



## Les petits producteurs du programme STARS Burkina Faso

ICCO travaille à faciliter aux agriculteurs un accès aux marchés locaux et nationaux et la possibilité de mettre en place des systèmes agricoles durables.

Le programme STARS (Renforcement des petits exploitants ruraux africains) est un programme quinquennal (2016-2020) mis en œuvre par ICCO en partenariat avec la Fondation Mastercard.

À travers une approche de développement des systèmes de marché, le programme vise à améliorer l'accès au financement et aux marchés de 210,000 petits exploitants agricoles en Éthiopie, au Rwanda, au Sénégal et au Burkina Faso.

Au Burkina Faso, le programme STARS travaille avec 6 IMF en développant 4 produits financiers : le crédit solidaire, le crédit individuel et les crédits chaînes de valeurs Sésame et Karité. Ces produits tiennent compte des coûts de production et les besoins des petits agriculteurs. Parallèlement, dans le développement de ces chaînes de valeurs, STARS travaille en partenariat avec 18 organisations de producteurs (OP) à travers un plan de renforcement des capacités, facilitation de l'accès aux facteurs de production et au marché pour améliorer les conditions de vie de 45,500 petits producteurs.

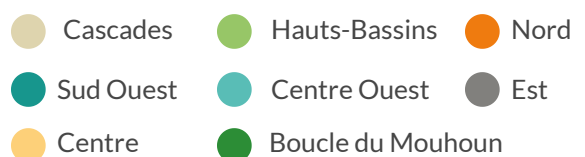
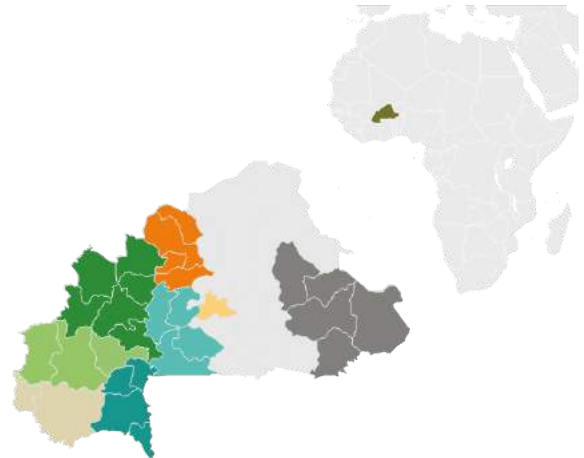
## A propos du rapport

Ce rapport fournit des informations sur les ménages de petits exploitants en tant qu'acteurs des systèmes de marché au Burkina Faso. Les informations présentées dans le rapport portent sur:

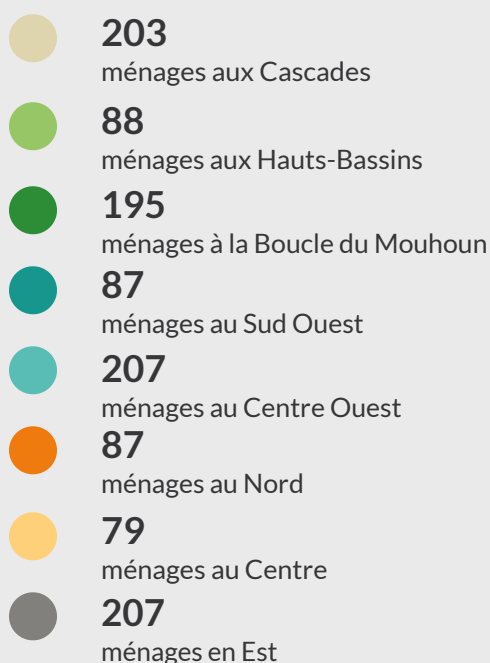
- La démographie
  - Caractéristiques des ménages
  - La sécurité alimentaire
  - Taux de pauvreté
- Caractéristiques de la ferme
  - Accès aux entrées
  - Accès aux marchés
  - Principales contraintes agricoles
  - Aspirations paysannes
- Accéder au financement

À la fin du rapport, les interventions du programme STARS sont présentées

## Zones de collecte des données au Burkina Faso



## Nous avons collecté des données auprès de

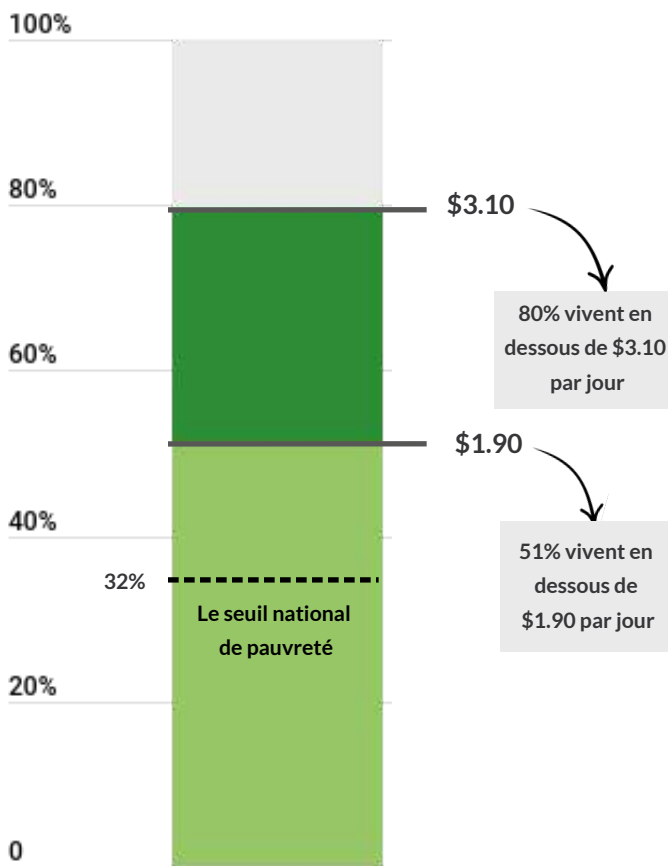


- Un échantillonnage en grappes stratifié en deux étapes a été utilisé pour cette étude.
- Les organisations de producteurs étaient les unités d'échantillonnage primaires et les ménages de la zone de production de cette organisation étaient les unités d'échantillonnage secondaires.
- La chaîne de valeur et la région ont été utilisées comme stratification.
- Un niveau de signification de 0,05 a été utilisé.
- Nous avons sélectionné quatre organisations de producteurs et deux chaînes de valeur pour des focus groupe de discussions et des entretiens avec des informateurs clés.



**Le groupe cible STARS est un groupe d'agriculteurs diversifié. Beaucoup d'entre eux sont encore confrontés à des problèmes de pauvreté et de sécurité alimentaire.**

Les ménages de petits producteurs affichent une large gamme de niveaux de pauvreté. Près de 70% des agriculteurs ont un revenu supérieur au seuil national de pauvreté mais un peu plus de la moitié des ménages vivent avec moins de \$1.90 par jour.



Les pourcentages sont les taux de pauvreté estimés pour tous les ménages de petits producteurs basés sur les probabilités de pauvreté individuelles. Les seuils de pauvreté nationaux et internationaux sont donnés par l'indice de probabilité de pauvreté (PPI) pour Burkina Faso.

**La moitié des ménages vivent dans une cour familiale, en moyenne composée de trois familles.**



50%



50%

La taille moyenne des ménages est d'environ neuf personnes. Près de la moitié des membres des ménages sont en inactivité et dépendent de quelqu'un pour vivre.



● Personne en activité professionnelle (51%)  
● Dépendant (49%)

La plupart des mariages sont monogames. Les mariages polygames en moyenne sont constitués de deux épouses.



58%



42%

### Possession des articles ménagers importants



98% Téléphone portable



92% Vélo



75% Moto



63% Radio/magnétophone



50% Fourneau de charbon



36% Téléviseur



9% Ventilateur

## Les ménages vivant dans une cour familiale sont plus pauvres. Ils ont:



Une probabilité de pauvreté plus élevée



Une possession réduite des articles ménagers

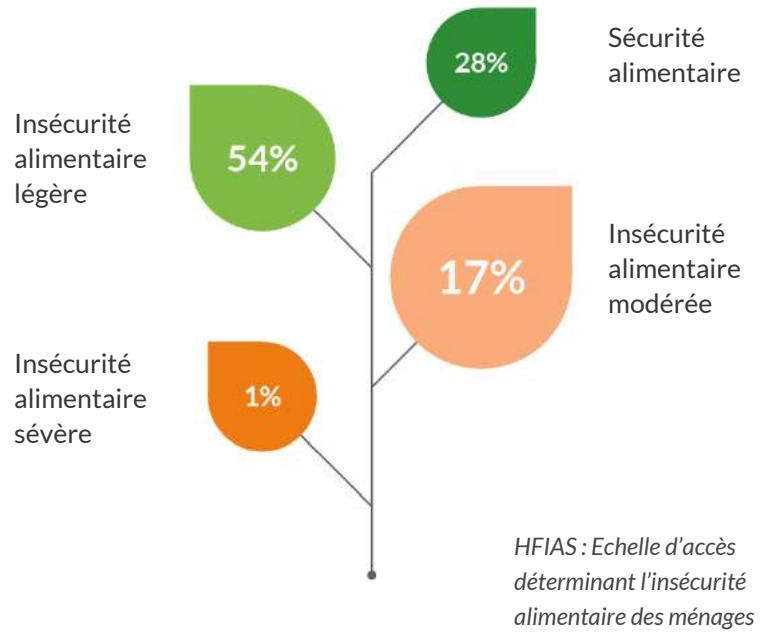


Une possession réduite des terres agricoles



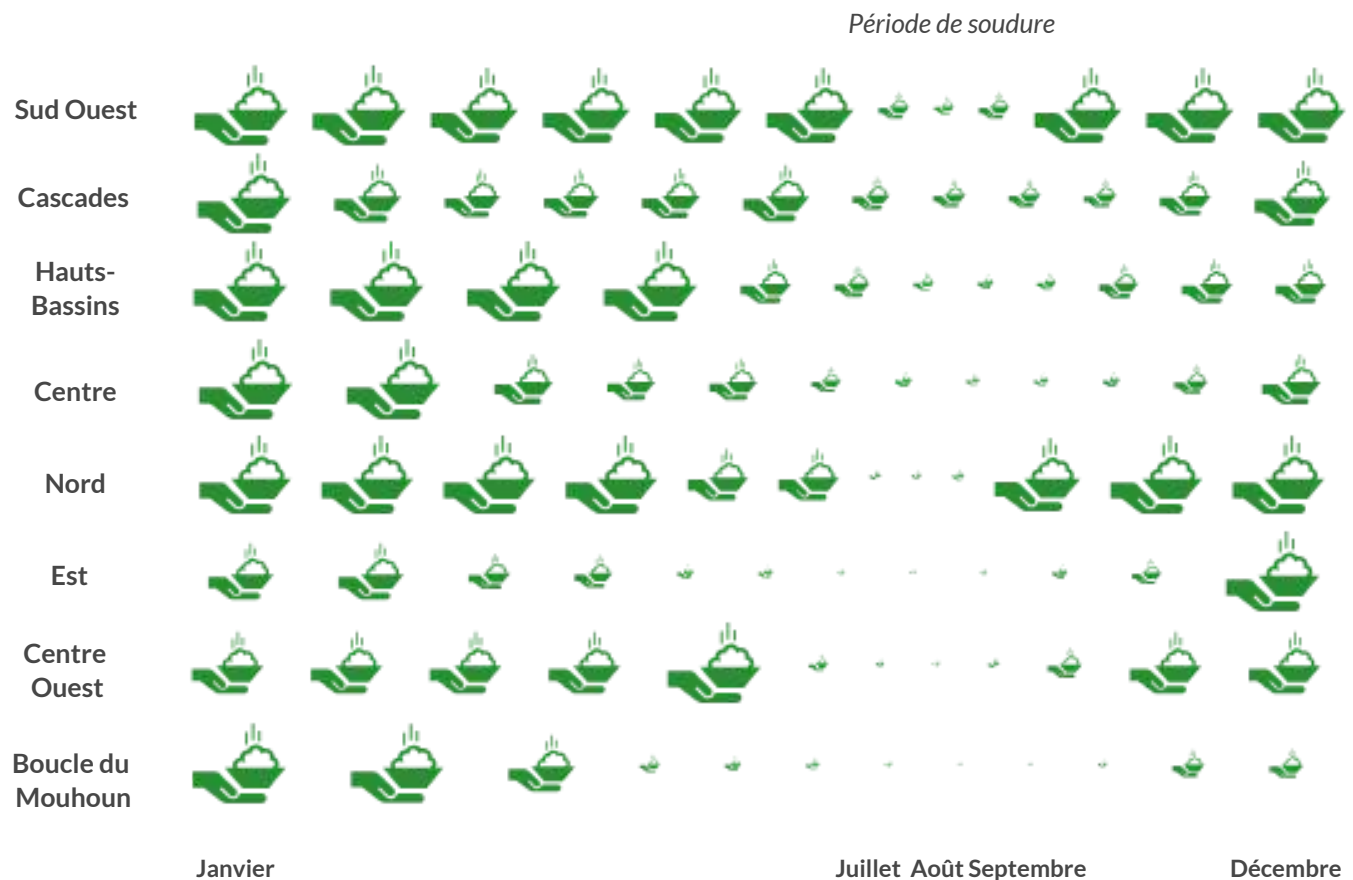
Une insécurité alimentaire plus élevée

## Sécurité alimentaire



28% des ménages sont en sécurité alimentaire. La plupart des ménages font face à une insécurité alimentaire légère, notamment dans la période de soudure.

## Les mois au cours desquels les ménages font face à des manques de nourriture



La taille décroissante des symboles indique que de plus en plus d'agriculteurs connaissent des pénuries alimentaires. Mois d'approvisionnement alimentaire adéquat des ménages, (MAHFP).

## Beaucoup d'agriculteurs ont peu d'éducation formelle, spécialement les femmes



- 61%** des agriculteurs n'ont aucune éducation formelle
- 15%** des agriculteurs sont alphabétisés seulement
- 14%** des agriculteurs ont fréquenté uniquement l'enseignement primaire
- 5%** des agriculteurs ont fréquenté uniquement l'école coranique
- 5%** des agriculteurs ont fréquenté une éducation secondaire

*Les OP offrent des formations gratuites via des partenaires externes qui sont "disponibles pour visiter les champs et donner des conseils sur les techniques de culture". Les agriculteurs préfèrent les formations dispensées par les OP car ils ne peuvent souvent pas payer ces services individuellement.*

— Producteurs participants aux focus group au Burkina Faso



dans **33%** des ménages, la femme la plus âgée peut lire et écrire



dans **54%** des ménages, l'homme le plus âgé peut lire et écrire

**Moins de la moitié des agriculteurs ont suivi une formation agricole. Près d'une personne sur dix ont suivi une éducation financière**



**41%** des agriculteurs ont suivi une formation en agriculture



**12%** des agriculteurs ont suivi une formation financière

**Les producteurs ont exprimé un besoin de formation en**



Transformation des produits agricoles



Comprendre les prêts, les taux d'intérêt et les frais bancaires



Planification financière, développement d'un plan d'affaire et management

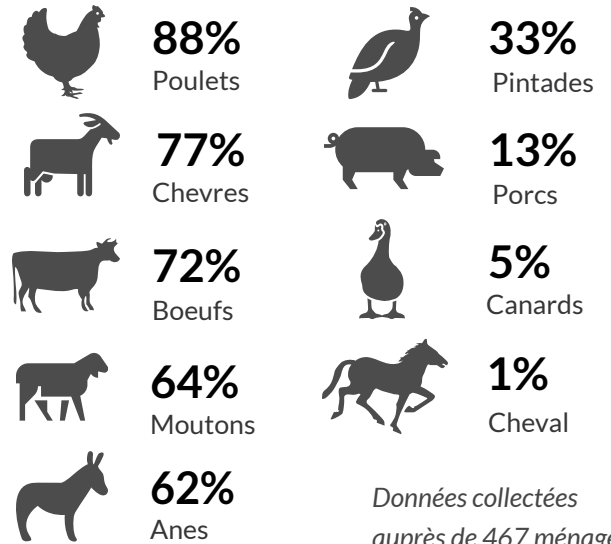


# Les agriculteurs utilisent des intrants agricoles et accèdent aux marchés mais ils font toujours face à des défis qui affectent leurs rendements et leurs ventes

## Taille moyenne des terres que les petits producteurs utilisent pour l'agriculture

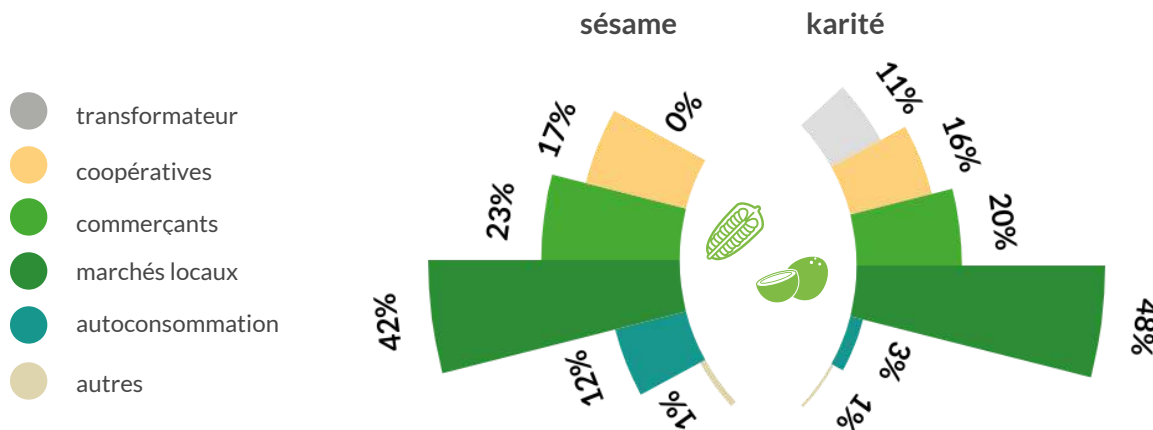


## Les producteurs disposent aussi du cheptel



Données collectées auprès de 467 ménages

## Les producteurs vendent généralement leur récolte à travers les marchés locaux. La vente à travers les coopératives et les commerçants est assez faible



Les pourcentages font référence à la part des agriculteurs de l'échantillon et non à la part de la récolte allant à un canal spécifique

## Les agriculteurs ont accès à ces intrants et services, mais le niveau et le type d'accès varient



Engrais/ fumier



Transport



Semences



Pesticides



Équipements



Formation

## Dans l'ensemble, les rendements et les ventes continuent d'être affectés par



Fluctuation des prix



Disponibilité des équipements



Problème de sécurité lié aux risques de morsure par des serpents et de harcèlement sexuel

***“Notre plus grand défi est l'insécurité lors de la collecte des noix de karité. On peut être mordu par un serpent”***

— Productrice participant aux focus group



Aléas climatiques



Ravageurs et maladies



Concurrence sur les ressources

***“Il existe très peu de produits disponibles pour lutter contre les maladies qui affectent actuellement nos céréales”***

— Producteur participant aux focus group



Accès au marché

***“Les prix de vente du sésame sont souvent standards et fixés par les commerçants”***

— Producteur participant aux focus group

## Les agriculteurs ciblés sont membres d'organisations de producteurs. Quels sont les avantages et les défis liés au fonctionnement des OP?

### Principaux avantages



L'entraide entre membres



Réseau développé grâce aux partenaires, clients et investisseurs



Facilitation de l'accès au financement, aux intrants et à la formation

### Principaux défis



Il est souvent difficile d'obtenir l'autorisation des maris pour mener des activités de groupe



Frais élevés d'adhésion et événements sociaux



Les producteurs estiment qu'ils perdent beaucoup de temps avec les OP



## Les petits exploitants ont déjà accès au crédit, mais les produits et services disponibles ne conviennent pas toujours à leurs activités agricoles

### La plupart des agriculteurs sont optimistes quant à leurs perspectives dans l'agriculture

L'agriculture procure un bon niveau de vie



*“L'agriculture est un bon investissement parce que quand tu utilises de bons intrants tu obtiens un bon résultat”*

— Producteurs participants aux focus group

### La plupart des agriculteurs sont disposés à investir dans leur ferme et à prendre des risques



4% accepteraient le risque de perdre leur investissement s'il était possible d'obtenir un rendement élevé



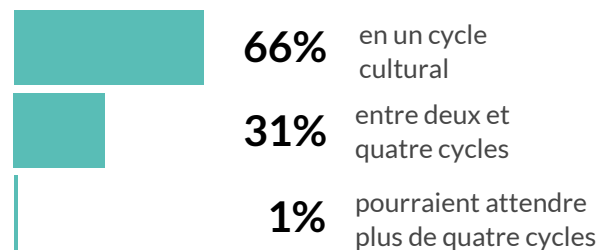
91% accepteraient certains risques en contrepartie d'un rendement supérieur de leur investissement



5% accepteraient seulement un faible retour sur leur investissement et ne prendraient aucun risque

### La plupart des agriculteurs ne peuvent investir qu'à court terme

Après investissement, les producteurs ont besoin d'avoir un retour sur investissement:

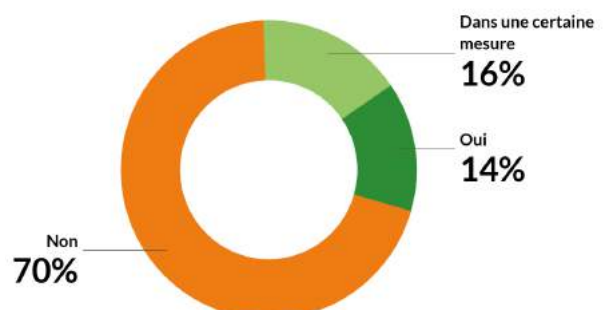


### Moins de la moitié des agriculteurs épargnent et peu d'entre eux tiennent des registres financiers

#### Épargne de revenus

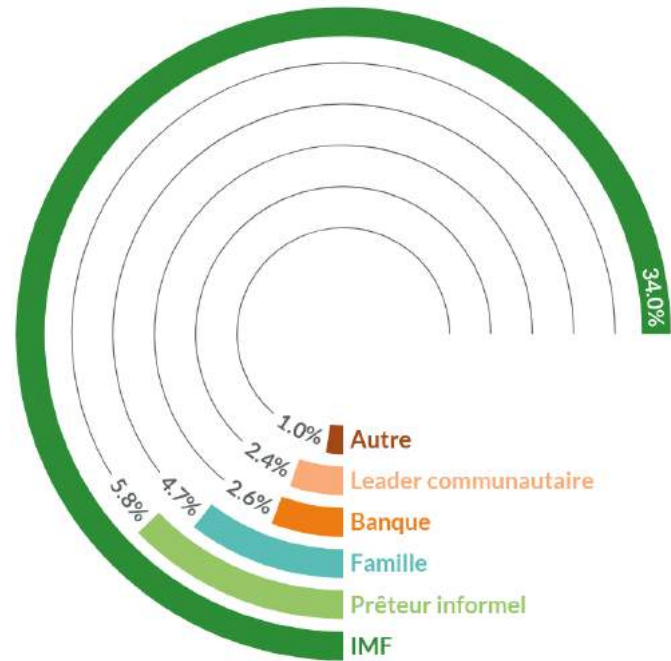


#### Tenue de registres financiers





## Les producteurs utilisent différentes sources de crédit mais la plus dominante est la microfinance



Le pourcentage fait référence à la proportion d'agriculteurs de l'échantillon indiquant d'accéder au crédit par l'intermédiaire d'une source particulière

*"J'ai vu des femmes contracter un crédit et développer avec succès leurs entreprises. Ce qui me donne le courage de contracter un crédit moi-même"*

— Productrice participant aux focus group

## Les produits financiers doivent convenir aux petits exploitants

Caractéristiques que les agriculteurs trouvent attrayantes dans un crédit

Bonne réputation du prêteur et références d'autres personnes

Accès à temps au crédit pour faciliter l'achat d'intrants en temps opportun

Possibilité d'utilisation du crédit pour les équipements notamment les matériels de labour

Crédit à long terme

Procédures claires et transparentes

Les agriculteurs apprécient les offres de crédit qui intègrent mieux les composantes non-financières que les autres prêts, et préfèrent contracter des crédits liés à l'accès aux intrants agricoles, à l'assistance technique et à l'assistance pour l'accès aux marchés

## Barrières et catalyseurs chez les femmes pour accéder au crédit

Les femmes ont du mal à accéder au crédit en raison d'un manque de parcelles suffisamment grandes et assez de biens pour garantir leurs emprunts.

Les femmes doivent retarder leur culture jusqu'à ce que les champs de leur mari soient préparés, ce qui entraîne une baisse des rendements.

Les femmes souhaitent diversifier leurs sources de revenus, en suggérant notamment des activités qui ne sont pas conditionnées par un accès à la terre et au matériel pour la plantation, tels que l'embouche et le commerce des ovins.

Les femmes ayant un accès limité à la terre auront besoin de produits financiers pour promouvoir d'autres activités génératrices de revenus telles que l'achat et la revente de produits agricoles ou la transformation de produits agricoles.

# Le programme STARS en quelques mots

## Problèmes:

### Problèmes sur le marché agricole

- Les IMF n'offrent pas de prêt approprié en termes de délai, de montant et de mode de paiement
- Les OP sont mal organisées et ont de faibles compétences en gestion
- Les agriculteurs ont un accès limité aux prêts, une disponibilité et une accessibilité limitées des intrants / services / équipements, un accès limité aux marchés et aux informations sur les marchés

### Causes de ces problèmes

- Les IMF ont peu de connaissances en agriculture, manquent de ressources pour développer des prêts agricoles, manquent de capacités financières
- Il y a un risque élevé dans le secteur agricole.
- Les OP ont un manque de stratégies de marketing, un faible niveau de mise en œuvre en matière de conseil, gestion et leadership. Les OP n'ont pas un esprit entrepreneuriale
- Les agriculteurs ont un manque de capacité / pouvoir pour négocier dans le marché, un manque de compétences en entrepreneuriat et d'informations sur les produits financiers.
- Les fournisseurs de services / équipements sont basées en zone urbaine et non dans les zones de production. Les agriculteurs et les acheteurs ne sont pas connectés.
- Les chaînes de valeur ne sont pas bien organisées et coordonnées.

### Conséquences à long terme

- Les IMF mettent moins de ressources dans l'agriculture et deviennent moins attractives pour l'agrifinance. Les IMF perdent de la clientèle et du profit.
- Les OP perdent la confiance des IMF, de leurs membres et des autres acteurs des CV. Les OP n'ont pas de contrôle sur la fixation des prix.
- Les agriculteurs ne sont pas satisfaits des prêts des IMF. Ils produisent avec moins de qualité, de rendement et gagnent moins. Ils font face à des prix bas, à une insécurité alimentaire et un faible bien-être. Les matières premières sont peu disponibles dans les unités de transformation.
- Les chaînes de valeurs agricoles ne sont pas attrayantes pour les investisseurs. Il y a une perte de motivation pour investir dans les chaînes de valeur.

## Solutions:

Renforcement des capacités des OP en matière de bonne pratique agricole, gestion des opérations de récolte et post-récolte, compétences en marketing et en négociation, coaching en gouvernance et en leadership, le genre étant comme sujet commun

Développement de marché à travers des sessions B2B liant les acteurs des OP et du marché, y compris les fournisseurs d'intrants agricoles et les commerçants

Facilitation de l'accès au financement des OP (partenaires et non partenaires) par le développement d'un modèle d'affaire

Développement de services payants au niveau des OP (formation, fourniture d'intrants, accès au crédit, coaching, marketing, etc.)

Développement de produits financiers (Agri-groupe, Agri-individuel, A-CAT, Financement chaîne de valeurs) et Accès au refinancement à travers les investisseurs

Renforcement des capacités des IMF (gestion des risques, développement d'outils, institutionnalisation d'A-CAT) et coaching pour la mobilisation de l'épargne

Environnement favorable (réglementation des prix, plan stratégique des chaînes de valeur, plaidoyer dans le secteur de la microfinance)

## Partenaires:

### *Principaux acteurs des chaînes de valeurs:*

- Institutions de microfinance
- Organisations de producteurs
- Consultants
- Acheteurs internationaux / nationaux
- Fournisseurs d'intrants
- Transformateurs
- Organismes gouvernementaux ONG et programmes

### *Fournisseurs des chaînes*

- Fournisseurs d'intrants
- Investisseurs
- Banques
- Facilitateurs endogènes
- Fournisseurs de services

### *Régulateurs du marché*

- Organismes gouvernementaux
- Banque centrale: BCEAO

### *Facilitateurs du marché*

- Plateforme de coordination des chaînes de valeur (Inter-professions): INTERSEB, TFK
- Réseaux: APSFD

## Résultats:

### Changements à court terme

- Les IMF développent et fournissent des produits financiers appropriés, et comprennent mieux la gestion des risques.
- Les OP améliorent leurs compétences en gestion et ont plus de membres femmes et de jeunes. Les OP ont développé des services intégrés pour renforcer les capacités de leurs membres en matière de bonnes pratiques agricoles (BPA) et de commercialisation. Les fournisseurs de services locaux développent des services de formation sur les BPA, marketing, gestion financière.
- Les agriculteurs (hommes et femmes) ont accès aux prêts agricoles, aux marchés, aux intrants, et aux informations sur les marchés. Les agriculteurs améliorent leurs connaissances en matière de transformation, de production, de commercialisation et de gestion.
- La fluctuation des prix est réduite. La stratégie nationale Sésame est développée. L'approche de développement de produits et de systèmes de marché développée dans STARS est partagée au niveau sectoriel.

### Changements à long terme

- Les IMF ont augmenté leur nombre de clients, diversifié leurs produits et réduit les risques.
- Les OP ont une productivité améliorée et un meilleur prix sur les produits. Les volumes de vente ont augmenté.
- Les agriculteurs améliorent leur productivité en qualité et en quantité, et obtiennent un meilleur prix.
- Des contrats durables sont établis entre les OP et les acteurs du marché. Produits financiers sont partagés et adoptés par d'autres IMF.

### Impact

- Les IMF ont amélioré leur portefeuille, leur rentabilité et sont devenues clés dans le secteur.
- Les OP ont augmenté leurs revenus et ont un pouvoir de négociation.
- Les agriculteurs ont augmenté leurs revenus. Les ménages améliorent leur sécurité alimentaire, leur condition de vie (scolarité, logement, bien-être, soins de santé). Les femmes améliorent leur estime de soi.
- Les chaînes de valeur deviennent plus durables et plus attrayantes grâce à la contractualisation entre les acteurs.
- Les produits financiers et l'approche de développement des systèmes de marché sont adoptés et reproduits dans le secteur.



*“avec les recettes tirées de mon activité, j’ai pu acquérir une nouvelle moto, et je suis en train de construire une maison pour mes enfants”*

## Découvrez Mamadou Coulibaly

Mamadou est un agriculteur de 44 ans avec plus de 20 ans d’expérience. Il cultive du sésame, du maïs et du coton. Il est membre d’un OP: GIE YERETA de Bobo Dioulasso. Le GIE est une coopérative de production et de commercialisation de sésame.

Comme la plupart des membres, Mamadou n’accordait pas d’importance à la production de sésame dans son système de culture à cause des rendements jugés trop bas. Ainsi, sur ses 2 ha de terre il peinait à dépasser un rendement de 80 kg/ha. Cette situation s’explique entre autre par les mauvaises pratiques, l’utilisation des semences peu performantes, avec des quantités excessives sous forme de semis à la volée. Il ne faisait presque pas une préparation du sol et n’utilisait pas suffisamment d’engrais de bonne qualité.

En 2017, Mamadou a bénéficié d’une formation sur les bonnes pratiques culturales du sésame dans le cadre du programme STARS. De plus, il bénéficie d’un crédit agricole à chaque campagne auprès d’une institution de microfinance partenaire de sa coopérative. Selon lui, avec les connaissances acquises des formations, son activité est en train de prendre une nouvelle forme. En effet, il utilise désormais des semences de qualité et accorde plus de temps et de ressources à son activité de production de sésame. Il fait toutes les opérations culturales recommandées pour améliorer sa productivité, de la préparation du sol à la récolte. Ce qui lui a permis de passer de 80 kg de sésame par hectare en 2017 à un rendement de 480 kg par hectare en 2018.

Par ailleurs, ses connaissances acquises dans la production de sésame semblent faire tâche d’huile sur toutes les autres spéculations de son exploitation. En effet, selon lui, c’est sur toutes ses cultures qu’il y a eu une meilleure productivité. Mamadou nous confie sous ces termes : “avec les recettes tirées de mon activité, j’ai pu acquérir une nouvelle moto, et je suis en train de construire une maison pour mes enfants”. Pour améliorer sa productivité, Mamadou est convaincu qu’il n’a pas besoin de grandes superficies mais une meilleure maîtrise de ses opérations culturales et ce, à travers une mécanisation de ses opérations.

Comme principaux défis, Mamadou a un accès limité à des équipements agricoles et un financement jugé insuffisant par rapport à ses besoins à cause, selon lui, d’un manque de garantie pour accéder à des crédits de gros montants. Pour Mamadou, l’idéal serait d’avoir un financement de toute son exploitation au lieu d’un financement du sésame seulement.