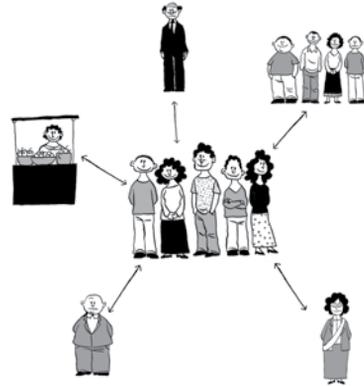


# Chapitre 5: Échange d'informations et partenariats

Le présent chapitre examine de manière détaillée la question de la collaboration avec d'autres groupes et organisations ainsi que les divers modes de cette collaboration – association, sous forme de réseau ou d'association intergroupes, avec d'autres groupes de producteurs urbains, constitution de partenariats avec les réseaux d'agriculteurs existants et d'autres parties prenantes.



## Points clés



**Pourquoi travailler avec d'autres groupes et organisations**

**Parties prenantes de l'AUP**

**Organisations de producteurs**

**Organizaciones de Productores**

- **Associations intergroupes**
- **Autres organisations de producteurs**

**Travailler avec des partenaires et des parties prenantes**

**Échange d'informations**

**Activités du conseiller de groupe**

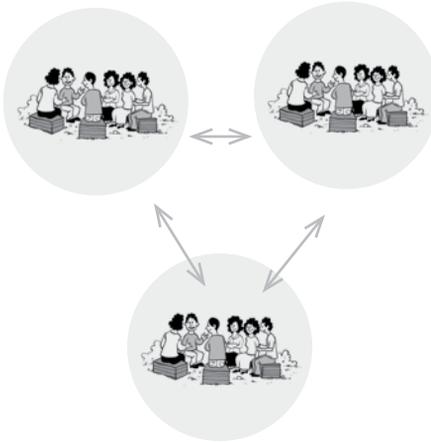
**Résumé**

## Pourquoi travailler avec d'autres groupes et organisations?

Le groupe peut assurer la mise en commun et la conjugaison des ressources, des compétences et des connaissances de ses membres. Le partage du travail permet à ces derniers



d'être beaucoup plus performants que ne le serait un individu isolé (voir Chapitre 3). En collaborant avec d'autres groupes, d'autres réseaux ou d'autres institutions, le groupe élargit peu à peu ses sources d'informations, et peut ainsi renforcer son gisement de connaissances, développer ses compétences, réduire ses coûts et augmenter ses bénéfices.



En collaborant avec d'autres groupes et d'autres organisations, les producteurs urbains peuvent accéder aux ressources beaucoup plus facilement que ne le pourrait un groupe isolé. Les coopératives, les associations intergroupes et les réseaux de producteurs peuvent se procurer des intrants meilleur marché et sont mieux en mesure d'user de leur influence auprès des autorités locales. Les groupes de producteurs peuvent également collaborer avec:

- des propriétaires fonciers, en vue de s'entendre sur l'utilisation des terres;
- les autorités locales, en vue d'améliorer l'environnement urbain par la création d'espaces verts et l'utilisation des déchets organiques urbains pour le compost;
- les consommateurs et les détaillants, en vue d'orienter la production en fonction de leurs besoins;
- les commerçants, les transporteurs, des fournisseurs, pour convenir de services mutuels;

- les ONG, les organisations humanitaires, les prestataires de services publics, etc., pour obtenir – pour le groupe lui-même ou pour d'autres organisations – des conseils, des formations ou des crédits.

Plus les groupes, que ce soit individuellement ou collectivement, renforcent leur collaboration avec les autorités locales et l'ensemble des parties prenantes, plus ils sont en mesure de résoudre les conflits et de surmonter les difficultés. Par ailleurs, plus le groupe devient apte à établir et à développer ces partenariats, plus il gagne en autonomie et moins le conseiller de groupe est appelé à intervenir.

### **Les parties prenantes de l'agriculture urbaine**

Il s'agit de l'ensemble des acteurs concernés, directement ou indirectement, par l'AUP, comme:

- les producteurs eux-mêmes;
- les transformateurs – il peut s'agir, mais pas nécessairement, des producteurs eux-mêmes;
- les fournisseurs d'intrants tels que semences, engrais, compost, pesticides, outils et matériels – secteurs privé et public, ONG;
- les propriétaires fonciers – publics et privés;
- les services des eaux;
- les prestataires de services – énergie, gaz, électricité, téléphone;
- les transporteurs – là encore il peut s'agir, mais pas nécessairement, des producteurs eux-mêmes;
- les autorités de régulation du marché;
- le ministère de la Santé ou d'autres organismes de santé publique;
- les prestataires de services comme les organismes de vulgarisation et les ONG;
- les consommateurs des produits de l'AUP;
- les grossistes et les détaillants – il peut s'agir des producteurs eux-mêmes, de supermarchés, d'hôtels, ou d'autres détaillants qui écoulent la production sur d'autres marchés;
- les écoles (qui possèdent souvent une petite parcelle agricole);
- les Églises;
- les institutions financières;
- les promoteurs – ONG, organisations humanitaires, départements d'université, écoles, organisations religieuses, administration publique

- l'administration municipale – eau, électricité, gestion des déchets, aménagement urbain, parcs et jardins, agriculture, services de vulgarisation agricole, foresterie, santé, nutrition, transports, organismes de commercialisation, administration fiscale;
- toutes les personnes vivant à proximité de parcelles utilisées pour la culture ou l'élevage;
- toutes les personnes affectées par les nuisances de l'AUP (bruits, odeurs, déchets).

## Les organisations de producteurs

### I Les associations intergroupes (AIG)

Une association intergroupes (AIG) est une association de groupes de producteurs qui décident de travailler ensemble en suivant certaines règles et en visant certains objectifs.



*Les principaux domaines dans lesquels une AIG peut aider les producteurs urbains sont les suivants:*

- Achats en gros d'intrants – semences, engrais, pesticides, outils, etc.
- Financement collectif (fonds d'épargne et prêts)
- Accès aux services, à la formation et aux conseils
- Accès au crédit – soit avec les fonds propres de l'AIG soit avec d'autres sources, avec l'aide de l'AIG
- Commercialisation commune de la production
- Représentation des groupes auprès des pouvoirs publics ou d'autres organisations
- Échange d'idées et d'informations.

Les groupes de producteurs peuvent combiner les compétences de leurs membres, ce qui permet à ces derniers d'être plus performants que s'ils devaient compter uniquement sur leurs propres moyens. Leurs possibilités d'action restent cependant limitées, et même un grand groupe relativement bien implanté est limité en termes de pouvoir et d'influence s'il agit seul. Le fait de travailler avec d'autres groupes de producteurs ouvre par

conséquent de nombreuses perspectives. Par exemple, un groupe peut apprendre de nouvelles techniques auprès d'un autre groupe.

En collaborant, les groupes se donnent les moyens d'acheter et de vendre en plus grandes quantités, ce qui leur permet d'obtenir les intrants à meilleur prix ou de vendre des quantités plus importantes ou plus régulières à des clients tels que supermarchés et hôtels. Ils peuvent également accéder plus facilement au financement et aux services consultatifs – que ce soit auprès des pouvoirs publics, des ONG ou d'organisations humanitaires. Leur collaboration leur permet de s'exprimer collectivement, et d'influer ainsi plus directement sur l'élaboration des politiques relatives à l'AUP.

### Réseaux de groupes à Harare



*L'Association intergroupes a permis aux groupes de bénéficier ensemble d'une formation. Le groupe Glen Norah ZRP et d'autres groupes ont reçu à Budiriro 5 une formation à la culture des champignons.*

*Les agriculteurs tirent manifestement de grands avantages de cette action collective qui leur procure reconnaissance et légitimité. Grâce à des associations intergroupes, les cultivateurs de fraises ont pu se procurer des intrants et exposer leur production à un salon agricole national.*

*Les alliances nouées avec d'autres institutions ont parfois permis à certains groupes d'obtenir des contrats lucratifs dans le cadre de l'agriculture contractuelle, mais, le plus souvent, les avantages que les groupes retirent de leur association ne sont pas monétaires. (Études urbaines: Harare, Zimbabwe)*

Certains groupes peuvent collaborer plus aisément que d'autres. Ainsi, les groupes de femmes ou de jeunes parviennent souvent à instaurer une collaboration fructueuse qu'ils mettent au service d'objectifs non seulement économiques, mais également sociaux.

Dans un premier temps, la coopération entre groupes est souvent de type informel. Par la suite, elle peut acquérir un caractère officiel dans le cadre d'une association intergroupe, qui est souvent plus facilement reconnue et peut se faire immatriculer plus aisément.

L'association de plusieurs groupes nécessite une gestion plus rigoureuse que pour un groupe seul, surtout si l'association mène de front plusieurs activités. Certaines associations visent principalement à obtenir des

avantages économiques pour les groupes qui les constituent, comme l'accès au crédit, aux intrants et aux marchés. D'autres poursuivent des objectifs sociaux, dans des domaines comme l'entraide pour les soins aux enfants, la santé, ou d'autres aspects de la vie communautaire.



*L'association UPROVAN, Union des producteurs de la vallée des Niayes, s'est constituée à Dakar (Sénégal) en vue d'améliorer la production, la transformation et la commercialisation. UPROVAN est une fédération de quatre petites organisations d'exploitants agricoles. La coopération entre les groupes leur a permis d'enrichir leur savoir-faire, de réaliser des économies d'échelle, d'améliorer leur position sur le marché et d'avoir plus de poids dans les négociations. L'association a proposé à ses membres une formation sur le recyclage et le traitement des déchets organiques. Elle a également réussi à négocier le financement de la construction de petits centres de compostage et d'étangs de stabilisation pour le traitement des eaux usées.*

***(Vidéo – Petites organisations de producteurs urbains. FAO-FCIT, ETC Urban Agriculture, IPES et CRDI. 2006).***

### Constitution d'une AIG

Une AIG constituée trop tôt, c'est-à-dire peu de temps après la formation des divers groupes de producteurs, est souvent une organisation fragile qui n'est pas toujours en mesure de représenter les besoins de ses membres. Il convient donc, dans un premier temps, de mettre l'accent sur certains aspects:



- la coopération générale entre les groupes;
- la sensibilisation des intéressés aux rôles que peut jouer une AIG dans la résolution des conflits entre les groupes;
- les avantages et les coûts d'une association entre groupes.

Les AIG permettent de réaliser des économies d'échelle, tant pour les activités du groupe que pour l'accès aux services. Elles peuvent également représenter les intérêts de leurs membres lors d'entretiens avec les autorités locales. Les producteurs urbains peuvent ainsi gagner en confiance, être mieux reconnus par la communauté urbaine et jouer un plus grand rôle dans les mesures d'aménagement urbain relatives à la production alimentaire et à l'amélioration de l'environnement.

La plupart des producteurs urbains ont peu de temps à consacrer aux réunions de comité et toute AIG récemment créée doit commencer par poursuivre des objectifs réalistes et s'attacher à procurer rapidement un certain nombre d'avantages à ses membres. Par la suite, elles peuvent s'immatriculer pour obtenir une reconnaissance juridique, accéder à certains services et obtenir certains avantages.

Il est important que les groupes fondent leur collaboration sur la recherche d'un objectif commun, comme c'est le cas au sein de chaque groupe. Certains groupes ont simplement convenu de travailler ensemble pour pouvoir accéder au crédit et il n'existe par conséquent pas de véritable lien entre leurs membres. Ces groupes sont rarement performants et cessent d'exister rapidement lorsqu'ils ont obtenu l'accord de crédit (**voir encadré**).



### **Accra (Ghana)**

*Dans le passé, on trouvait dans la ville plusieurs organisations dynamiques de producteurs. Aujourd'hui, toutefois, même s'il existe encore de nombreuses organisations d'horticulteurs, d'éleveurs (aualacodes, moutons, chèvres et volaille), elles sont généralement mal structurées et leurs revenus sont peu importants.*

*Cette situation est principalement due au fait que leur organisation est de type informel, bien qu'elles visent des avantages à la fois économiques et sociaux. « Les membres et les dirigeants ne semblent véritablement motivés que par la perspective d'obtenir un crédit, bien que nous les encourageons à viser d'autres objectifs, comme l'épargne et le partage des connaissances ».*

**(Études urbaines, Accra, Ghana).**

### Structure d'une AIG

L'AIG représente les groupes qui la composent et doit rendre des comptes à l'ensemble des membres des groupes. Elle doit exercer des fonctions dans divers domaines (facilitation, coordination et éducation, entre autres), offrir une assistance technique, des conseils, et réaliser des économies d'échelle. Elle pourra, à terme, prendre le relais, pour beaucoup d'activités, du conseiller de groupe et notamment représenter ses membres lors des réunions des parties prenantes.



Lorsque les groupes de producteurs se réunissent de manière informelle en petit comité, il est préférable que tous les membres, ou quelques représentants de chaque groupe, puissent assister à la réunion. Lorsque l'AIG atteint une certaine taille, cette formule devient toutefois moins pratique et seuls les dirigeants de chaque groupe devront être présents; pour les AIG encore plus grandes, il devient nécessaire de mettre sur pied un comité de gestion, composé de quelques responsables, pour assurer le fonctionnement quotidien de l'organisation. À ce stade, l'AIG devra disposer d'une véritable charte, recevoir les cotisations de ses membres et se doter d'une équipe de gestion. Elle sera alors en mesure d'améliorer la qualité des services qu'elle propose à ses membres et d'exercer en leur faveur une plus grande influence.

L'utilité des associations intergroupes apparaîtra progressivement à mesure que les groupes membres potentiels se rendront compte que les avantages l'emportent sur les coûts.

Pour plus de renseignement sur la formation et le développement d'associations intergroupes, consulter les ouvrages suivants: Manuel de référence du promoteur de groupe, Conseils pour la réussite d'une petite ou micro-entreprise de groupe, Manuel de référence de l'animateur d'associations intergroupes - tous ouvrages qui peuvent être téléchargés sur le site de la FAO ([http://www.fao.org/sd/2001/pe0701\\_en.htm](http://www.fao.org/sd/2001/pe0701_en.htm))

## 2 Autres organisations de producteurs

On trouve souvent dans les zones urbaines ou à proximité de ces dernières des coopératives, des associations de jardins familiaux, des syndicats agricoles, des associations ou réseaux agricoles. La plupart de ces organisations s'occupent essentiellement des zones rurales, mais elle peuvent être tout aussi utiles à l'agriculture urbaine. Elles peuvent constituer une alternative intéressante à l'AIG en fournissant des intrants et en représentant les intérêts des groupes de producteurs urbains.

Ces organisations possèdent généralement la personnalité juridique et relèvent souvent d'une législation et de procédures spécifiques. Si possible, les groupes de producteurs urbains auront tout intérêt à travailler directement avec ces organisations.



### **NEFSALF (Forum de la sécurité alimentaire, de l'agriculture et du bétail de Nairobi et des environs)**

58 pour cent des groupes sont affiliés à NEFSALF, ce qui confirme une fois encore l'importance de ce forum pour les agriculteurs de Nairobi. Parmi les avantages dus à ces partenariats, les groupes citent d'abord l'amélioration de la qualité et de la viabilité à long terme de leurs pratiques (55,6 pour cent). Le partage des connaissances et le renforcement des capacités permet aux agriculteurs de se familiariser avec des pratiques qui contribuent à améliorer encore leurs moyens de subsistance. Viennent ensuite l'investissement dans de activités qui créent de la valeur (50 pour cent), et l'accès à des marchés plus importants et plus lucratifs (39 pour cent). Les autres avantages, moins fréquemment mis en avant par les intéressés, sont: l'accès à des intrants de meilleure qualité (33,3 pour cent), la plus grande stabilité des revenus (27,8 pour cent), le fait de pouvoir disposer de davantage de terrain et d'eau (22,2 pour cent) et une plus grande facilité d'accès à la propriété foncière (11,1 pour cent). Pour les personnes extérieures aux groupes, les avantages sont: une amélioration de la qualité de vie (58,8 pour cent), l'accès à une formation de meilleure qualité (58,8 pour cent), la stabilité des revenus (27,8 pour cent), la possibilité d'acquérir des biens plus facilement (17,6 pour cent) et des opportunités d'investissement (5,9 pour cent).

**(Études urbaines, Nairobi, Kenya).**

## Exercer une plus grande influence – faire pression sur les autorités

Ces diverses organisations – AIG, coopérative, association agricole ou syndicat agricole – représentent un groupe important de producteurs et sont par conséquent des mieux placées pour exercer une influence sur les autorités locales. Il est possible,



dans un premier temps, qu'elle aient besoin d'aide pour entrer en contact avec lesdites autorités, mais des fonctionnaires responsables sont pratiquement toujours disposés à écouter des groupes de citoyens organisés. Pour que l'AUP puisse contribuer encore davantage qu'aujourd'hui à l'approvisionnement des villes en denrées alimentaires et à la création d'un environnement plus sûr et plus sain, il faut mettre en place une politique environnementale prévoyant la gestion de l'agriculture urbaine – et il faut que cette politique soit élaborée conjointement par toutes les parties prenantes concernées (**voir également le Chapitre 7 sur le développement de la légitimité**).



### **Yiriwaton Cooperative, Mali**

Yiriwaton est une coopérative dynamique et bien organisée, qui promeut l'agriculture urbaine, apporte un soutien aux agriculteurs et règle les activités agricoles à Bamako. Elle offre des facilités de crédit à ses 160 membres afin de leur permettre d'acheter des semences et des outils, et gère un système d'épargne en leur faveur. Les membres exploitent des terres, qui appartiennent essentiellement à des privés, dans le cadre de contrats de location informels passés avec le propriétaire. Yiriwaton est actif sur le plan politique, défend les droits des agriculteurs et fait pression sur les pouvoirs publics pour s'assurer durablement l'accès aux terres domaniales. Lorsqu'un agriculteur est chassé de ses terres sans dédommagement, l'Organisation se charge également de lancer une procédure judiciaire, afin de recouvrer le montant correspondant à la production et aux frais d'investissement.

(**JA Magazine n°17**)

## Travailler avec les partenaires et les parties prenantes

Les organisations de producteurs peuvent collaborer directement avec un grand nombre de parties prenantes et de partenaires évoqués plus haut. Par exemple:

- Ils peuvent passer des accords avec les divers intervenants du processus de commercialisation (de la production à la vente: **transports, transformation, emballage**), ainsi qu'avec les autorités de régulation du marché, dans le but de réduire les coûts et d'offrir à leurs membres des services de meilleure qualité. Les organisations de producteurs sont mieux placées pour négocier ce type d'accords que les producteurs isolés, mais les AIG et les autres réseaux de grande taille sont en l'occurrence encore plus efficaces.



En ce qui concerne la **commercialisation** et la **vente**, les groupes peuvent associer leurs compétences pour commercialiser ensemble leurs produits, ou – solution peut-être encore meilleure, voire seule possibilité concrète qui s'offre à eux – travailler en partenariat avec les organismes de commercialisation existants.

Dans certains pays, des cartels contrôlent l'accès au marché et les groupes de producteurs sont bien obligés de travailler avec eux. Mais, même dans ce cas, le fait de collaborer avec d'autres groupes leur donne davantage de poids dans les négociations avec les cartels – et leur permet parfois d'exercer suffisamment d'influence sur les autorités locales pour les inciter à leur permettre d'accéder aux marchés sans passer par ces intermédiaires. Il est probable que les réseaux et les organisations en place depuis un certain temps ont déjà conclu des accords allant dans ce sens.

- De même, il est possible de collaborer directement avec des **fournisseurs d'intrants** pour procurer aux membres certains avantages – réductions de prix pour les livraisons en gros ou les livraisons directes aux producteurs.



Si le stockage des fournitures pose des difficultés à certains petits groupes de producteurs urbains, les fournisseurs peuvent réserver des stocks à leur intention.

La collaboration avec les divers prestataires de services (**eau, électricité, énergie, gaz, téléphone**) est plus facile pour un groupe que pour un producteur isolé; le groupe, l'AIG ou le réseau peuvent en effet fournir des garanties que l'exploitant isolé ne peut tout simplement pas proposer.

De même, il sera plus facile pour un groupe d'accéder aux services de vulgarisation, aux services consultatifs et à la formation en collaborant directement avec le prestataire concerné. Les groupes de producteurs peuvent également, dans le cadre de cette collaboration, convenir de partager les services consultatifs ou la formation avec d'autres groupes, ou inviter les membres d'autres groupes à participer à une séance collective dont tous les membres pourront tirer profit.

- Les **propriétaires fonciers privés** peuvent être d'accord de passer directement un accord avec un groupe, en échange d'un loyer ou d'une partie de la production (ou les deux).

Dans certaines villes, les terres non exploitées sont plus lourdement imposées que les terres à usage agricole; cet aspect est sans doute de nature à inciter les propriétaires d'une parcelle appelé à être utilisée à un moment donné et les agriculteurs urbains à travailler en partenariat.



Les garanties et la force juridique de ces accords sont généralement plus importantes que pour les contrats passés avec un particulier et présentent de ce fait davantage d'intérêts pour les propriétaires. Là encore, ce type d'accords est plus facile à négocier pour une AIG, une coopérative ou un réseau.

- **Les ONG, les organisations humanitaires, les Églises et les écoles** sont souvent intéressés par une collaboration directe avec des groupes d'agriculteurs urbains, afin de développer des programmes et d'en partager les résultats avec d'autres. Plus les avantages peuvent être partagés avec d'autres groupes de producteurs, et plus ces organisations manifesteront d'intérêt pour une collaboration avec le groupe ou l'association.
- **Les organismes, institutions et autorités publics** sont toujours plus enclins et plus aptes à travailler directement avec de grandes organisations qu'avec des particuliers. L'examen des besoins de chacun permet de conclure un accord profitable à l'ensemble des parties prenantes.



*Le ministère de l'alimentation et de l'agriculture (MoFA) du Ghana reconnaît que les agriculteurs doivent disposer de l'autonomie nécessaire pour pouvoir faire en matière des choix judicieux en matière d'agriculture. À cette fin, le MoFA collabore avec le ministère des coopératives pour renforcer les capacités et faciliter la création d'organisations à vocation agricole. Un fonds a été institué pour promouvoir le développement de ce type d'organisations.*

**(Études urbaines, Accra, Ghana)**

Prenons, à titre de simple exemple, le cas des déchets organiques urbains. Les groupes de producteurs peuvent négocier avec les autorités locales un mode de collecte et de compostage des déchets urbains qui permettra de préserver la salubrité et la propreté d'une zone donnée, en échange d'une formation et d'un site pour la fabrication du compost. Ce dernier pourra par la suite être vendu par le groupe de producteurs. Des accords de ce type peuvent concerner l'utilisation des eaux grises et des terres municipales non exploitées.



- **Les banques et autres institutions financières** peuvent collaborer avec des groupes et des réseaux de grande taille et bien implantés afin d'assurer aux groupes de producteurs l'accès au crédit et à l'épargne. Elles peuvent également proposer certains arrangements et certaines garanties aux groupes qui ont déjà une longue existence et qui sont réputés pour la qualité de leur gestion financière.

- Des accords peuvent être conclus avec des **petits commerçants, des hôtels et des restaurants**, en vue d'assurer directement leur approvisionnement. Dans le cadre d'une collaboration avec ce type de partenaires, les groupes peuvent convenir d'assurer un approvisionnement régulier qui tiendra compte des besoins et des exigences du client eu égard à la quantité, à la qualité et aux délais de livraison. Plus la collaboration des groupes s'affermite, et plus ils seront en mesure de tenir leurs engagements, en utilisant par exemple la production d'un partenaire du réseau lorsque leur propre production est insuffisante pour répondre à la demande.
- Enfin, les **organisations de consommateurs et les organisations de la société civile** sont souvent défavorables à l'agriculture urbaine, souvent synonymes pour elles d'odeurs désagréables, de bruits et d'absence d'hygiène. En examinant directement avec ces organisations les besoins des consommateurs, les groupes de producteurs peuvent parvenir à un arrangement susceptible de satisfaire toutes les parties, et convenir notamment de réduire celles des activités qui rencontrent le plus d'opposition et privilégier les services et les produits les plus demandés (**voir également l'Annexe I, sur la résolution des conflits**).



### Échange d'informations

Les groupes ont besoin d'informations et de conseils pour assurer leur propre fonctionnement, mais ils doivent également communiquer avec l'extérieur – groupes, organisations, partenaires et parties prenantes.



Les **brochures d'information** sur les services proposés par les pouvoirs publics, les ONG et d'autres prestataires de services restent pour les groupes l'un des moyens les plus efficaces pour accéder à certaines informations

essentielles. Le conseiller de groupe peut jouer un rôle très utile en contactant ces organisations et en leur demandant toutes les brochures d'information disponibles ainsi que des renseignements sur les services et les conseils qu'elles peuvent proposer.

Les simples **notices** et **prospectus** sont également l'un des moyens les plus fiables et les moins onéreux pour faire connaître les produits aux clients potentiels et les informer des lieux de vente.

La radio est très écoutée dans les zones urbaines et peut être très utile pour familiariser toutes les parties prenantes aux problématiques relatives à l'agriculture urbaine. Ce travail d'information favorise le débat et donne au conseiller de groupe l'occasion de promouvoir un dialogue entre les parties prenantes. Dans certains cas, les groupes de producteurs peuvent se faire représenter lors d'un débat à la radio ou à la télévision.



Certains groupes peuvent également avoir accès à Internet, mais le problème le plus fréquent – qui concerne également les autres médias – tient au fait que beaucoup de membres des groupes sont illettrés ou n'ont aucune connaissance informatique. C'est pourquoi, même si cet outil est potentiellement extrêmement précieux pour la diffusion d'informations, le conseiller de groupe aura pour l'instant tout intérêt à l'utiliser uniquement pour ses contacts avec les donateurs, les ONG ou les organismes publics. Les groupes, associations et réseaux de plus grande taille peuvent avoir intérêt à créer leur propre site Web en vue de lutter contre l'image négative attachée à l'AUP, de faire connaître des cas de réussite particulièrement probants et d'expliquer comment l'AUP, en assurant une production alimentaire, en réduisant la pollution et en valorisant des zones à l'abandon, peut être bénéfique à la ville. Le site Web peut également être utilisé pour la promotion et la vente des produits.



## Actions du conseiller de groupe

### I Quels sont les acteurs qui exercent une influence sur les groupes de producteurs?

Dans la première phase de l'entretien avec un groupe de producteurs, il conviendra de déterminer quels sont les acteurs qui exercent une influence directe sur le groupe ainsi que ceux qui sont le plus directement concernés par le groupe. À cette fin, on pourra procéder comme suit:



Premièrement, demander aux membres d'établir, sur un tableau ou une feuille de papier, la liste de l'ensemble des groupes ou des personnes qui influent sur la réussite de leur groupe (les parties prenantes). Manque-t-il dans cette liste certaines parties prenantes? Faut-il en ajouter certaines, ou bien sont-elles totalement étrangères au groupe? Existe-t-il d'autres acteurs importants qui

ne figurent pas dans la liste?

Deuxièmement, étiqueter des pierres ou des bouteilles représentant chaque partie prenante, et demander au groupe de les disposer près de la pierre ou de la bouteille qui représente leur groupe. La distance entre le groupe et chaque partie prenante permettra de mesurer l'importance du rôle de ces dernières dans le bon fonctionnement du groupe.

Troisièmement, examiner quels pourraient être les avantages d'une collaboration - cette dernière peut-elle présenter quelques avantages mutuels?

### 2 Existe-t-il déjà des organisations de producteurs?

Avant d'envisager de mettre sur pied un groupe de producteurs, il importe de savoir s'il existe déjà des organisations de ce type. Le conseiller de



groupe pourrait s'entretenir avec ces derniers, de manière informelle, pour essayer de savoir si leurs objectifs et leurs services peuvent présenter un intérêt pour les groupes de producteurs et s'ils seraient intéressés par une collaboration et disposés à la concrétiser.

Si c'est le cas, il faudra qu'un représentant de l'association ou de la coopérative et le groupe de producteurs se réunissent pour discuter des modalités de cette coopération.

### 3 Quels partenaires choisir

Selon les résultats obtenus lors des deux premières étapes, il conviendra de déterminer avec le groupe quels doivent être les principaux partenaires. Est-il plus rentable de se rallier à un réseau existant? Faut-il contacter d'autres parties prenantes afin de constituer directement des partenariats? Dans ce cas, lesquelles? Faut-il envisager plus d'un partenaire dans l'immédiat? Quelles sont les priorités?

Enfin, les groupes de producteurs et leurs collaborateurs devraient envisager de travailler avec l'ensemble des acteurs intervenant sur le circuit du marché – fourniture d'intrants, production, traitement, emballage, commercialisation, enquêtes sur les besoins et les préférences des consommateurs. Dans un premier temps, les groupes devraient privilégier les domaines dans lesquels ils peuvent maximiser leurs revenus et obtenir les meilleures conditions. Il conviendra par la suite, au fur et à mesure que le groupe se développera, de faire le point de la situation et

*Des ONG en activité au*

*Cambodge on créé des réseaux et des groupes travaillant en partenariat en vue d'assurer une meilleure coordination. Pour l'instant, il existe des organisations à caractère associatif (comme le Comité de coopération pour le Cambodge (CCC), le forum des ONG sur le Cambodge) et des groupes sectoriels (dans divers domaines: agriculture, droit des enfants, administration des collectivités et décentralisation, handicap et réinsertion sociale, éducation, pêche, foresterie, égalité hommes/femmes, santé, VIH/SIDA, réforme agraire, microfinance, crédit, environnement). Dans le cadre de ce réseau, les diverses ONG peuvent échanger des informations lors de réunions mensuelles et veiller à ce que leurs activités ne se chevauchent pas.*

*(Études urbaines, Phnom Pen, Cambodge).*

de redéfinir les priorités.

Pour un groupe de producteurs, il n'est pas toujours facile ni même possible de contacter d'autres groupes pour échanger des informations ou pour négocier des accords de partenariat. Le conseiller de groupe peut avoir besoin de l'aide d'une ONG ou d'autres pour aider les groupes de producteurs qui sont éventuellement mieux placés pour agir en ce sens (**voir l'exemple du Cambodge**).



### **Résumé**

Les groupes peuvent améliorer leur situation à bien des égards en collaborant avec d'autres groupes et organisations de producteurs et en travaillant en partenariat avec de nombreuses parties prenantes. Ils peuvent réduire leurs coûts, accroître leurs bénéfices et procurer à leurs membres de nombreux avantages. Il conviendra de procéder comme suit:

- **Premièrement:** déterminer les groupes qui exercent une influence sur la production
- **Deuxièmement:** recenser les organisations existantes susceptibles d'apporter leur concours
- **Troisièmement:** déterminer les partenaires potentiels
- **Quatrièmement:** déterminer les activités prioritaires

Le processus devra être réexaminé périodiquement, selon le niveau de croissance du groupe.

