

*Projet de renforcement des relations commerciales entre les petits producteurs et les acheteurs dans la filière des Racines et Tubercules en Afrique : GCP/RAF/448/EC*

## PLAN DE TRAVAIL : Bénin

### Introduction

Le projet de “renforcement des relations commerciales entre les petits producteurs et les acheteurs dans la filière des Racines et Tubercules en Afrique” est financé par l’Union Européenne dans le cadre du programme intra-ACP pour une durée de quatre (4) ans et qui est mis en œuvre par l’Organisation des Nations Unies pour l’Alimentation et l’Agriculture (FAO) dans 7 pays y compris le Bénin<sup>1</sup>. L’objectif général (objectif de développement) auquel devra contribuer le projet est le renforcement de la sécurité alimentaire et des revenus des petits agriculteurs.

Ainsi ce document définit le plan de travail du projet pour le Bénin et fait également état des dispositions et arrangements qui vont guider la mise en œuvre des activités planifiées. Ce plan de travail a été élaboré selon une approche participative avec les différentes parties prenantes. Après une revue documentaire rapide, des consultations bilatérales ont été conduites avec les acteurs de la filière manioc au niveau pays et qui ont permis d’identifier les actions dans un passé récent, en cours et en vue dans cette filière, ainsi que des propositions d’orientations pour les activités de ce projet. Par la suite, un atelier a été organisé pour lancer le projet, au cours duquel ont participé les ministères techniques, des ONG, les partenaires au développement, les organisations des producteurs, les projets en cours dans le secteur, les instituts de recherche. Au cours des travaux de cet atelier, les activités indicatives du projet ont été validées, supprimées, ajustées ou reformulées en tenant compte des besoins actuels dans le pays.<sup>2</sup> Le résultat de tout ce processus a permis d’obtenir les premières moutures du plan de travail suivies des contributions et validation avec les membres de la Task Force du projet.

### Résultats du projet

Le projet est formulé autour de quatre résultats qui contribueront à la réalisation de l’objectif général:

1. Les stratégies nationales et régionales existantes sont alignées sur des initiatives qui soutiennent le développement d’une meilleure intégration des marchés régionaux dans le secteur du manioc au Bénin.
2. La compétitivité et la viabilité de la filière manioc sont renforcées à travers une amélioration durable de l’intensification de la production et la coordination de la chaîne de valeur.
3. L’accès des petits agriculteurs aux services d’information et au financement est amélioré ;
4. L’accès des petits producteurs aux instruments de gestion des risques climatiques est amélioré.

---

<sup>1</sup> Les pays bénéficiaires du projet sont : Benin le Cameroun, Cote d’Ivoire, Ghana, Malawi, Rwanda et Ouganda.

<sup>2</sup> Les détails des résultats de ces discussions sont présentés dans le rapport de l’atelier

# Principales caractéristiques des filières manioc et igname au Bénin

## Politiques et cadre stratégique dans la filière

Les politiques et stratégies des filières racines et tubercules au Bénin s'appuient sur le Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (ECOWAAP/PDDAA), adopté en 2005 par le CEDEAO et le Programme Régional d'Investissement Agricole (PRIA).

Au niveau national, dans le cadre du PDDAA, le Bénin s'est doté en 2008 du Plan Stratégique de Relance de Secteur Agricole (PSRSA). L'objectif sur la période 2008 – 2015 est de :

- (i) améliorer la productivité et la compétitivité agricoles,
- (ii) garantir la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations,
- (iii) garantir une gestion durable des terres, des zones d'élevage et de pêcheries.

Ensuite le Bénin a formulé le Plan National d'Investissement Agricole (PNIA) 2010 – 2015. Pour l'agriculture, la composante 1 sur le développement des filières identifie le manioc comme une des filières porteuses et l'igname comme filière émergente. Sous tutelle du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Petites et Moyennes Entreprises (MICPE), l'Agence Béninoise de Promotion des Echanges Commerciaux (ABePEC) également reconnaît le manioc comme filière porteuse avec des bonnes opportunités d'investissement.

Dans le cadre du PSRSA, le Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche (MAEP) a développé des stratégies nationales de promotion de la filière pour le manioc et l'igname. La stratégie pour le manioc a pour objectif d'augmenter la production de 2.809.000 tonnes en 2007 à 8.500.000 tonnes en 2015 par l'amélioration de la productivité de 13 à 22 tonnes/ha. La stratégie pour l'igname ambitionne d'augmenter la production de 1.450.000 tonnes à 3.500.000 tonnes. Pour atteindre ces objectifs les stratégies visent à un accès amélioré aux engrais et aux boutures et semences de bonne qualité. Pour un meilleur accès aux marchés, la transformation et le stockage des produits dérivés devront être amélioré et les zones de production désenclavées.

L'office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA) dispose d'un système de collecte des informations sur le marché et publie des bulletins mensuels, très utile pour l'analyse des tendances, mais ces informations ne sont pas suffisamment actualisées pour les besoins des producteurs et commerçants en termes de prise de décision dans leurs activités. Le Projet de Développement des Racines et Tubercules (PDRT) financé par le FIDA a soutenu la mise en place d'un Système d'information sur les racines et Tubercules (SIRET) au sein de la DPP du MAEP, mais une évaluation en 2010 a constaté que ses activités étaient très limitées par manque de financements.

Il y a des autres systèmes d'information sur les marchés avec plus ou moins des succès :

- Affaire Mobiles/CCI : pour les offres de vente, encore en ligne mais pas utilisé (il n'y a aucune offre)
- AgriHub : ce forum en ligne est surtout utilisé par les ONG et projets, mais pas par les acteurs privés
- ESOKO: utilisé par le projet GREEN du Partners for Development (PFD), enregistré 1500 membres. Pas d'information sur l'utilisation effective.

## Production, accès au matériel de production

Le manioc et l'igname sont de loin les racines et tubercules les plus cultivées au Bénin, avec 55% pour le manioc et 43 % pour l'igname à de la production totale des R&T. La production du manioc est passée de 3 millions de tonnes en 2004 à 3,7 million tonnes en 2013, surtout grâce à l'augmentation de la superficie cultivée de 240.000 ha à 280.000 ha, avec le rendement fluctuant autour de 13,3 tonnes/ha. De 2,3 million tonnes en 2004 la production de l'igname est initialement diminuée à 1,9 millions tonnes avant d'augmenter à 2,7 million tonnes en 2012. Les rendements ont suivi le même parcours, à partir de 13 tonnes/ha ils ont diminué à 11,7 t/h pour revenir à 13,7 t/h en 2012. La superficie cultivée a fluctué autour de 180.000 hectares.

Dans les années 2000 l'IITA a développé des nouvelles variétés de l'igname plus productives et résistantes aux parasites avec des qualités culinaires appréciées. Les variétés sont souvent passées de producteur à producteur plus vite que par les vulgarisateurs.

De 2010 à 2012 l'Institut National des Recherches Agricoles du Bénin (INRAB) a mis en œuvre le Projet « Promotion de la production de semences d'igname par la technique de multiplication rapide » et est actuellement impliqué dans le projet d'identification d'options politiques et stratégiques pour une meilleure adoption des résultats de la recherche par les Exploitations Agricoles Familiales (Agrifam), aussi sur l'igname. En plus, l'INRAB met en place un projet vitro plants de manioc.

Depuis la dernière réforme en 2013, l'encadrement des producteurs est sous la responsabilité des six Centres d'Action Régionale pour le Développement Rural (CARDER) et des Secteurs Communaux de Développement Agricole (SCDA) au niveau local.

Plusieurs projets sont ou ont été actifs dans la formation des producteurs. Une initiative à long terme est le centre Songhaï, créé en 1985 à Porto Novo. Le centre offre la formation à cycle long aux jeunes entrepreneurs agricoles avec la production primaire basée sur les polycultures et l'élevage et l'introduction aux technologies appropriées pour la transformation. Aujourd'hui il y a aussi des centres Songhaï à Lokossa-Kinwedje (Sud-Ouest), Parakou (Nord) et Savalou (Centre). Le centre Songhaï offre également des formations de 1 à 3 mois pour le renforcement de capacités entrepreneuriales et de 6 mois pour la gestion des fermes.

### **Chaîne de valeur**

La production de manioc est souvent pour l'autoconsommation et la commercialisation au même temps. Du manioc transformé le gari est le produit le plus important (69%), suivi par les cossettes, le tapioca et le *lafun*. L'alcool et la farine de manioc panifiable sont des produits non-traditionnels.

L'igname connaît moins de transformation (MAEP, 2011). La transformation qui prend d'importance est l'igname pilée, avec une préférence pour la variété précoce « laboko », adoptée comme aliment prisé par tous les béninois. Les autres dérivés de l'igname sont : (i) la cossette qui après mouture au moulin donne une farine servant à la préparation de « amala » (pâte de farine de cossette d'igname), (ii) le wassa-wassa qui est un couscous à base de farine de cossette d'igname, (iii) la farine instantanée d'igname et le toubani. Les cossettes sont produites par les femmes et de la main-d'œuvre des enfants pour le séchage au sol. La variété la plus utilisée pour les cossettes est la « Kokoro ».

La transformation artisanale du manioc se fait par les femmes qui gèrent des petites entreprises familiales informelles qui se mettent souvent en groupements (globalement 95% des entreprises béninoises sont informelles). Les unités de transformation se rencontrent dans les communes de grosse production telles que Pobé, Adja-Ouèrè et Kétou dans le Plateau, Savalou, Dassa-Zoumè et Ouessè et Bantè dans les Collines etc. Le gari est exporté au Niger, Nigéria et l'Afrique centrale.

Aussi la commercialisation est assurée quasi exclusivement par les femmes et animée par les négociants (grossistes) s'appuyant sur un réseau allant du collecteur en milieu rural aux distributeurs et détaillants dans les centres de consommation. D'importants volumes transitent par elles tant pour l'approvisionnement du marché local que pour les marchés extérieurs. Les produits dérivés du manioc se vendent également au bord des grands artères (route Cotonou - Niger/Burkina) majoritairement par les femmes qui font elles-mêmes la transformation ou elles achètent pour revendre.

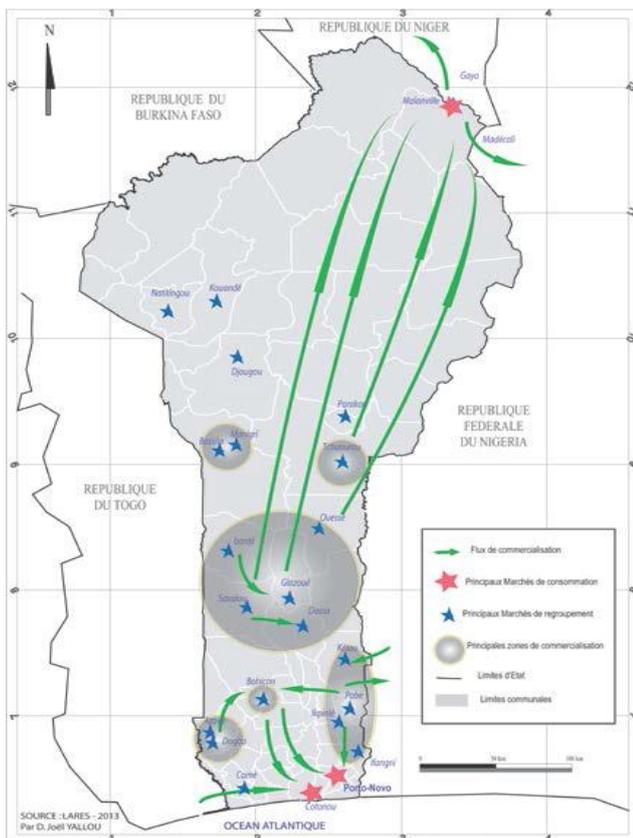
Souvent les commerçantes travaillent en étroite collaboration avec les commerçants nigériens pour l'exportation informelle des grandes quantités de manioc au Nigéria. Le marché nigérien est étroitement contrôlé par les commerçants nigériens, et dont la majeure partie des profits va au bénéfice des nigériens, plutôt qu'aux producteurs ou intermédiaires du Bénin. C'est pourquoi le projet Approche Communale pour le Marché Agricole (ACMA), financé par l'ambassade des Pays-Bas et mise en œuvre par le IFDC (c'est en fait un

consortium piloté par l'IFDC), en parallèle à l'identification des potentiels acheteurs au Nigéria, œuvre pour l'organisation des producteurs et des transformatrices pour tirer plus d'avantage du marché nigérian.

Le marché du gari connaît une gamme variée de qualité. La différence de prix entre un gari « ordinaire » (grain grossier, couleur gris-beige, acidulé) et un gari « sohoui » (grain fin et sec, couleur ivoire, légèrement acidulé) est en moyenne de 40%. Quand a l'igname son prix dépend surtout de la variété (déterminant pour plusieurs paramètres de qualité).

Les prix annuels moyens du gari, de l'igname et du maïs blanc sont corrélés. La fluctuation saisonnière porte à un accroissement des prix du gari entre avril et septembre. Pour l'igname à cause de la saison de récolte limitée et la périssabilité, les fluctuations des prix intra-annuels sont plus prononcées. Sur la base de la corrélation des prix, le PAM (2009) considère que les marchés repartis sur l'ensemble du territoire sont bien intégrés pour le maïs, mais moins pour les racines et tubercules, et selon le PDRT encore moins pour l'igname.

Le prix du manioc a tendance de fluctuer considérablement. L'absence d'informations en temps réel du marché encourage les producteurs à vendre individuellement à plusieurs acheteurs. Ce comportement des producteurs à son tour fait que les acheteurs sont réticents à conclure des accords contractuels formels, ce qui limite la disponibilité de crédit pour les intrants.



Zones de production et flux de commercialisation du gari (Soulé et al. 2013, carte 1)

Sur la base de la moyenne des données de FAO, USDA, FOS et New Post sur la période 2007-2010, la demande nigériane de céréales est estimée actuellement à près de 38 millions de tonnes par an dont 4,62 millions de tonnes pour l'alimentation animale et 6 millions de tonnes pour la demande des industries alimentaires et des boissons. La demande annuelle de consommation en racines et tubercules est estimée quant à elle à environ 84 millions de tonnes dont 33,2 millions de tonnes transformés artisanalement pour l'alimentation humaine, 27,8 millions pour l'alimentation animale et 23 millions de tonnes en ce qui concerne la demande industrielle et semi industrielle.

La demande annuelle pour l'alimentation animale en racines et tubercules est particulièrement forte pour le manioc (21,5 millions de tonnes) contre 6,3 millions de tonnes pour l'igname. Celle en céréales porte principalement sur le maïs (2,017 millions de tonnes contre 1,4 millions de tonnes de sorgho). La demande des céréales pour l'alimentation animale progresse avec le développement fulgurant de l'aviculture dans le sud-ouest du pays (États d'Ogun, d'Oyo et de Lagos) frontalier avec le Bénin (Yérima, 2011).

Déjà depuis 2006, le Fonds National de la Microfinance (FNM) promeut l'accès aux crédits. Dans le cadre du Projet d'Appui à la Croissance Economique Rurale (PACER) financé par le FIDA, le FNM assure la gestion du volet financement par le truchement des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) dans les quatre filières ciblées (le riz, le maraîchage, l'ananas et les racines/ tubercules).

### **Accès au financement et gestion des risques climatiques**

Les banques interviennent peu dans le financement du secteur agricole. Pour remédier à cette situation, en janvier 2014, l'État a créé le Fonds National de Développement Agricole (FNDA), qui disposera de trois guichets (le FNDA est attendu de devenir opérationnel en octobre 2015):

- subventions aux investissements agricoles,
- accès aux services non financiers : recherche, renforcement des capacités et soutien à la mise en marché et à la stabilisation.
- accès aux services financiers (garantie interbancaire, bonification de taux d'intérêt, garantie bancaire pour l'importation des intrants et garanties-warrantage)

Par contre, environ 56 institutions de microfinances enregistrées offrent des services à travers 223 agents étendus dans le pays. Mais avec le plafond de prêt actuel, la plupart des IMF ne seraient pas en mesure de financer l'achat des équipements importants. Cinq grandes IMF dominent le secteur, parmi eux le PADME qui offre aussi des services de conseils aux entreprises en matière de comptabilité et de gestion financière.

En outre, les coopératives de crédit (CLCAM) fonctionnent au niveau des communes et sont regroupées dans les Unions régionales et au niveau national dans la Fédération des CLCAM. Les prêts accordés par les CLCAM sont principalement à court terme.

Les femmes entrepreneurs, transformatrices et commerçantes n'ont pas accès aux services financiers officiels à cause de manque de titre foncier comme garantie. En l'absence de crédit à des conditions alignées sur leurs cycles commerciales, les femmes participent souvent à des « tontines », groupes d'épargne informels.

En dehors de l'Assurance Mutuelle Agricole du Bénin (AMAB) mise en place pour permettre de s'assurer contre les risques agricoles assurables, l'Etat béninois prépare aussi la mise en place d'un Fonds National de gestion des Calamité Agricoles du Bénin (FNGCAB).

## **Activités du plan de travail**

***Résultat 1: Les stratégies nationales et régionales existantes sont alignées sur des initiatives soutenant le développement d'une meilleure intégration des marchés régionaux pour le secteur des racines et des tubercules au Bénin.***

Il y a une faible participation du secteur privé (pour 95% opérant dans l'informalité) dans la formulation et la mise en œuvre des stratégies de développement. Souvent la validation et adoption des politiques et stratégies prend beaucoup de temps et ainsi il reste peu de temps pour la mise en œuvre et les objectifs ne sont pas atteints dans la période indiquée. Il noter aussi que la CEDEAO est en train d'initier une évaluation de la mise en œuvre de la politique agricole de la communauté (ECOWAP). Ceci montre que les questions de formulation et de mise en œuvre des politiques et stratégies est un sujet très important aux yeux des acteurs au développement. Les analyses des filières racines et tubercules montrent qu'il y a un manque d'information sur le marché auprès des producteurs et transformatrices, mais les deux initiatives qui ont essayé de remédier cette situation (SIRET et Affaire Mobiles) n'ont pas eu les résultats espérés. Programme de développement de l'Agriculture avec élaboration des fiches de projet sur le manioc et autres.

Les activités suivantes seront formulées pour relever ces adresses ces défis:

## 1.1 Renforcement des politiques, législations et institutions favorables

- Une Analyse des stratégies nationales de promotion de filière pour le manioc et l'igname (2010 – 2015) et leur opérationnalisation à travers le programme de développement du MAEP dans le cadre du PSRSA, avec une attention particulière sur leur mise en œuvre par les parties prenantes, portant sur des recommandations pour leur actualisation après 2015.<sup>3</sup>
- Les résultats de l'analyse seront présentés dans un atelier national pour discussion et validation. Cet atelier sera également utilisé pour réfléchir sur la mise en place d'une plateforme nationale Racines et Tubercules (ou seulement pour le manioc et l'igname si cela va être lourd pour toutes les racines et tubercules ???), s'inspirant sur les expériences du projet proAGRI du GIZ dans la mise en place des plateformes riz, anacarde et karité. Une attention particulière sera accordée à la participation des partenaires privés, telle que les PME de transformation (y compris entreprises familiales, coopératives et des SARL), les commerçants et les distributeurs des semences et des intrants. Voir comment renforcer des structures existantes comme l'association des commerçants au lieu d'en créer de nouvelles structures.

## 1.2 Capacités à formuler et mettre en œuvre des stratégies du secteur vivrier

- Afin d'améliorer la participation des partenaires privés dans la plateforme les différents familles des acteurs concernés pas encore organisés (p.ex. transformatrices, commerçants, équipementiers) seront conviés à des échanges pour réfléchir sur leur représentation dans la plateforme et leurs objectifs. Cette activité sera organisée en collaboration avec l'association des commerçants des vivriers du Bénin.
- Contribuer à la pérennisation des systèmes d'informations sur les marchés pour une amélioration du commerce national et régional. En collaboration avec l'ONASA (et le SIRET) des options seront considérées pour l'accélération de la mise à disposition des données collectées aux acteurs des filières. Différentes méthodes de partages et de communication des informations seront considérées, y compris la radio, sms. Il est prévu également d'étudier les possibilités de collaborations avec des services comme l'ESOKO. Pour la pérennisation du système, le rôle potentiel de la plateforme nationale sera considéré.

Partenaires ; MAEP, ABePEC (MICPE), GIZ, ONASA et/ou ESOKO

Les produits directs suivants seront obtenus à travers la mise en œuvre des activités ci-dessus :

- ✚ Un document d'analyse des politiques et accords est élaboré ;
- ✚ Un mécanisme de coordination au niveau national;
- ✚ Un système d'informations sur les marchés;

***Résultat 2. Le renforcement de la compétitivité et la viabilité des chaînes de valeur des racines et des tubercules à travers une amélioration durable de l'intensification de la production et la coordination de la chaîne de valeur***

Les filières des produits dérivés du manioc et de l'igname restent toujours sous exploitée à cause de la fragmentation de la production, des zones de production enclavées et manque des routes et infrastructures causant des coûts de transport très exorbitants, l'absence d'information sur le marché et le financement limité de la chaîne de valeur.

En absence des entreprises formelles de moyenne échelle, les acheteurs des grands volumes dépendent exclusivement aux commerçantes grossistes. Pour améliorer leur pouvoir de négociation, les producteurs et les transformatrices (entreprises familiales) doivent mieux s'organiser. Si elles sont bien organisées, des entreprises coopératives peuvent éventuellement aussi livrer directement aux acheteurs et mieux répondre aux exigences de qualité surtout pour le marché extérieur comme au Nigeria et dans les pays sahéliens frontaliers.

Suivant la conclusion de l'atelier de lancement, le projet se focalise sur les filières du gari et de l'igname frais et des cossettes de l'igname. Pour des raisons d'efficacité et de budget, le projet travaillera sur les cossettes

---

<sup>3</sup> Le projet USAID Enabling Agriculture Trade (EAT) a déjà publié un diagnostic d'une Réforme institutionnelle juridique et commerciale du secteur agroalimentaire et que le CEDEAO a planifié une évaluation de l'ECOWAAP/PDDA. C'est pourquoi une analyse centré étroitement sur les stratégies manioc et igname est proposée en lieu et place d'une analyse plus large.

d'igname qui concerne la variété kokoro adapté pour cela. Il s'agit d'une variété produite au Centre-Est du pays et elle est un peu moins précoce comparativement à la variété Laboko qui est plus précoce et utilisée en frais pour être pilée en fufu.

Les activités suivantes sont basées sur cette vision :

## **2.1: Développement des modèles d'entreprises inclusifs pour l'achat au niveau national et régional**

### *a) Modèles d'entreprise pour la production et commercialisation du gari*

Zone géographique : Plateau et Ouémé

Activités:

- En collaboration avec le projet ACMA, identifier des acheteurs de gari sohoui pour le gari et de cossettes pour l'igname du cote du Nigéria. Evaluation de leurs besoins en quantité et qualité. Ensuite, identification des groupements de producteurs et partage des besoins des acheteurs en collaboration avec la Fédération des Unions des producteurs du Benin –FUPRO-, dans l'optique de satisfaire la demande. Ceci peut se faire aussi dans le cadre d'un forum d'échanges et de négociations pour partenariat.
- Evaluer des relations d'affaires existant entre les groupements et leurs acheteurs actuels (commerçants détaillants et/ou grossistes). Le projet va jouer le rôle de facilitation entre les acheteurs et les producteurs/transformateurs
- Organiser des réunions d'affaires entre les acheteurs du Nigéria, les producteurs et les commerçants intérimaires pour initier le développement d'une relation commerciale de compréhension et confiance mutuelle et pour mieux connaître les besoins de l'acheteur et les possibilités et contraintes des producteurs pour les satisfaire. Ces réunions (une réunion pour chaque relation commerciale), vont s'appuyer sur les résultats des analyses des activités précédentes. Ceci se fera en lien avec l'activité ci-dessus.
- Développement de manière participative d'une stratégie pour l'approvisionnement des acheteurs Nigériens dans le cadre d'un modèle d'entreprise inclusifs et plan d'action.
- Mise en œuvre des actions convenues lors des rencontres entre producteurs et acheteurs. Les différentes actions porteront sur les mécanismes de fixation des prix, le système d'agrégation et de mutualisation pour la commercialisation des produits<sup>4</sup>, et peuvent résulter dans une négociation des contrats signés entre les OP et les acheteurs. Pour renforcer les capacités nécessaires pour la mise en œuvre du plan d'action, des formations seront organisés, voyez les activités sous 2.2 (producteurs), 2.3 (OP) et 2.4 (unités transformation) ci-dessous. Il y aura des évaluations périodiques des accords engagés.

### *b) Modèles d'entreprise pour la production et commercialisation des cossettes d'igname*

Zone géographique: Borgou (sud, autour Tchaourou).

Activités :

- En collaboration avec le projet Agrifam, identifier des acheteurs des cossettes d'igname. Evaluation de leurs besoins en quantité et qualité. Ensuite, identification des groupements de producteurs d'igname et de transformatrices de l'igname en cossettes pour initier la collaboration.

Il faudra après suivre les mêmes étapes que pour le gari ci-dessus.

Partenaires : ACMA, Agrifam, FUPRO, Songhai (à vérifier ?).

## **2.2 Intensification durable de la production sous l'impulsion du marché**

- i) Etude diagnostique sur les systèmes semenciers et des intrants agricoles existants ainsi que les pratiques agronomiques dans le secteur de l'igname [il y a déjà plus information disponible sur le manioc]. Une attention particulière sera accordée à la dynamique et les relations d'affaires qui existent entre la recherche

---

<sup>4</sup> Par exemple, pour assurer une qualité uniforme du gari des unités de production plus grandes sont conseillés. Pour éviter des problèmes d'approvisionnement la première phase de transformation en pâte de manioc pourrait rester décentralisé.

et les utilisateurs des produits de recherche. La question de l'adaptabilité des sujets de recherches aux besoins des producteurs et consommateurs étudiée. Des réponses seront trouvées aux questions suivantes : quels sont les besoins en quantité et en qualité en termes de variétés améliorées, en fonction des périodes ? quelles sont les disponibilités actuelles et leur niveau de vulgarisation? Qui sont les producteurs semenciers et où se trouvent-ils? Quelles sont les contraintes liées à l'accès aux variétés améliorées? quels sont les coûts d'accès ? Cette activité se fera en collaboration avec l'INRAB, l'IITA, l'Université Abomey-Calavi (UAC) le ministère de l'agriculture, le ministère du commerce.

ii) Sur la base des résultats de cette étude, une stratégie sera développée en collaboration avec les instituts de recherche, les multiplicateurs et les distributeurs des semences et autres intrants agricoles et la plateforme nationale (si déjà mise en place) afin de faciliter l'accès aux intrants agricoles en particulier les matériel végétal de qualité adaptée aux conditions agro-écologiques concernées. Des partenariats d'affaire seront développés entre les chercheurs, les multiplicateurs, les producteurs et les transformateurs pour alimenter la dynamique de la chaîne de valeur dans la filière.

iii) Mis à jour des modules pour les Champs écoles paysannes (CEP) manioc existants de la FAO et du PDRT) et développer ou adapter les modules pour les CEP igname pour les variétés adaptées pour les cossettes.

iv) Utiliser l'approche CEP dans la formation des formateurs sur les bonnes pratiques agronomiques, respectueuses de l'environnement et pour une gestion efficace des ressources naturelles. Les bénéficiaires de cette formation des formateurs seront entre autres les OP faitières (FUPRO), les agents de SCDA/CARDER, et des ONG. Les principaux partenaires seront l'IITA, l'INRAB, le MAEP.

v) Les formateurs vont faciliter les CEP avec les groupements des producteurs identifiés dans le sous-résultat 2.1 ci-dessus.

vi) Formation du personnel de l'INRAB et/ou de l'UAC selon les besoins identifiés dans l'analyse sous i) et conforme de la stratégie développée sous ii).

Partenaires : INRAB, IITA, UAC, CARDER, Songhaï

### **2.3 Des compétences des OP dans les pratiques de gestion des agro-entreprises sont renforcées**

i) Conduire un programme de formation et d'accompagnement de deux ans au profit des responsables des groupements des producteurs/productrices et des formatrices identifiés en 2.1 ci-dessus en pratiques d'agribusiness (gestion des OP, affaires, finance, marketing, logistique). Les membres de ces OP bénéficiaires devront mettre en pratique leurs acquis dans la mise en œuvre de la stratégie développée en 2.1 et pour honorer les contrats signés avec leurs acheteurs. Un système de suivi sera appliqué pour assurer que les acquis ne restent pas seulement au niveau des leaders formés. Le programme de formation est conduit sur la base d'un diagnostic de base au niveau des OPs bénéficiaires déjà fait par ACMA (pour les OP manioc au plateau) et par Agrifam (igname).

ii) Le projet va également faciliter un programme de stage entre les OPs pour les échanges d'expériences et de bonnes pratiques dans la gestion de leurs organisations. Des membres de certains OP passeront un séjour au niveau d'autres OP qui excellent dans un certain nombre de domaines spécifiques et pratiques. Ce programme de stage se fera en fonction des besoins des OP et de leurs orientations professionnelles ;

iii) Partage des leçons apprises sur les bonnes pratiques et outils dans le domaine de renforcement des capacités en agrobusiness avec des institutions de formation et les universités (Université d'Abomey-Calavi, CARDER), pour qu'ils puissent intégrer dans leur curriculum.

Partenaires : PNOPPA, FUPRO, Songhaï, Université d'Abomey-Calavi, CARDER, Songhaï (à vérifier ?)

### **2.4 Renforcement des PME en matière de valeur ajoutée et de meilleures pratiques commerciales**

i) Former les PME et les unités de transformation des OP identifiés sous 2.1 sur la valeur ajoutée: a) techniques de transformation et d'emballages durable sur le plan environnemental b) normes de Sécurité sanitaire des aliments c) logistique and d) bonnes pratiques de gestion des affaires. Cette série de formation vise à mettre à niveau les acteurs afin qu'ils puissent répondre aux exigences de la demande/marché. Pour le gari la formation sera basée sur le cahier de charge développé par PDRT et y compris les exigences pour la certification NAFDAC (Agence Nigérienne pour l'Administration et le Contrôle des Aliments et des Médicaments) en cas d'exportation au Nigeria et pour les cossettes de l'igname. Les formations à dispenser aux bénéficiaires seront basées sur les besoins réels exprimés.

ii) En fonction de la stratégie et plan d'action développé sous 2.1, appuyer l'amélioration des pratiques d'affaires des intérimaire (commerçants itinéraires, commerçants en gros, exportateurs) qui peuvent améliorer le système d'achat au niveau des petits producteurs, exemple : introduction de bons de commande, de bordereaux de paiements, système de paiement rapide, transport organisé, etc.

iii) En relation à la mise en place d'une plateforme de la filière au niveau national (résultat 1), les PME impliquées dans la transformation du manioc et de l'igname seront invitées à un atelier de concertation nationale. À cet atelier, la possibilité de la mise en place d'une association nationale des PME dans les filières du manioc et de l'igname sera proposée et discutée avec le but de renforcer le pouvoir de négociation collectif des PME dans le mécanisme de coordination nationale.

**2.1 -2.4 :** Organisation d'un atelier régional pour partager des leçons de l'application des pratiques de la promotion des modèles d'entreprise inclusifs et pour identifier des recommandations destinées aux décideurs pour une mise à l'échelle des bonnes pratiques.

Les produits directs attendus après la mise en œuvre de ces activités sont les suivants :

- ✚ Un rapport d'analyse des relations commerciales existantes entre les OP et leurs acheteurs;
- ✚ Un rapport des réunions entre les OP /PME, les acheteurs identifiés et les commerçants intérimaires;
- ✚ Les stratégies d'amélioration des relations commerciales et les plans d'action.
- ✚ Des contrats entre les OP/PME et les acheteurs;
- ✚ Un rapport diagnostique sur les systèmes semenciers;
- ✚ Une stratégie en vue de faciliter l'accès des producteurs au matériel végétal de qualité adaptée;
- ✚ Modules CEP pour l'igname
- ✚ Un rapport de formation des formateurs sur les modules de CEP adaptés et des rapports sur les CEP avec les producteurs : les capacités des producteurs sont renforcés;
- ✚ Un rapport de formation des agents de l'INRAB;
- ✚ Un rapport de la série de formation des OP; capacité des OP renforcé
- ✚ Un document de synthèse des principales bonnes pratiques dans le domaine de la formation des OP sur l'entrepreneuriat agricole est élaboré et diffusé ;
- ✚ Un rapport de formation des PME; capacité des PME renforcé
- ✚ Un rapport de l'atelier régional et des recommandations aux décideurs pour une mise à l'échelle des bonnes pratiques pour la promotion des modèles d'entreprise inclusifs;

### ***Résultat 3: L'accès aux services d'information et financiers est amélioré pour les petits acteurs***

Au Bénin, les producteurs et les PME, surtout ceux impliqués dans le secteur vivrier, ont toujours un accès limité aux crédits destinés à la production, la transformation et la commercialisation. Les institutions bancaires et de microfinances disposent de peu d'informations sur les filières des produits dérivés de manioc et de l'igname et à l'autre côté les producteurs et les PME disposent de peu d'information sur les services financiers disponibles.

Les activités suivantes dans le cadre d'une approche basée sur le financement de la chaîne de valeur, facilitent ces échanges d'informations et le développement des produits financiers adaptés.

### 3.1 Les Instruments financiers inclusifs pour les petits producteurs développés

- i) Identifier les lacunes d'information des organisations de services financiers et des autres acteurs dans les filières sur les volumes du commerce de l'igname et du manioc frais et transformés.
- ii) Réunir les OP et les PME (identifié dans les activités de 2.1) et les fournisseurs locaux de services financiers pour échanger les informations sur leurs modèles d'affaires et garantir une compréhension mutuelle des contraintes dans le domaine de l'investissement, gestion de risque et réadapter les produits financiers.
- iii) Former les fournisseurs locaux de services financiers, sur les approches de financement de la chaîne de valeur afin de développer des instruments financiers inclusifs durables pour les acteurs des filières manioc et igname. Les fournisseurs de services financiers seront outillés pour mieux faire face aux demandes des producteurs et des PME par rapport au financement de leurs activités dans les filières manioc et igname.
- iv) Former des OP et les PME pour lever les contraintes qui limitent l'accès aux financements et pour développer des solutions bancables. La formation comprendra la gestion financière de l'entreprise et la préparation des business plan pour accompagner des requêtes pour des crédits auprès des banques/MFI ou des projets d'investissements. Cette formation sera en complément des formations organisées sous 2.3 et 2.4.

Partenaires : FNM/PACER.

### 3.2 Les stratégies pour l'augmentation des investissements dans le secteur du manioc.

- Plaidoyer aux ministères et les organes du secteur financier sur le cadre légal et l'environnement des affaires qui favorisent l'accès aux services financiers et l'investissement inclusif dans le secteur vivrier. (P.ex. sur l'opérationnalisation dans les meilleures temps du FNDA et de la Banque Agricole etc.)
- Formation des acteurs (20 au moins) dans la planification et la mise en œuvre de l'agriculture contractuelle pour le manioc et de l'igname. Ceci fait suite aux activités d'échanges et de négociations entre acteurs (producteurs/transformatrices et commerçants) de la chaîne de valeur en résultat 2.1.

Partenaires : ACMA

Les produits qui seront issus de ces activités 3.1 et 3.2 sont les suivants :

- ✚ Un rapport diagnostic sur les besoins d'informations des fournisseurs des services financiers avec une stratégie pour palier à cela;
- ✚ Un procès-verbal de la rencontre entre OP/PME et fournisseurs des services financiers.
- ✚ Un rapport de formation des fournisseurs de services financiers;
- ✚ Les ministères concernés et les organes du secteur financier sont sensibilisés sur le cadre légal favorisant l'accès des petits acteurs aux services financiers ;
- ✚ Un rapport de formation des producteurs et transformatrices et des business plan pour accompagner des requêtes pour des crédits sont disponibles;
- ✚ Un rapport de formation sur l'agriculture contractuelle;

### Résultat 4 : Les petits producteurs ont accès aux instruments de gestion des risques climatiques

Le manioc est résistant aux périodes de sécheresse et relativement moins affecté par les changements climatiques. Par contre, l'igname est très saisonnier et par conséquent plus vulnérables aux changements climatiques.

Les activités à mettre en œuvre sont les suivantes :

#### Produit 4.1 Les services d'information sur le climat développés

- i) Analyser les impacts du climat sur les filières manioc et igname afin d'identifier à quelle portée les variables climatiques influencent la variabilité annuelle de la production, la décision relative à la production et au marketing au niveau des petits producteurs et la fluctuation des prix.

ii) Développer des services d'informations sur les prévisions climatiques saisonnières y compris les implications sur les spéculations, si possible en collaboration avec les services d'information sur les marchés (sous-résultat 1.2).

**Produit 4.2 les outils de gestion des risques de changement climatique.**

i) Basé sur l'analyse sous 4.1, le développement des stratégies pour la gestion des risques climatiques précisés pour les différentes zones agro-écologiques.

ii) Ensuite, former les services d'appui agricoles sur ces outils de gestion des risques climatiques pour réduire la variabilité de la production. Les services d'appui agricole (chefs de postes agricoles) seront outillés pour accompagner les utilisateurs des informations sur le climat.

Partenaires :

Les produits qui seront issus de ces activités sont les suivants :

-  Un rapport d'analyse est élaboré et rendu disponible aux acteurs même les plus vulnérables ;
-  Une plateforme de partage des informations est mise en place et opérationnelle ;
-  Une stratégie de gestion des risques spécifiques associés au climat est mise en place ;
-  Un rapport de formation des agents d'encadrement est élaboré ;

## Chronogramme, budget et modalités de mise en œuvre des activités

N° originel prodoc	Activités	Modalités de mise en œuvre et partenaires	2015				2016	2017	2018	Budget
0	Consultations nationales et organisation de l'atelier de lancement du projet	Niveau national avec la participation des principaux acteurs de la filière manioc	x							
<b>Résultat 1 : Les stratégies nationales et régionales existantes sont alignées sur des initiatives qui soutiennent le développement d'une meilleure intégration des marchés régionaux dans le secteur du manioc au Cameroun.</b>										
1.1 i)	Une Analyse des stratégies nationales de promotion de filière pour le manioc et l'igname (2010 – 2015) et leur opérationnalisation à travers le programme de développement du MAEP dans le cadre du PSRSA, avec une attention particulière sur leur mise en œuvre par les parties prenantes, portant sur des recommandations pour leur actualisation après 2015.	MAEP, ABePEC (MICPE), PNOA, FUPRO		x						
1.1 ii)	Atelier national pour présenter les résultats de l'analyse et explorer les possibilités de la mise en place d'un mécanisme de coordination nationale	MAEP, ABePEC (MICPE), GIZ		x	x					
1.2 i)	Atelier de concertation des acteurs privés en préparation des propositions à présenter au mécanisme de coordination de la filière	GIZ, PME, PNOA, FUPRO				x				
1.2 ii)	Contribuer à la pérennisation des systèmes d'information sur les marchés pour une amélioration du commerce national et régional. En collaboration avec l'ONASA (et le SIRET) des options seront considérées pour l'accélération de la mise à disposition des données collectées aux acteurs des filières.	ONASA et/ou ESOKO, MAEP					x			
<b>Résultat 2. Améliorer la compétitivité et la viabilité des chaînes de valeur des racines et des tubercules à travers une amélioration durable de l'intensification de la production et la coordination de la chaîne de valeur</b>										
2.1 ii),	Identifier les acheteurs Evaluer des relations d'affaires existant entre les OP et les commerçantes intérimaires.	Modèles d'entreprises : a) gari, Plateau et Ouémé, avec ACMA b) Cossettes d'igname, Borgou (Tchaourou), avec AgriFAM,			x	x				
2.1. iii)	Organiser des réunions d'affaires entre producteurs/transformatrices, acheteurs et commerçantes intérimaires	Utilisation d'un facilitateur/personne ressource					x			

N° original prodoc	Activités	Modalités de mise en œuvre et partenaires	2015				2016	2017	2018	Budget
2.1. iv)	Développement d'une stratégie d'amélioration des relations commerciales et élaboration d'un plan d'actions à mettre en œuvre par les parties prenantes						X			
2.1 v)	Mise en œuvre du plan d'action.						X	X		
2.2. i)	Etude diagnostique sur les systèmes semenciers et des intrants agricoles ainsi que les pratiques agronomiques dans le secteur de l'igname et du manioc		INRAB, IITA, UAC		X	X	X			
2.2.iii)	Développer une stratégie afin de faciliter l'accès aux intrants en particulier le matériel végétal de qualité	INRAB, IITA, UAC, multiplicateurs, distributeurs			X	X				
2.2.iv & v)	Développer un programme CEP pour l'igname, variété cossette	INRAB, IITA, CARDER, Songhai			X	X				
2.2 ii)	Utiliser l'approche CEP dans la formation des formateurs sur les bonnes pratiques agronomiques pour le manioc et l'igname (variété pour les cossettes)  Conduire des CEP avec les OP						X	X		
2.2.vi)	Former le personnel de l'INRAB et/ou UAC sur des thèmes spécifiques à identifier d'une façon participative.	INRAB, IITA					X			
2.3.i)	Programme de formation de 2 ans au profit des OP identifiés en 2.1 ii) en pratiques d'agribusiness (affaires, finance, marketing ans logistique).	PNOPPA, FUPRO, Songhai				X	X	X		
2.3.iii)	programme de stage entre les OPs pour apprendre d'une façon pratique les expériences des autres en vue de les appliquer dans leurs organisations	PNOPPA, FUPRO, Songhai					X	X		
2.3 iv)	Partager les leçons apprises sur les bonnes pratiques et outils dans le domaine de renforcement des capacités en agribusiness avec des institutions de formation et les Universités	Acteurs de la chaîne de valeur, MAEP, Ministère du Commerce, ACMA et autres projets, GIZ						X	X	

N° original prodoc	Activités	Modalités de mise en œuvre et partenaires	2015				2016	2017	2018	Budget
2.4 i)	Former les PME / unité de transformation des OP sur: a) techniques de transformation et d'emballages b) normes de Sécurité sanitaire c) Logistique and d) bonnes pratiques de gestion des affaires.	Services d'un consultant / prestataire de service, ONG ou utiliser le personnel de la FAO quand c'est possible					X	X		
2.4.ii)	Appuyer l'amélioration des pratiques d'affaires des commerçantes intérimaires.				X	X	X			
2.4 iii)	Atelier de concertation nationale des PME active dans la filière manioc.	Acteurs et facilitateurs des chaînes de valeur manioc et igname y compris les ministères techniques et autres partenaires				X	X	X		
	Atelier régional pour la capitalisation des expériences								X	
<b>Résultat 3: L'accès aux services d'information et financiers est amélioré pour les petits acteurs</b>										
3.1.i)	Identifier les lacunes d'information auprès des fournisseurs des services financiers dans les sous-secteurs concernés et voir comment les combler	Service d'un consultant						X		
3.1.ii)	Réunir les OP & PME et les fournisseurs locaux de services financiers pour promouvoir une compréhension mutuelle et fructueuse	Facilitation par l'équipe de projet ou recours à une personne ressource			X	X		X		
3.1.iii)	Former les fournisseurs de services financiers afin qu'ils puissent développer des instruments financiers inclusifs durables pour les acteurs de la filière manioc et igname	Service d'un consultant ou équipe de projet					X	X	X	
3.1.iv)	Former les groupements de producteurs et les PME pour lever les contraintes qui limitent l'accès aux financements	Service d'un consultant, d'un prestataire de service ou équipe de projet ou Task force si possible				X	X	X		
3.2 ii)	Plaidoyer aux ministères et les organes du secteur financiers sur le cadre légal et l'environnement des affaires	En collaboration avec les autres partenaires et projets					X			
3.2 iii)	Formation sur l'agriculture contractuelle.					X	X			
<b>Resultat 4 Les petits producteurs ont accès aux instruments de gestion des risques climatiques</b>										
4.1 i)	Analyser les impacts du climat sur les filières manioc et igname y compris les fluctuations des prix	ACMAD, Service national de météorologie, INRAB, IITA					X			

N° original prodoc	Activités	Modalités de mise en œuvre et partenaires	2015				2016	2017	2018	Budget
4.1.ii)	Développer des services d'informations sur les prévisions climatiques saisonnières y compris les implications sur les spéculations, si possible en collaboration avec les services d'information sur les marchés	ACMAD, Service national de météorologie, INRAB, IITA				x				
4.2 i)	À la base de l'analyse sous 4.1 i) détermination des stratégies pour la gestion des risques pour des zones agro-écologiques spécifiques.	ACMAD, Service national de météorologie, INRAB, IITA				X	X			
4.2.ii)	Former les services d'appui agricoles sur les instruments de gestion des risques climatiques pour réduire la variabilité de la production	CARDER					x	x		
	Atelier regional									

**Ce document est inédite et mis à disposition tel que présenté par ses auteurs.**

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part de la FAO, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités.

Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues ou les politiques de la FAO.

© FAO, 2015

La FAO encourage l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Sauf indication contraire, le contenu peut être copié, téléchargé et imprimé aux fins d'étude privée, de recherches ou d'enseignement, ainsi que pour utilisation dans des produits ou services non commerciaux, sous réserve que la FAO soit correctement mentionnée comme source et comme titulaire du droit d'auteur et à condition qu'il ne soit sous-entendu en aucune manière que la FAO approuverait les opinions, produits ou services des utilisateurs.

Toute demande relative aux droits de traduction ou d'adaptation, à la revente ou à d'autres droits d'utilisation commerciale doit être présentée au moyen du formulaire en ligne disponible à [www.fao.org/contact-us/licence-request](http://www.fao.org/contact-us/licence-request) ou adressée par courriel à [copyright@fao.org](mailto:copyright@fao.org).

Les produits d'information de la FAO sont disponibles sur le site web de la FAO ([www.fao.org/publications](http://www.fao.org/publications)) et peuvent être achetés par courriel adressé à [publications-sales@fao.org](mailto:publications-sales@fao.org).