

# Les pois sucrés ou l'union fait la force <sup>1</sup>

## ***Introduction***

L'union JEKAFO se situe dans la région de Sikasso, dans le sud du Mali. Elle regroupe 24 coopératives avec 553 de producteurs de pois sucré. En 2007, elle ne réunissait que 16 coopératives et avait 302 membres. C'est cette année là qu'elle commence à développer un PEA autour de pois sucré avec l'appui du prestataire GREFA.

## ***Résultat principal***

Le résultat principal de la création du PEA pois sucré est l'augmentation du chiffre d'affaires de 81,9 millions (2007) à 173,7 millions de FCFA (2009).

## ***Situation de départ***

Au départ, les producteurs de pois sucré n'étaient que peu ou pas organisés (seulement 16 coopératives). Ils ne comprenaient pas vraiment les avantages d'une vie coopérative, d'ailleurs à ce moment la JEKAFO n'était pas forte, n'avait pas lié de contacts fiables, n'avait pas les capacités pour acheter les productions. Les producteurs avaient également un problème de rendement et de qualité de pois sucré. Leur rendement était faible, parce qu'ils n'appliquaient pas les techniques culturales appropriées, comme l'écartement entre les lignes, 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.

Les producteurs ne gagnaient pas beaucoup avec la vente de leur produit, principalement à cause du faible rendement, mais aussi parce qu'ils vendaient individuellement aux collecteurs et commerçants qui, en position de force, en profitaient pour fixer un prix dérisoire de 150 FCFA/kg. En outre, ils ne connaissaient pas le prix sur le marché international à cause d'un manque d'accès à l'information. Ils n'étaient donc pas outillés pour négocier des prix plus élevés. Mais cela va changer !!

## ***La route vers les 173,7 millions de FCFA***

En effet, les producteurs – qui deviendront membre de la JEKAFO – verront leur niveau de vie s'améliorer avec la création du PEA-Pois sucré en 2007. Et pourquoi ils deviennent membres ? Parce que la JEKAFO devient plus fort et ils voient l'intérêt d'y adhérer. (pour renforcer le pouvoir de la JEKAFO)

Entre 2007 et 2009, le chiffre d'affaires de la JEKAFO a plus que doublé. Pour y arriver il a fallu relever plusieurs défis : fidéliser les producteurs de pois sucré, lier des contacts de confiance avec banques, caisses, commerçants, exportateurs, augmenter la quantité de pois produit, obtenir de l'engrais ...

Depuis 2007, la JEKAFO a pu augmenter son chiffre d'affaires entre autres par (1) la vente groupée à son exportateur privilégié Harouna, qui exporte directement en Espagne (le plus important marché pour le pois sucré) ; (2) l'augmentation de la quantité et de (3) la qualité du pois, produite par les producteurs membres de l'union ; cette augmentation est en partie obtenue par l'utilisation (4) d'engrais ; (5) le meilleur prix que la JEKAFO paie aux producteurs de pois sucré.

---

<sup>1</sup> 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).

### *La vente groupée*

En effet, la JEKAFO collecte – à travers les coopératives – le pois sucré pour la vente groupée à un exportateur Harouna. En fait, ce sont les producteurs qui apportent la quantité qui correspond au montant du crédit contracté pour l'engrais obtenu. En effet, l'union approvisionne les producteurs membres en engrais. Les producteurs ne paient cet engrais pas au comptant mais il le prennent à crédit et ce crédit est remboursé en nature au moment de la récolte, c'est-à-dire en pois sucré. Ainsi, l'union a collecté en 2009 au total 772 t (en 2007 = 390) de pois sucré.

### *Une plus grande quantité*

Les producteurs des 24 coopératives ont produit une plus grande quantité de pois : la production est passée de 765 t en 2006 à 2236 t en 2009. Une hausse rendue possible par l'augmentation de la superficie en pois sucré (de 230 à 850 ha) et par celle du rendement (de 3 à 3,3 t/ha). Les producteurs ont mis plus de sols en pois sucré parce qu'ils ont eu la possibilité d'obtenir de l'engrais (sous forme de crédit) grâce à la JEKAFO. Il est important de noter que le pois sucré se cultive d'habitude sur des sols sableux (favorable à la culture comparé à des sols lourds plus fertile, mais moins aptes au pois sucré) qui sont assez pauvres et qui nécessitent une haute fertilisation minérale.

Les producteurs ont fait augmenter le rendement qui est passé de 3 à 3,3 tonne/ha. Deux facteurs ont contribué à cette augmentation de rendement : 1. l'application des techniques améliorées de production de pois sucré, comme la période optimale de semis, les écartements entre les plants, et les périodes d'épandage d'engrais et 2. l'utilisation d'engrais (331 tonnes) ; il s'agit d'un engrais « spécifique », c'est-à-dire spécifiquement adapté aux besoins nutritifs du pois sucré. Ces techniques ont été appliquées grâce aux formations techniques sur les pratiques agricoles adaptées, et en partie aux visites d'échanges qui ont eu lieu pour les producteurs de pois sucré.

### *Une meilleure qualité*

Un autre élément qui va permettre d'obtenir un prix plus intéressant est la qualité du produit. En effet les producteurs ont été formés au tri, calibrage et conditionnement. Le tri effectué dans les coopératives a pour résultat un pois sucré de meilleure qualité, moins sale. L'exportateur avait incité à ce tri en promettant un meilleur prix. Les autres techniques de calibrage et de conditionnement sont bien connues.

### *L'engrais*

D'abord, les besoins en engrais au niveau des coopératives sont déterminés. Après la compilation des besoins un dossier est monté par l'union qui négocie un crédit engrais auprès de la BNDA en concertation avec l'exportateur Harouna. Ce crédit est négocié POUR les coopératives et ce sont les coopératives qui signent le contrat-crédit avec la banque. Par la suite c'est Harouna qui reçoit le crédit et qui achète l'engrais aux fournisseurs d'intrants et qui arrange le transport vers les coopératives. À la récolte les coopératives collectent les pois auprès des coopérateurs au montant du crédit (+ intérêt) et les pois sont livrés à l'union, qui livre à Harouna ; Harouna verse l'argent dans le compte-crédit coopératives...

### *Un meilleur prix*

Puisque la JEKAFO paie 215 FCFA pour 1 kg de pois sucré (au lieu de 185 FCFA en 2007) elle a pu collecter plus de kg de pois. Ce prix a été obtenu en partie parce que les producteurs se sont regroupés en coopératives de base (il y en a actuellement 24, contre 16 en 2007) et les coopératives se sont organisées en union. La JEKAFO reçoit également un meilleur prix pour la vente du pois sucré : augmentation du prix de vente de 185 à 225 FCFA/kg.

Le prix a été obtenu en négociant avec l'exportateur, et cette négociation a été fructueuse parce que les

membres de l'union maîtrisent mieux les techniques de négociation à laquelle ils ont été formés mais aussi parce qu'il avaient des chiffres bien clairs sur les coûts de production (compte d'exploitation) et également des informations d'un acquéreur en Espagne M. Karion, qui ont poussé la négociation dans la bonne direction.

La meilleure qualité par le triage et calibrage est un autre élément qui a permis d'obtenir un prix plus intéressant.

... et c'est ainsi que JEKAFO a réussi à obtenir un chiffre d'affaires de 173,7 millions en 2009.

### ***Impact***

#### *Impact organisationnel*

Comme le pois sucré est acheté à 215 FCFA/kg et vendu à 225 FCFA/kg, la JEKAFO fait un gain de 10 FCFA/kg. Ces 10 F sont divisés entre les coopératives et la JEKAFO, ce qui leur donne la possibilité d'investir dans le fonctionnement de leur organisation.

#### *Impact individuel*

Les profits que les membres de l'union ont fait leur ont permis d'améliorer leur niveau de vie et d'acheter entre autres des équipements agricoles, des motos pour se déplacer. Ils ont pu améliorer leur maison et prendre en charge la santé, la nourriture et la scolarité de leurs enfants.

#### *Impact institutionnel*

Des relations de confiance ont pu être liées avec la banque BNDA, c'est ainsi que la BNDA a donné son accord de principe un crédit de 42 millions accordé à l'union pour l'année 2010. Avec des fournisseurs d'engrais il existe un lien de confiance. Ainsi, en 2010, ils vont donner un crédit (sorte de préfinancement) pour un équivalent de 90 tonnes d'engrais, soit 28,8 millions. Cet argent sera remboursable après commercialisation.

### ***En route vers un chiffre d'affaires de 500 millions***

En comparant le chiffre de production avec le chiffre de collecte de production, on constate que la potentialité de tripler la collecte et la vente et donc tripler le chiffre d'affaires est grande. On peut se poser la question : « Pourquoi l'union JEKAFO n'a-t-elle pu collecter que 772 t, bien que 2236 t ont été produites ? »

Il y a plusieurs réponses à cette question.

#### *Le problème du crédit et de la confiance*

Pour pouvoir payer le pois aux producteurs au moment de la récolte et plus tard, il faut que la JEKAFO (ou Harouna avec qui la JEKAFO a un contrat de vente) ait de l'argent. Les producteurs ne donnent que la quantité qu'ils doivent à la JEKAFO équivalent au crédit d'engrais à rembourser, et parce que la JEKAFO n'a pas assez de fonds propres pour les payer au-delà de cette quantité, ils vendent leurs pois ailleurs, là où il y a de l'argent, même si le prix qu'ils reçoivent est plus bas. Si la JEKAFO veut acheter plus de pois il faut qu'elle emprunte de l'argent à la banque.

Mais la banque n'est pas très enthousiaste pour donner de l'argent, pour la simple raison que les villageois membres de la JEKAFO dont certains sont producteurs de pois sucré, ont des dettes envers la banque du temps de la CMDT. À cette époque, la banque avait donné des crédits pour la culture de coton, mais cette culture a mal tourné et les crédits n'ont pas été remboursés. Ce n'est donc pas étonnant que les banques hésitent à mettre de l'argent sur la table, aussi longtemps que la JEKAFO n'est pas assez solvable ou n'a pas

assez de capacités de négociation.

Et la deuxième raison est que la JEKAFO a déjà obtenu un crédit (par intermédiaire de Harouna) pour l'engrais, que les producteurs obtiennent eux-même également à crédit et qu'ils remboursent au moment de la récolte non pas en argent mais avec les pois sucrés qu'ils produisent. Ce crédit n'est remboursé qu'au moment que l'exportateur Harouna achète les pois à la JEKAFO.

En 2009, Harouna avait signé un contrat d'achat de 700 tonnes de pois à la JEKAFO qu'il n'a pas respecté faute d'avoir obtenu un crédit à la banque avec laquelle il allait payer les producteurs de pois sucré via l'intermédiaire de la JEKAFO. La banque n'a pas eu confiance dans le pois sucré, ni dans les coopératives à cause de la dette coton. Puisqu'il n'y avait pas d'argent pour payer les producteurs en liquide, les coopératives ont seulement laissé les quantités de pois correspondant au crédit engrais à la JEKAFO. Heureusement, grâce aux formations de renforcement de capacités de négociation, l'union a pu obtenir pour 2010 un accord de principe avec la BNDA d'un crédit de 42 millions de FCFA.

### *Encore la confiance et le manque d'information*

L'union JEKAFO était en négociation avec l'exportateur Harouna Konaté, mais ils n'arrivaient pas à s'entendre sur un prix : Harouna proposait un prix de 150 Fcfa/kg pour l'achat du pois, un prix que l'union trouvait trop faible. Pendant cette phase de négociation, le GREFA et la JEKAFO échangeaient sur le PEA et ils ont reçu la visite d'une personne avec qui ils ont discuté du problème des mauvaises ventes du pois sucré. Cette personne a donné à GREFA l'adresse de M. Karion, négociant espagnol qui serait intéressé par le pois sucré.

Ainsi GREFA et JEKAFO ont envoyé une correspondance électronique à Karion pour lui communiquer le stock de pois disponible dans leur magasin. Karion a répondu qu'il travaille avec Harouna Konaté (son adresse était jointe au courrier) et que le GREFA et la JEKAFO n'avaient qu'à prendre contact avec lui. Karion avait également mis Harouna en CC du message.

Quand Harouna a reçu le message de Karion il a paniqué car il avait informé Karion qu'il n'y avait pas beaucoup de pois sucré (raison : faute de ne pas avoir acheté les quantités de la JEKAFO), il a immédiatement couru pour aller voir GREFA . C'est à ce moment que Harouna a fait une nouvelle ouverture et une proposition de prix à 185 (35 F/kg de plus comparé au premier prix). C'est sur la base de ce prix que l'union a cédé son pois sucré à Harouna qui l'a exporté vers Karion en Espagne.

De façon générale, Harouna, sachant que GREFA et l'union avaient l'adresse de Karion, est devenu plus flexible dans les négociations en proposant de meilleur prix aux producteurs. C'est également à partir de là que les producteurs ont commencé à s'imposer peu à peu dans la fixation de prix.

Même si des contrats sont signés, il ne sont pas souvent honorés, ce qui n'aide pas à installer une relation de confiance.

Pourtant, la JEKAFO a quand-même pu gagner celle des fournisseurs d'engrais, et ont ainsi obtenu un préfinancement de 28,8 millions pour l'achat de 90 tonnes d'engrais en 2010.

### ***Les défis à relever***

Si la JEKAFO peut installer un fonds de roulement, elle sera beaucoup moins dépendant des banques et des exportateurs – collecteurs.

Si les producteurs paient l'engrais qu'ils obtiennent au comptant, la JEKAFO pourra plus facilement négocier un crédit éventuellement nécessaire pour les prochaines campagnes. Ainsi, la JEKAFO serait moins dépendant des fournisseurs d'engrais (et préfinancement).

*Pour la petite histoire* : Harouna ne pouvait soi-disant pas payer les producteurs (ou JEKAFO) surtout que

entretemps, le prix avait grimpé à plus de 225 FCFA/kg jusqu'à 250 FCFA/kg et donc les producteurs ont vendu à des collecteurs (pour les grossistes). Le contrat avec Harouna stipulait 225 mais Harouna ne voulait pas donner plus. (Plusieurs mois après la récolte, Harouna a dû chercher plus de pois chez les grossistes – pour honorer son contrat – et a même dû payer 260 par kg.)

