Le sésame de Tominian : l'évolution d'un PEA[1]

Introduction

L'UACT (Union des agriculteurs du cercle de Tominian) a été créée en 2003, et a développé en 2007 avec l'appui de l'ONG Sahel Eco un PEA autour du sésame. En 2007, l'UACT regroupait 6 UCD (unions communales de développement) et 78 CVD (comité villageois de développement) avec 1403 membres. Aujourd'hui (2010) l'UACT compte 9 UCD et 97 CVD, avec 1952 membres, dont 620 sont des producteurs de sésame.

Résultat principal

Le résultat spectaculaire de la création du PEA-Sésame est l'augmentation du chiffre d'affaire de l'UACT de 2 à 5 millions avant 2007 à 50 millions FCFA en 2009.

Situation de départ

Au départ, les producteurs de sésame n'étaient que peu ou pas organisés, ils n'en voyaient pas les avantages. D'ailleurs à ce moment, l'UACT n'était pas forte, n'avait pas lié de contacts fiables et n'avait pas les moyens pour payer les productions. Les producteurs avaient également un problème de rendement et de qualité de sésame. Leur rendement était en moyenne de 120 kg/ha parce qu'ils n'appliquaient pas les techniques culturales appropriées, comme le semis en ligne, ou l'application de fumure, ou l'utilisation d'engrais, tout simplement parce qu'ils ne les connaissaient pas ou qu'ils n'en avaient pas les moyens.

La qualité était médiocre, car les producteurs utilisaient différentes variétés de semences de sésame mélangées et souvent de type brun. Le sésame était plein d'impuretés principalement à cause des techniques de récolte non-appropriées, comme le battage sur la terre.

Les producteurs ne gagnaient pas beaucoup avec la vente de leur produit, principalement à cause du faible rendement et de la qualité médiocre, mais aussi parce qu'ils vendaient individuellement, et les commerçants-collecteurs en position de force en profitaient pour leur fixer un prix faible de 125 FCFA/kg.
En outre, ils vendaient au moment de la récolte en novembre ou décembre, quand le prix est au plus bas.
Pour le vendre au meilleur moment, ils n'ont pas d'endroits de stockage.

Mais, tout cela va changer !

En route vers les 50 millions

En effet, les producteurs – qui deviendront membre de l'UACT – verront leur niveau de vie s'améliorer avec la création du PEA-Sésame en 2007. Et pourquoi deviennent-ils membres ? Pour rendre l'UACT plus forte et les producteurs voient l'intérêt d'y adhérer. Entre 2007 et 2009 le chiffre d'affaire de l'UACT a décuplé. Pour arriver à ce résultat, il a fallu relever plusieurs défis : fidéliser les producteurs de sésame, lier des contacts de confiance avec banques, caisses, commerçants, transporteurs, augmenter la quantité de sésame produite, améliorer la qualité du sésame...

Depuis 2007, l'UACT a augmenté son chiffre d'affaire par ce qu'elle a pu fournir par la vente groupée une grande quantité (en 2009 de 94 t) de sésame de qualité produit par les 620 producteurs des 78 CVD

[1] Document écrit par *Marie Loosvelt et Toon Defoer*, basé sur les résultats de l'atelier de capitalisation des acquis des Pôles d'entreprises agricoles (PEA) karité-Dioila, miel-Ouolodo (Koulikoro), pois sucré-Sikasso et sésame-Tominian du 24 – 27 mai 2010 (Projet 1000s+ de l'IFDC-Afrique) (Rapport de mission, Defoer, mai 2010).

auxquels l'UACT paie un meilleur prix que les commerçants (200 FCFA/kg au lieu de 125 FCFA/kg) ; par ce qu'elle achète en groupe et peut le stocker pour le vendre au bon moment quand les prix montent.

La vente groupée

La vente groupée permet de négocier un meilleur prix auprès des commerçants, parce qu'ils ne doivent plus payer les collecteurs de sésame, mais également parce qu'ils ont devant eux une union de producteurs qui – grâce à des formations – a renforcé ses capacités de négociation.

La grande quantité

La quantité dépend de plusieurs facteurs, entre autres, le *rendement* et la *superficie* en sésame.
Entre 2007 et 2009 le *rendement* a augmenté de 150 à 380 kg/ha. Cette augmentation de rendement est obtenue par la combinaison de plusieurs facteurs notamment l'utilisation des pratiques culturales améliorées, l'application des bonnes pratiques de récolte et post-récolte comme le battage sur bâche et vannage et tamisage, qui limitent la contamination des grains avec des déchets et éléments étrangers, l'utilisation des semences de qualité, blanches et productives (S42 et 32-15) et l'application des pratiques de gestion de fertilité des sols (GIFS) avec entre autres l'utilisation d'engrais. Pour vulgariser toutes ces nouvelles techniques, l'UACT a organisé des formations, des visites et voyages d'étude. De la publicité a aussi été faite à la radio, ainsi que dans la rue, par la distribution de dépliants. (voir exercice 5).

Pour pouvoir appliquer cette GIFS, il a fallu discuter avec les fournisseurs d'engrais pour l'obtenir à un bon prix et avec la Kondo Jiguima pour bénéficier d'un crédit pour l'achat de l'engrais. Puisque l'UACT a amélioré ses capacités de négociation et qu'elle achète l'engrais groupé, elle paie un bon prix. Et puisque les producteurs paient au comptant l'engrais reçu par l'UACT, et que les relations sont bonnes entre l'UACT, le Service d'agriculture et la banque, la Kondo Jiguima a facilement donné un crédit. Depuis 2007, la *superficie* cultivée avec du sésame où les nouvelles techniques (e.a. GIFS) sont appliquées a augmenté de 20 à 377 ha. Ainsi, la production totale a connue une augmentation de 90 à 299 tonnes entre 2007 et 2009.

La qualité du sésame

Le sésame produit est devenu un produit de qualité. Les producteurs utilisent actuellement des semences améliorées de variétés blanches (S42 et 32-15), que l'UACT a obtenu grâce aux relations qu'elle a nouées avec l'AOPP (Association des organisations des producteurs), qui livre les semences.
L'application de pratiques de récolte et de post-récolte adaptées, comme le battage sur une bâche qui limite les impuretés dans le sésame, augmente la qualité du sésame.

Achat groupé

L'UACT a signé un contrat avec ses 620 producteurs, lesquels vendent à la commission/OP chargé de la collecte au niveau des CVD.

Un meilleur prix

L'UACT paie les producteurs 200 FCFA/kg ce qui est 75 FCFA de plus que le prix que les commerçants paient aux producteurs. L'UACT rémunère mieux afin de fidéliser les producteurs. Elle peut le faire parce qu'elle a les moyens d'acheter le sésame au moment de la récolte, quand les producteurs ont besoin d'argent liquide, et le vendre au moment où les prix montent parce qu'ils ont des endroits de stockage à leur disposition.

Le stockage

L'UACT fait donc des achats groupés de ce sésame de qualité, qu'elle stocke ensuite dans les magasins des UCD. L'UACT dispose de 6 magasins d'une capacité de 80 tonnes chacun au niveau des UCD dans lesquels

le sésame est stocké par les commissions d'achat des UCD.

La vente groupée au bon moment

Ensuite, l'UACT peut vendre le sésame au bon moment, c'est-à-dire entre février et avril, quand les prix sont beaucoup plus élevés qu'en décembre. Le stockage crée une valeur ajoutée en 2009 de 133 à 167 FCFA/kg. (de 200 /kg le prix en novembre à 333 – 367 F/kg le prix en février-avril). Les prix ont été négociés lors d'un atelier en présence de tous les acteurs [commerçants, producteurs, UACT, IMF (institut micro finance), services techniques, transformatrices]. Les prix de vente ont été fixés entre 290 et 400 FCFA/kg de sésame.

Un contrat d'achat vente a été signé avec Moro DIAKITE (30 tonnes vendu à 333 000F/T = 9 990 000F), avec Kadi TRAORE (20 tonnes vendu à 367 000F/T = 7 340 000F) et avec Amadou Goundamkoï (44 tonnes vendu à 333 000F/T = 14 652 000F). Et voilà pourquoi le chiffre d'affaire a décuplé de 5 millions en 2007. Il est monté à 50 millions en 2009.

Impact

L'impact de ce bon résultat, n'est pas des moindres ! Sur le plan *institutionnel* l'UACT a pu investir dans son propre fonctionnement. Elle a mis en place des cellules de base avec bureau exécutif dans chaque CVD. Les délégués de ces cellules forment le bureau exécutif de l'UCD, et l'UCD envoie des représentants pour former l'UACT. Sur le plan *individuel* les producteurs ont vu leur revenu augmenter. Ainsi ils ont pu prendre plus facilement en charge la santé, la nourriture et l'éducation de leurs enfants. Certains d'entre eux ont même pu acquérir du petit matériel agricole. Le niveau de vie des producteurs a augmenté. Ils apprécient mieux la coopérative parce qu'ils ont compris qu'il peut être très intéressant de faire des choses ensemble.
Un autre impact très important est que depuis que les producteurs de sésame ont des revenus par la vente de sésame, ils ne sont plus obligés de brader leurs céréales, le mil et le sorgho, ils peuvent les garder pour leur usage personnel.

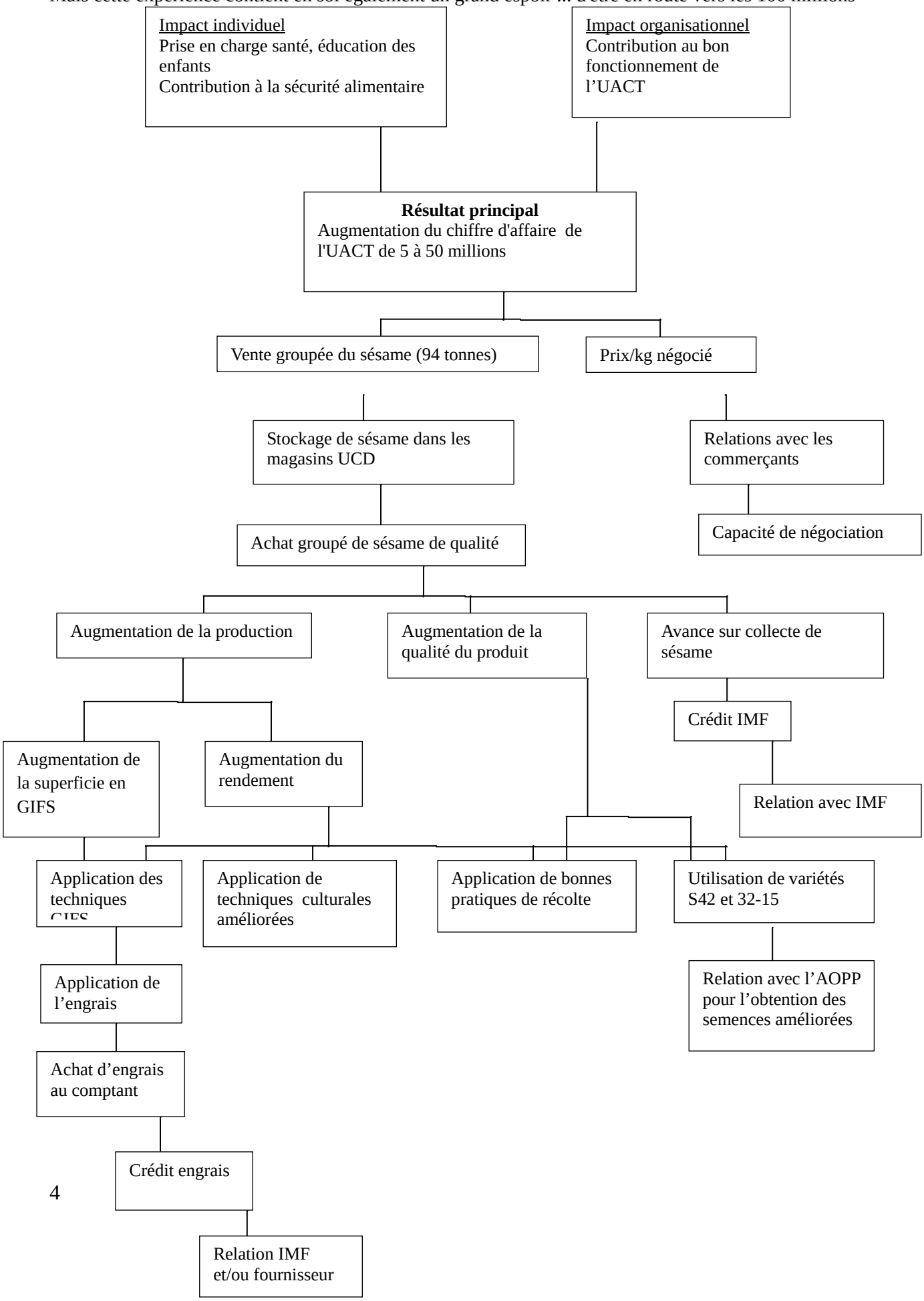
En route vers les 100 millions et +

En regardant les chiffres de production (299 t) et de la quantité vendue (94 t) en 2009 on constate que la potentialité de vente est grande, et donc celle d'augmentation du chiffre d'affaires également. Il est donc logique que l'on se pose la question : « Pourquoi l'UACT n'a-t-elle pas vendu plus de 94 t en 2009 ? », vu qu'il y avait eu une production d'environ 300 t. Et la réponse est la suivante :

L'UACT a, comme l'année précédente, fait des démarches pour obtenir un crédit. En 2009, L'UACT a négocié un crédit pour l'achat de la récolte de sésame de 50 millions de FCFA avec l'institut de micro finance Kondo Jiguima, et a obtenu un protocole d'accord. Cependant à cause d'un changement de direction à la branche locale de la banque, Kondo Jiguima a décidé à la dernière minute de na pas octroyé le crédit et cela pour deux raisons : le directeur ne connaissant pas l'UACT n'avait pas confiance et la Kondo Jiguima n'avait pas assez de liquidité. Combiné au fait que l'UACT n'est pas allé renégocier le prêt à la direction régionale ou nationale de la Kondo Jiguima, l'UACT n'a pas obtenu le crédit demandé et s'est trouvée dans l'impasse ne pouvant pas respecter les contrats d'achat avec les producteurs. Suite à ces difficultés d'obtention du prêt avec Kondo Jigima, l'UACT a négocié avec d'autres (la BNDA, agence de San)et l'acheteur- commerçant Moro Diakité. Ce dernier a fourni un préfinancement de 10 000 000F CFA ; ce qui est 1/5 de ce que l'UACT avait espéré obtenir de la Kondo Jiguima, et ce qui fait, que seulement une partie des contrats d'achat avec les producteurs a pu être honorée.

Bien que le préfinancement soit un alternatif , l'UACT a des obligations. L'UACT préfère l'obtention de crédits auprès de banques et/ou caisses ce qui permet par la suite de vendre aux commerçant de son choix.
L'organisation est maintenant bien consciente de la « fragilité » des relations avec les banques et la leçon qu'elle a tirée de cette expérience est qu'il faut avoir plusieurs « options/sources » de crédit et qu'il faut entretenir de bonnes relations.

Mais cette expérience contient en soi également un grand espoir ... d'être en route vers les 100 millions +



Plus d'information

Le prix du sésame

Le **prix** pour le sésame payé aux producteurs dépend de plusieurs facteurs :

1) du prix international qui fluctue d'année en année mais qui bouge également dans l'année, c'est-à-dire qu'après la récolte (novembre-décembre) le prix chute pour remonter à partir de février. Il est donc important que l'UACT puisse acheter le sésame à un prix faible mais plus élevé et plus correct que ce que payent les commerçants au moment de la récolte, quand les producteurs ont besoin d'argent . Il est important que l'UACT puisse stocker le sésame et le vendre quand le prix est au plus haut, c'est-à-dire généralement entre février et avril .
2) de la qualité du sésame : les marchés internationaux demandent du sésame blanc sans impuretés.

Prix attractif pour les producteurs

Depuis le développement du PEA, les paysans-producteurs de sésame reçoivent 200 FCFA/kg de sésame au lieu de 125 fixé par les commerçants. Ils sont donc intéressés à vendre à l'UACT et également à augmenter la production.

Au moment de la vente, quelques 4 à 5 mois plus tard, les producteurs reçoivent une ristourne.

Endroits de stockage

L'UACT dispose de 6 magasins d'une capacité de 80 tonnes chacun au niveau des UCD où le sésame est stocké par les commissions d'achat des UCD.

Le sésame y est stocké jusqu'au un moment de la hausse des prix (février – avril) ce qui crée une valeur ajoutée (en 2009 de 133 à 167F/kg (de 200 /kg le prix en novembre à 333 – 367 F/kg).

Les activités qui ont le plus contribué à l'augmentation du chiffre d'affaire

- les activités de renforcement de capacités avec la participation aux foires et bourses, les visites inter-paysannes, les formations en technique culturale du sésame, en GIFS, les visites d'échange (à Koro, là Ouagadougou, à Bobo Dioulasso), les émissions de radio, les dépliants ;
- les activités professionnelles : les contractualisations, l'accès aux engrais et semences, participation à la FIARA au Sénégal et au SIAGRI, etc. ;
- les activités de suivi-évaluation : la validation participative des résultats, la conduite et synthèse d'enquêtes, l'élaboration de rapports, etc.