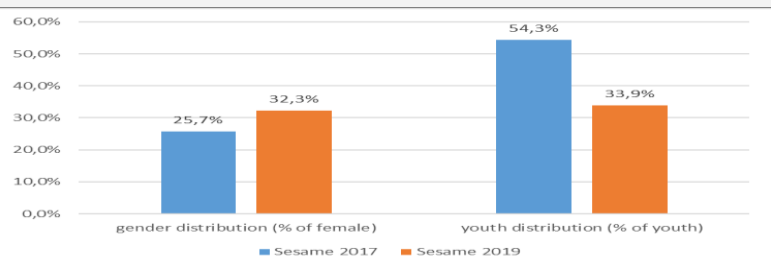
Sur le plan économique, les interventions ont porté essentiellement sur le renforcement des capacités entrepreneuriales à travers la mise en place des outils de gestion, l'élaboration de business plan, la formation sur les techniques de négociation et vente groupée/recherche de marché, l'élaboration des comptes d'exploitation, l'éducation financière etc.

D'une manière générale, ces différentes interventions ont permis d'obtenir une amélioration raisonnable au niveau des résultats de tous les indicateurs suite à l'évaluation avec l'outil Scope Insight sur les capacités entrepreneuriales de l'UDPSN. En d'autres termes, la comparaison des résultats des pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP, entre les évaluations Scope réalisées en 2016 et celles réalisées en 2019 révèle un grand progrès dans les pratiques entrepreneuriales. Les progrès les plus significatifs ont été notés au niveau de la Gestion Interne (+2,1), du Marché (+3,2), approvisionnement (+1,1) ; de la Gestion financière (+2,5), des Ressources (+2,0) ainsi que des Operations (+1,3) ; Durabilité (+2,0), Risques externes (+2,1) dans lesquels on note un faible progrès. Tous les indicateurs de performance ont fait bon significatif et il faut travailler à maintenir ces progrès.

### 3.5. Autonomisation des femmes

Les interventions de Rikolto relatives à ce résultat ont porté sur : La mise en place des parcelles de démonstrations, l'organisation des visites commentées et la mise en relation avec les acheteurs au profit des femmes leur ont permis d'obtenir de bon prix et accroître les revenus. Suite à diagnostique flash réalisé, des recommandations formulées ont permis la participation effective des femmes dans la mise en œuvre des activités de renforcement des capacités techniques, en gestion et à des ateliers au niveau provincial et régional. Des coopératives féminines ont été créées et elles ont été accompagnées pour la mise en place des champs écoles. Une discrimination a été faite au profit des femmes dans la distribution des intrants et cela a permis de stimuler l'adhésion des femmes et augmenter le nombre de productrice.

Ces différentes actions de renforcement des capacités de Rikolto ont permis aux femmes de développer l'esprit entrepreneurial, d'accroître la rentabilité de leurs activités, d'améliorer leurs revenus et de mieux les gérer. L'accès à la terre, aux crédits et aux informations clés est devenu une réalité. Les femmes ne sont plus limitées concernant la défense et la valorisation de leurs points de vue dans les prises de décisions. Elles participent plus activement aux prises de décision au sein des OP et occupent des postes de responsabilités

→ =Autonomisation des femmes	
Baseline (2016)	2019
<p><i>Bien que la comparaison directe soit difficile en raison de points de données différents - en particulier, l'étude de base ne contient aucune information sur le rôle des femmes dans la prise de décision des organisations agricoles - il semble que, en ce qui concerne la prise en compte des opinions des femmes, il y ait eu une augmentation remarquable par rapport à la base de référence.</i></p> <p><i>Bien que cela puisse marquer un changement important dans les perceptions et les relations sociales, aucune information n'est disponible pour déterminer s'il y a eu également une amélioration de l'accès des</i></p>	 <p>Les résultats révèlent une amélioration significative de la situation des femmes. En effet, le renouvellement des instances pour se conformer à la nouvelle loi OHADA sur les sociétés coopératives a été une opportunité pour confier des postes de responsabilité aux femmes. Dans la mise en</p>

femmes au crédit ou de leur rôle dans la prise de décision au sein des ménages. Aussi, on note une faible implication des femmes dans la mise en œuvre des activités de production et de commercialisation. A cela s'ajoute la faible responsabilisation de ces dernières dans les instances de décisions. L'accès au crédit et à la terre constitue également un problème crucial.

œuvre des activités, un quota est défini pour permettre une participation en nombre important des jeunes femmes ayant au plus 35 ans. Cette situation a permis d'augmenter le nombre de femmes dans les instances de décisions. En 2019, le pourcentage des femmes est passé à 32% contre moins de 5% en 2016. Ces femmes ont bénéficié des actions de renforcement des capacités (formation en leadership, formation techniques de production, l'organisation des séances de démonstrations dans les champs écoles par les producteurs modèles, formation en entrepreneuriat, facilitation d'accès au financement/mise en relation avec les banques, fourniture des semences, etc.) afin de leur permettre de mieux s'exprimer en termes de participation dans les prises de décisions et aux activités de production et de commercialisation. L'accès à la terre et aux crédits est également devenu une réalité pour les femmes. Elles ont désormais droit à la parole au sein des groupements de base lors des prises de décisions.

### Discussion

Les analyses comparatives des résultats révèlent qu'il y a eu une amélioration significative de l'autonomie des femmes au sein de l'organisation. En effet, suite au renouvellement des instances avec la loi OHADA et aux actions de renforcement des capacités (formations en leadership, le développement de l'esprit entrepreneurial, la mise en place des parcelles de démonstration etc.), les jeunes femmes ont vu non seulement l'augmentation de leur nombre au sein de l'organisation, mais aussi leur rôle incontournable aussi bien dans les activités de production et de commercialisation, que dans les prises de décisions. Leur situation en termes d'influence dans les activités de l'organisation, les prises de décisions, l'accès à la terre et aux crédits, s'est nettement améliorée. Actuellement, les femmes ont des champs et accèdent aux informations relatives à la production et à la commercialisation. Avec le développement entrepreneurial, elles savent tisser des relations d'affaires. Dites pour terminer de quelles actions précises résultent ces résultats.

### 3.6. Autonomisation des jeunes

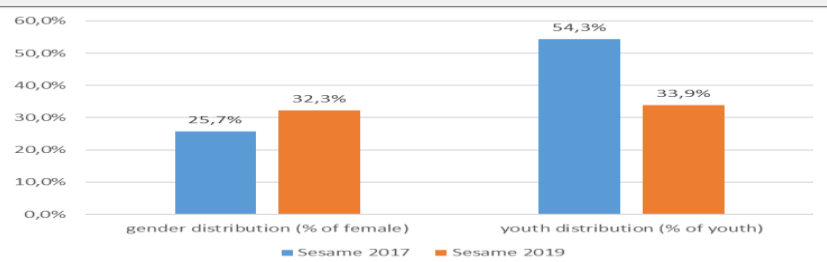
Les actions de renforcement des capacités (formation, le développement de l'esprit entrepreneurial avec l'inclusion des jeunes, mise en place des parcelles de démonstrations, etc.) de Rikolto ayant permis l'augmentation de la production et des revenus des producteurs, ont rendu la culture du sésame attrayante aux jeunes. En plus, un quota des jeunes dans le bureau et les activités de l'union a été fixé avec le renouvellement du bureau suite aux exigences de la loi OHADA. Les jeunes sont désormais impliqués dans les activités de production ainsi que dans les prises de décision (ils sont capables de faire valoir leur point de vue).

#### → Autonomisation des jeunes

##### Baseline (2016)

Bien qu'il ne soit pas possible de comparer avec la base de référence, les personnes interrogées en 2016 ont indiqué que les jeunes avaient un degré raisonnable d'influence dans les organisations agricoles, en termes d'opinions prises en compte et de participation aux activités décisionnelles.

##### 2019



Les résultats révèlent que la participation des jeunes aux activités agricoles s'avère faible et cela pourrait être justifié par l'échantillonnage aléatoire constitué pour l'enquête auprès des producteurs/trices qui n'a pas tenu spécifiquement compte des jeunes. Cependant, il ressort plus bas dans les discussions de la triangulation qu'il y a une nette amélioration grâce aux actions de renforcement des capacités en l'occurrence le développement entrepreneurial. L'inclusion des jeunes dans l'agriculture a connu une hausse soit 34% 2019 contre moins de 5% en 2016. La nouvelle loi OHADA (formation sur la loi OHADA, conformité de la loi OHADA, prise en compte des femmes dans les instances de décision etc) sur les sociétés coopératives a également favorisé la prise en compte des jeunes dans les postes de responsabilités et les

instances de décisions. Dans la mise en œuvre des activités, un quota est défini pour permettre une participation en nombre important des jeunes ayant au plus 35 ans.

### **Discussion**

*L'analyse triangulaire (croisement des données enquêtes producteurs/trices, données du focus group ainsi que les données du rapport de cadre d'intervention) des résultats montre une prise en compte des jeunes dans les activités agricoles et dans les instances de décisions. Cette situation est due à une prise de conscience de UDPSN et de ses membres à la base grâce aux actions de renforcement des capacités réalisées par Rikolto et aux exigences de la nouvelle loi OHADA. Cette prise de conscience a poussé UDPSN à mieux organiser et impliquer davantage les jeunes qui doivent assurer la relève, dans les activités et au sein des instances de prises de décisions. Dans la logique d'amener les jeunes à une meilleure implication dans la chaîne de valeur sésame, Rikolto a défini une stratégie en l'occurrence « la réalisation de diagnostic flash » ayant permis d'identifier les contraintes/centre d'intérêt de ces derniers au métier de l'agriculture. Cette stratégie s'est révélée efficace car cela a permis de formuler des activités spécifiques strictement réservées aux jeunes. En plus, pour attirer et stimuler l'engagement des jeunes au métier de la CVA sésame, la stratégie a consisté à des actions de renforcement des capacités en faveur des jeunes (formation en leadership, formation techniques de production, l'organisation des séances de démonstrations dans les champs écoles par les producteurs modèles, formation en entrepreneuriat, facilitation d'accès au financement/mise en relation avec les banques, fourniture des semences, etc.).*

### **3.7. Principale conclusion des discussions de groupe avec UDPSN**

#### **Revenu :**

*Les activités de renforcement des capacités de l'UDPSN en termes de gestion, de production, de commercialisation et des actions de plaidoyer avec l'appui de Rikolto ont permis de réaliser de progrès en termes de résultats.*

*Au niveau de la production, plusieurs producteurs/trices ont été outillés en entrepreneuriat agricole, en outils de gestion, ce qui a permis à certains producteurs de se formaliser et disposent de Numéro IFU. Cette dynamique facilite l'accès des producteurs au crédit et instaure la confiance avec les banques et les IMF. La maîtrise des techniques de production, la facilitation d'accès aux intrants et notamment la production d'engrais organique a contribué à l'accroissement des rendements et augmenter les volumes produits (Augmentation de la production et l'amélioration de la qualité du sésame grain). On note également la promotion de l'accès des producteurs de l'UDPSN au crédit campagne.*

*On note également une 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 leur propre compte d'exploitation afin de mieux maîtriser les coûts de production et de fixer les prix de vente du sésame.*

*C'est avec l'assistance technique et financière de Rikolto que ces actions ont été menées et cela a permis d'avoir les résultats suivants :*

- ✓ *Une production moyenne de 2183,5 T de sésame grain sur la période 2017-2018 contre 380 T en 2016 ;*
- ✓ *L'UDPSN obtient un prix moyen de 610 FCFA/Kg soit 610 000 FCFA/T ;*
- ✓ *La vente groupée est devenue une réalité et cela permet aux producteurs/trices d'avoir un prix plus rémunérateur et d'améliorer leurs revenus ;*
- ✓ *Au moins 75% du sésame produit ont été vendus collectivement et répondait aux exigences des acheteurs sur la période 2017-2018 contre 60% en 2016 ;*
- ✓ *La capacité de stockage est passée à 35% sur la période 2017-2018 alors qu'en 2016, elle était de 0% ;*
- ✓ *Le revenu moyen à l'hectare est de 229375 FCFA sur la période 2017-2018 alors qu'en 2016 il était 175 000FCFA.*

#### **Résilience :**

*La culture du sésame est devenue de nos jours la principale culture de rente qui procure plus de revenu aux producteurs/trices. Avec le respect des bonnes pratiques et les actions de renforcement des capacités, les producteurs obtiennent de bon rendement allant jusqu'à 450 à 600T/ha avec des prix qui varient de 615000 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.*

### **Utilisation durable des ressources naturelles :**

Grâce aux actions de sensibilisations et de renforcement des capacités sur les bonnes pratiques culturales, l'agroécologie etc., les producteurs/trices ont pris conscience des effets néfastes liés aux changements climatiques. Environ 75% des producteurs/trices adoptent les bonnes pratiques culturales par le respect du calendrier cultural, l'utilisation de la fumure organique au détriment de l'engrais chimique et du biofertilisant.

Dans la région des cascades plus précisément à Niangoloko, les propriétaires terriens interdisent formellement à tous ceux qui exploitent les terres de couper les arbres. Le feu de brousse est interdit sous peine de sanction.

Les Organisations paysannes ont adopté également cette politique qui permet de préserver l'environnement.

### **L'autonomisation des femmes :**

La culture du sésame jadis pratiqué essentiellement par les femmes a connu un changement très important ces dernières années à cause du revenu que génère cette CVA. Nombreux sont des hommes qui se sont reconvertis en abandonnant la culture de coton au profit du sésame.

Pour rééquilibrer la tendance et permettre aux femmes de jouer pleinement leurs rôles d'entente, une stratégie a été définie à travers :

- ✓ la mise en place des parcelles de démonstration afin de permettre aux femmes d'accéder aux bonnes pratiques cultures ;
- ✓ la facilitation de l'accès des femmes au crédit campagne ;
- ✓ la stimulation de la création des groupements féminins ;
- ✓ la formulation des activités spécifiques aux femmes ;
- ✓ la participation des femmes dans les instances de décision ;
- ✓ etc.

Toutes ces actions ont permis aux femmes d'augmenter leurs productions et par effet d'entraînement, l'accroissement de leurs revenus/capacité financière. Lors des enquêtes ou des focus groupe, elles ont fait savoir qu'elles contribuent aux dépenses du ménage et peuvent satisfaire leurs besoins indépendamment de leurs maris. Tout ceci a été possible grâce aux interventions de Rikolto. Les femmes deviennent de plus en plus autonomes et certaines arrivent même à dépanner financièrement leurs maris dans des situations d'urgence.

### **Autonomisation des jeunes :**

Plusieurs actions ont été menées pour une meilleure implication des jeunes et des femmes. Il s'agit de renforcement des capacités spécifiques aux jeunes et aux femmes à travers l'organisation des séances de démonstration dans les champs écoles mis en place par les producteurs modèles qui ont été identifiés et accompagnés par Rikolto pour l'accès aux intrants. Ces parcelles de démonstration ont permis aux jeunes, aux femmes et autres producteurs de profiter des expériences des autres. Cette démarche facilite l'assimilation des idées nouvellement acquises lors des formations ainsi que l'accès à l'information à moindre coût sur les bonnes pratiques etc. Le sésame étant devenue une CVA attrayante en termes de rémunération, cela a permis de récupérer/ retirer certains jeunes qui étaient déjà soit sur les sites d'orpaillages où qui s'orienteraient vers les sites d'orpaillages artisanaux à cause du taux de chômage élevé en milieu rural.

## **IV. Niveau d'atteinte observé des incidences**

	atteint
	Partiellement atteint
	Non encore atteint



Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
Un ensemble cohérent d'actions (un projet/pilote /...) afin d'atteindre un résultat qui est une étape nécessaire à la réalisation d'un SCA		CA, EE, IN*	Comment vous utilisez vos moyens financiers et ressources humaines ?	Quel est le résultat de l'output ?	Comment ce résultat est mis en pratique ?	Quel est l'incidence de cette pratique ?
1.	<b>Renforcement des capacités de production - des OP à la base pour devenir un fournisseur fiable de sésame grain de qualité.</b>	CA	Mise en place d'un pool de producteurs semenciers : identification et formation d'un pool de producteurs semenciers	UDPSN dispose d'un réseau de producteurs semenciers	la disponibilité de semences de qualité est améliorée au sein de l'OP	Accroissement des volumes de sésame produits et qui répondent aux exigences du marché en termes de qualité (pratiques agro-écologiques)
		IN	Former les producteurs sur les pratiques agro-écologiques	UDPSN dispose une stratégie de formation sur les pratiques agro-écologiques auprès de ses membres	Les formations sont dispensées sur les pratiques agro-écologiques	
		IN	Appui à l'acquisition d'un logiciel de gestion des données statistiques de l'Op et formation de l'équipe technique de l'OP à son utilisation	L' UDPSN dispose d'une base de données et a les capacités pour l'exploiter	Une base de données fonctionnelle existe sur les statistiques des membres de UDPSN et leur production	Les données actualisées sur la production et le nombre de membres de UDPSN sont connus et vente groupée s'est accrue
		IN	Former les membres de UDPSN sur les techniques post-récoltes	Les membres de UDPSN sont formés sur les opérations de techniques post-récoltes	Les bonnes pratiques pos-récoltes sont maîtrisées par les membres de UDPSN	Les membres de UDPSN produisent du sésame de qualité en quantité
		IN	Appuyer le développement d'une démarche qualité au sein de l'UDPSN	UDPSN élabore un cahier de charge et forme ses membres à l'appropriation	Les membres de UDPSN mettent en application les cahiers de charges	
		IN	Acquisition d'équipements post-récoltes	Le sésame de UDPSN est récolté dans les meilleures conditions	Les membres fournissent du sésame sans impureté	
				CA +IN	Renforcement des capacités de UDPSN en technique de	Les membres de UDPSN connaissent les techniques de



Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
2.	<b>Développement d'un modèle d'affaires inclusif entre UDPSN et les exportateurs de sésame grain</b>		négociation et de vente groupée	production et de négociation	des négociations avec les exportateurs	contrats/accord durables
		IN	Renforcer les capacités des membres de UDPSN en entrepreneuriat agricole	Les membres de UDPSN ont de connaissance en entrepreneuriat agricole	Les membres de UDPSN appliquent les connaissances en gestion (comptable, gestion de crédit ...)	UDPSN gèrent les unités économiques de manière transparente, professionnels et financièrement rentable
		EE +IN	Facilitation de l'accès de UDPSN au crédit pour financer la collecte de sésame de ses membres	UDPSN sait comment monter un dossier de recherche de financement	Un business plan est disponible et partagé avec les IF et les IMF et les partenaires techniques et financiers de UDPSN	Les besoins de financements des membres de UDPSN sont satisfaits
		CA +IN	Renforcement de l'accès des membres de UDPSN à l'alimentation et l'exploitation de la plateforme SIM AGRI	Les OP ont accès et contribuent à la mise à jour des données sur le sésame sur la plateforme SIMA gri	L'information sur le marché du sésame (l'offre, la demande, le prix, les variétés, localités etc.) est disponible et exploitée par les acteurs	Les faitières et les OP de base utilisent l'information du marché et améliorent leurs échanges commerciaux
		CA	Renforcement des capacités de stockage de UDPSN	Appuyer UDPSN à la construction des infrastructures de stockage adapté	De magasins de stockage sont disponibles et répondant aux normes	La capacité de stockage de UDPSN a augmenté
3	<b>Rendre l'interprofession en espace multi-acteurs de référence des échanges sur les politiques sectorielles du Sésame au Burkina</b>	CA	Facilitation de la concertation entre les membres de l'interprofession	Les concertations au sein de l'interprofession sont plus régulières et comptent avec une participation représentative	L'interprofession est un acteur plus crédible et une force de proposition pour les acteurs des CVA sésame	Les autorités tiennent compte du point de vue des acteurs des CVA sésame et adoptent des mesures favorables pour la promotion des CVA sésame
		CA	Renforcement des capacités de l'interprofession en technique de plaidoyer	L'interprofession dispose des capacités pour la conduite d'actions de plaidoyer sur l'organisation de la commercialisation du sésame au Burkina	L'interprofession initie des actions de plaidoyer en faveur de l'organisation de la commercialisation du sésame grain du Burkina	
		CA +E E	Facilitation de rencontres entre les acteurs de la chaîne et les autorités	Liens entre les acteurs de la chaîne de valeur et les autorités locales	Dialogue entre les acteurs de la chaîne et les autorités	

# CHAPITRE III. STRATEGIES DE SORTIE PROGRAMME BURKINA

Les résultats/progrès obtenus suite à l'évaluation du programme à mi-parcours nous rassurent que nous sommes sur la bonne voie pour la réalisation des objectifs et résultats d'ici la fin du programme. Cependant, en plus de la stratégie de désengagement qui porte sur le financement dégressif des partenaires qui est déjà opérationnel, des défis restent à relever d'ici 2021 et c'est dans cette dynamique que nous formulons sur la base des résultats partiels de l'évaluation, les stratégies de sortie suivante qui doivent permettre d'atteindre les objectifs et résultats finaux d'ici 2021. Ces stratégies se présente comme suit par chaîne de valeur :

## I. CHAINE DE VALEUR RIZ

### 1.1. Stratégie de sortie pour la formalisation des achats institutionnels

- ☞ Poursuivre le plaidoyer auprès de l'Assemblée Nationale et les Ministères concernés pour formaliser les achats institutionnels par l'adoption d'un projet de loi avec son décret d'application ;
- ☞ Accompagner l'interprofession et ses membres à définir une stratégie d'approche des acheteurs institutionnels (communes, les casernes militaires, les maisons d'arrêts etc.) ;
- ☞ Encourager et soutenir la concertation entre les acteurs (producteurs-transformateurs-commerçants) pour une meilleure coordination/négociation et le groupage des offres ;
- ☞ Procéder à une large diffusion des résultats de Smarts Valley auprès du Ministère de l'agriculture, des partenaires Stratégiques pour une large mise à l'échelle dans toutes les régions du Burkina afin d'augmenter l'offre de riz national ;
- ☞ Poursuivre le processus de mise en œuvre de SRP et partagé les résultats de la phase pilote avec l'ensemble des acteurs de la filière riz pour une large adoption et une mise à l'échelle pour une production durable de riz au Burkina ;
- ☞ Renforcer la concertation entre les acteurs (producteurs-transformateurs-étuveuses-commerçants/distributeurs-acheteur institutionnels-Banques/IMF etc.) pour une meilleure conduite des opérations des achats institutionnels ;
- ☞ Plaider auprès des banques en occurrence CorisBank pour un assouplissement des conditions d'accès (baisse de taux d'intérêt et garantie à fournir etc.) des OP (UNERIZ, UDERD, UNPRB) et leurs membres à la base aux fonds de roulement et aux crédits d'investissement ;

### 1.2. Stratégie de sortie pour le développement de modèle d'affaires

- ☞ Etendre la mise à l'échelle du modèle en franchise dans toutes les régions du Burkina
- ☞ Accompagner l'UNERIZ à la création d'une entité juridique, économique pour une gestion autonome du modèle d'affaire du Centre de Finition et de Distribution (CFD) ;
- ☞ Accompagner l'UNERIZ à mobiliser le financement nécessaire auprès des banques ou des fonds d'investissements pour opérationnaliser le CFD.
- ☞ Poursuivre le renforcement des capacités entrepreneuriales de l'UNERIZ, de ses membres et les étuveuses individuelle (Elaboration des outils stratégiques de gestion, de business plan, de l'éducation financière etc.). En d'autres termes, la stratégie de Rikolto pour les deux prochaines années (2020 et 2021) consistera à la poursuite des actions de renforcement des capacités entrepreneuriales de ses deux structures sur la base des résultats obtenus en 2019 afin qu'en 2021, UDERD passe de Scope Basic à Scope Pro SME et que l'UNERIZ améliore davantage son score Scope Pro SME.
- ☞ Définir une stratégie pour faciliter la création de micro entreprise d'étuvage
- ☞ Développer des outils de communication sur le modèle en franchise pour une large diffusion auprès des partenaires techniques et financier, du Ministère en charge de l'entrepreneuriat féminin, des partenaires de développement intervenant dans la CVA riz étuvé ;

### 1.3. Stratégie de sortie pour un environnement institutionnel favorable au développement du sous-secteur riz au Burkina Faso

- ☞ Consolider l'approche de plaidoyer ;
- ☞ Adopter une stratégie de plaidoyer avec démarche et plan d'action pour une participation active à la SNDR II ;
- ☞ Soutenir l'interprofession dans la réflexion et l'élaboration des stratégies en s'appuyant sur les marchés institutionnels qui doivent servir de levier pour conquérir des marchés spécifiques (privés) capables de garantir l'écoulement du riz national de façon pérenne, en l'occurrence les grands centres urbains, les marchés ruraux.

## II. CHAÎNE DE VALEUR SESAME

### 2.1. Stratégie de sortie en matière de renforcement des capacités de production de l'UDPSN pour devenir un fournisseur fiable de sésame grain de qualité

- ☞ *Consolider les acquis dans la production avec une large orientation vers l'agro écologie*
- ☞ *Accompagner UDPSN à la conception des fiches techniques de production de sésame conventionnel et bio et définir une stratégie de diffusion pour une large adoption des producteurs/trices dans la région des Cascades ;*
- ☞ *Poursuivre le renforcement des capacités de UDPSN et ses membres en matière de groupage des offres ;*
- ☞ *Renforcer la sensibilisation des membres de UDPSN non à jour de la loi OHADA sur la nécessité de se conformer et de bénéficier des avantages qu'offre cette loi ;*
- ☞ *Définir une stratégie de systématisation de l'élaboration des comptes d'exploitation à l'échelle micro ;*
- ☞ *Poursuivre le renforcement des capacités spécifique des jeunes et des femmes en techniques de production par une consolidation des champs écoles existants et le développement de nouveaux champs ;*
- ☞ *Définir une stratégie d'accompagnement des jeunes et des femmes pour l'accès au crédit campagne ;*
- ☞ *Accompagner UDPSN à la négociation d'une convention de partenariat avec les banques pour un élargissement du crédit aux investissements et une augmentation de volume de crédit campagne et commercial ;*

### 2.2. Stratégie de sortie en matière de développement d'un modèle d'affaires inclusif entre l'UDPSN et les exportateurs de sésame grain

- ☞ *Consolider l'appui à la commercialisation à travers les ventes groupées ;*
- ☞ *Faciliter l'accès aux technologies postes récoltes pour le traitement du sésame grain ;*
- ☞ *Définir une stratégie d'approche et de contractualisation durable avec les entreprises exportatrices ;*
- ☞ *Consolider le renforcement des capacités entrepreneuriales et organisationnelles par la mise en œuvre du plan d'action issu de l'évaluation Scope Insight. Ainsi, pour 2020 et 2021, Rikolto poursuivra la mise en œuvre de cette stratégie de renforcement des capacités entrepreneuriale de UDPSN sur la base des résultats obtenus de Scope afin de permettre à UDPSN de passer à Scope Pro SME en 2021.*
- ☞ *Définir une stratégie pour faciliter la création de micro entreprise.*

### 2.3. Stratégie de sortie pour la transformation de l'interprofession en espace multi-acteurs de référence des échanges sur les politiques sectorielles du sésame au Burkina Faso

- ☞ *Poursuivre le processus de plaidoyer pour la mise à la disposition des prélèvements au profits des acteurs ;*
- ☞ *Appuyer la mise en place d'un système de suivi et de régulation des prix du sésame au cours de la campagne de commercialisation ;*
- ☞ *Accompagner INTERSEB à la mise en place d'un système de qualité et de la traçabilité du sésame exporté ;*
- ☞ *Appui à la tenue d'un atelier de réflexion pour définir l'organisation du circuit de commercialisation du sésame et à l'élaboration d'un argumentaire sur l'utilisation de ses fonds pour*
- ☞ *Former les producteurs/trices relais pour une large diffusion et une adoption du cahier de charge à la production et à l'exportation ;*
- ☞ *Accompagner l'INTERSEB à l'élaboration d'une stratégie nationale de la filière sésame avec l'appui du Ministère et l'ensemble des Partenaires Techniques et Financiers (PTFs) intervenant dans la CVA sésame au Burkina*



## Principales Sources

- Programme Burkina
- Cadre d'intervention riz
- Cadre d'intervention sésame
- Rapport du cadre d'intervention riz 2017,2018
- Rapport du cadre d'intervention sésame 2017,2018
- Rapports annuels/leçons apprises 2017,2018 ;
- Les données/discussion du focus groupe avec les Bureaux des OP (8personnes/OP : Président, SG, Trésorier, Chargé de la commercialisation, chargé d'approvisionnement, responsable à la formation, Equipes techniques)
- Enquêtes fermières 2019 ;
- Rapport de l'évaluation du programme 2014-2016

## Annexes riz

- Photos commentées.



*Exemple de récupération de 2ha de terre dégradée dans le bas fond de Baflangoué dans la région des hauts Bassins (orodora) suite aux Aménagement smart valley.*

*Cette partie du bas fond ressemblait à un terrain de foot bal.*





Visite commentée sur une parcelle sous Smart Valley par un technicien (en blanc) de l'INERA



Séance de formation des femmes franchisées sur l'élaboration de comptes d'exploitation

## Annexes Sésame

- Photo



Ce champ de sésame appartient à un jeune producteurs membres de UDPSN ayant bénéficié des appuis de Rikolto. Né en 1990 soit 29ans environ, la superficie totale exploitée par ce dernier est évaluée à plus de 10 ans. Il est devenu l'un de plus grand producteurs de sa coopérative.



*Appui à la mise en place d'un réseau Nouvelle et bonne technique de semis (position des producteurs semenciers debout qui évite le gaspillage)*



*Formation des comités spécialisés à la gestion Formation des producteurs/trices en gestion du magasin de crédit*