**Les Rencontres du Collège des Partenaires**

Nourrir la réflexion et partager des retours d’expérience entre ONG et acteurs de la recherche autour des enjeux liés aux projets de développement.

**Les chaînes de valeur**

*Animée par la Fondem (Madeleine Fauchier, Chargée de développement)*

**PARTICIPANTS :**

*Éric Bassac (Président d’Energy Assistance), Simon NTAB (Eclosio), Désiré Yameogo & Charlotte Bour (Wendi Puré, Laafi), Florent Chardonnal & Juliette Bidon (WWF), Jérémy Ankri (Coordinateur de projets à la Fondem), Tiffanie Petit Goffi (Chargée de communication de la Fondem), Margaux Boehrer Vincent Jacques Le Seigneur (Directeur Général de la Fondem)*

# Les termes généraux

Il est devenu évident que la mise en place et le développement d’activités génératrices de revenu en milieu rural favorisent le dynamisme économique. Les chaînes de valeur (**CDV**), comprises comme « **un produit dans le cadre d’un système de marché**»,ont un immense potentiel de valorisation des savoir-faire locaux, et offrent des opportunités sur des enjeux plus larges (changement climatique, environnement, genre, jeunesse etc.).

Mais encore faut-il identifier et étudier **l’ensemble du processus de production** pour répondre efficacement aux différents usages, notamment dans les chaînes de valeur agricoles. À titre d’exemple, les besoins en électricité nécessaires au maintien de la chaîne du froid ne seront pas les mêmes que ceux liés à la réalisation d’une première transformation agro-industrielle à la suite de la récolte (broyage, décorticage, séchage). L’interdépendance des maillons de la chaine rend aussi indispensable cette vision holistique, sous peine de ne pas amorcer de réel développement de l’activité. Notons aussi que la limite entre activité génératrice de revenus et une activité formalisée, intégrée au sein d'une CDV, est parfois floue.

Qu’existe-t-il comme outils, méthodologies, et retours d’expérience sur l’approche « chaîne de valeur » ?

# Identifier les CDV porteuses (présentation de ECLOSIO)

Eclosio, ONG belge agissant en renfort des activités socio-économiques de communautés vulnérabilisées par la mondialisation ou le changement climatique, pratique 2 approches pour identifier les CDV porteuses à accompagner dans le cadre de leurs projets.

## Analyse et développement de marché (ADM)

Approche promue par la FAO depuis 2010, elle est notamment appliquée par Eclosio dans le cadre de leurs projets de promotion des produits forestiers non ligneux (PFNL). L’approche comporte 2 phases, avec une première analyse la situation existante, puis la sélection des produits porteurs en concertation avec les communautés locales. La sélection passe par des **ateliers de consultation communautaire**, qui permettent de cartographier librement par les participants les produits qui rapportent de la nourriture ou argent et d’échanger sur les critères à appliquer autour des contraintes liées au marché pour la présélection des produits destinés à la commercialisation.

Pour la sélection des produits, plusieurs filtressont appliqués au produit considéré dans une **analyse systémique** :

* domaine économique (étude de marché)
* domaine environnement (impact environnemental, pression sur une ressource naturelle)
* domaine socio-culturel (la présence des femmes et jeunes, motivations des entrepreneurs)
* domaine juridico-institutionnel (réglementation autour de la commercialisation du produit, niveau de compréhension des réglementations par les entrepreneurs)
* domaine de la technologie, notamment concernant la transformation du produit et sous-produit (disponibilité des infrastructures, des équipements et ressources humaines)

Afin de rendre inclusifs les ateliers de sélection, un système de code couleurs (vertes/jaunes/rouges) est appliqué : plus le produit a accumulé de vert, plus il est susceptible d’être sélectionné.

Au terme de la sélection des CVD porteuses, les interventions sont déterminées en vue de les développer. L’approche systémique est reprise au niveau des activités, en croisant d’autres thématiques de développement : inclusion du genre, charte de production durable appliquée à tous les produits accompagnés etc.

## Making the market work for the poor (M4P)

Cette approche permet de définir une intervention systémique et vient compléter la sélection des activités. Selon cette approche, tout produit est résumé par un **système de marché** (offre / demande) dont on essaie de comprendre ce qui ne marche pas (côté offre et côté demande). Là encore l’approche passe des ateliers de 2 ou 3 jours pour interroger les expériences sur le terrain. Une fois le « maillon faible » identifié, on conçoit une intervention pour aider l’acteur à assumer sa fonction :

* changements au niveau de l’entreprise : intervention pour augmenter la productivité …
* changements dans le système de marché : diversification des débouchés du produit par la transformation, mise en place de nouveaux services ou acteurs manquants ...
* interventions systémiques : groupe d’activités définies dans le temps pour opérer un changement (« subvention intelligente » en lien avec les institutions publiques locales …)

Dans le cadre de l'approche M4P, Eclosio implique les acteurs du **secteur privé**, déjà existants, l'objectif étant bien **d’identifier les fonctions défaillantes et de les renforcer**. Il est donc important de réaliser un travail d’identification des acteurs de la filière très poussé.

# Renforcer l’ensemble des maillons d’une CDV (présentation de WEND-PUIRÉ)

WEND-PUIRE est une association qui a vu le jour au Burkina Faso le 31 mai 1999 et a depuis janvier 2007 le statut d’ONG. Sa mission est de contribuer au développement du pays par la **promotion et le développement d’une filière apicole moderne**, **complète et rentable**, devenant un outil économique au service des paysans. Elle a 6 objectifs, renforçant chacun un maillon de la CDV apiculture.

1. Former et encadrer les paysans à la pratique de l’apiculture moderne et respectueuse del’environnement

L’ONG a commencé par faire la promotion de l’apiculture, et des techniques modernes. Des centres de formation ont été développé. Sur le site de Mangodara par exemple, une « unité exemple » de référence a été créée (55 hectares, 200 ruches, des logements sur place et une serre d’expérimentation). Dans la région, ce sont 350 acteurs qui travaillent dans le secteur de l’apiculture.

L’ONG a poussé l’enjeu **d’inclusion des femmes dans le processus** de fabrication du miel. Cet objectif a nécessité la levée de certains tabous (risques spécifiques pour les femmes liés à la procréation, incompatibilité avec les périodes menstruelles ...), grâce au partage d’expérience d’apicultrices, la formation de formatrices, la diffusion d’information sur l’intérêt d’avoir un « double revenu » pour le foyer … Ce travail de sensibilisation a été réalisé auprès des autorités locales, des familles, femmes et hommes.

1. Mettre à la disposition des acteurs du matériel apicole de qualité

L’approche de l’ONG a été de **prendre en charge la création et commercialisation** d’équipements de qualité et modernes (combinaisons et équipements de sécurité notamment), afin d’éviter que le matériel de production soit dans les mains des spéculateurs, et de rendre accessible, à prix étudié, le matériel apicole.

1. Aider les producteurs pour l’écoulement de leurs produits

Une équipe technique collecte la production des apiculteurs et les aide à la valorisation des produits. L’ONG s’est impliquée sur le maillon de la commercialisation en choisissant un logo, un nom commercial, créant des étiquettes, mettant à disposition des véhicules de commercialisation et de distribution des produits.

1. Transformer et valoriser les produits apicoles

Des ateliers de fabrication de produits dérivés ont été créés pour augmenter la valeur ajoutée du miel et proposer des produits dérivés (savon, pommade, vin et liqueur de miel …). Le développement de ce maillon de la CDV a permis de créer 81 emplois permanents et 6 en temps partiel.

1. Assurer la commercialisation des produits et services apicoles sur le plan national et international

Un travail a été fait pour assurer la traçabilité depuis le producteur jusqu’au conditionnement et obtenir un certificat national burkinabé. L’ONG a récemment obtenu le label leur permettant la vente à l’international.

1. Développer la recherche en apiculture pour adapter les techniques modernes au contexte burkinabé

Les perspectives de développement incluent des pistes pour une plus grande proportion d’apicultrices et des recherches sur l’apport de l’apiculture dans la nutrition scolaire (consommation des rations de miel par les élèves, consommation des produits dérivés (pollen, gelée, …).

# Le développement des CDV et ses nexus

## Accès à l'électricité

La **disponibilité d’infrastructures** est souvent un élément limitant pour le développement des CDV dans les zones rurales, où l’accès à l’électricité est essentiel. Pour les CDV agricoles, cela va fortement influencer les **capacités de stockage** et de **conservation**. Dans l’expérience de WEND-PUIRE, la réponse a été d’investir dans une centrale solaire autonome. Le processus a été long et a coûté quelques 50 millions de FCFA pour la centrale solaire (PV solaire, batteries lithium, garantie de 10 ans) et 7 millions FCFA pour l’isolation d’une chambre froide. Les coûts ont été portés à 50% par l’ONG elle-même et 50% subventionnés par un partenaire. Au cours du processus, ils ont eu la possibilité d'investir pour un raccordement à la Sonabel (distributeur public) mais ils ont préféré attendre et investir dans leur propre centrale, garantissant un meilleur service électrique.

A Madagascar, le WWF réalise un projet de développement de la chaine de valeur Pêche, particulière soumise aux problématiques d'accès à l'énergie (**transformation** et **chaine du froid** essentiellement). **Avoir une connaissance holistique de la CDV et de ses maillons, ainsi que de la valeur ajoutée de l’électricité pour chacun de ces maillons est une perspective fondamentale pour démultiplier les impacts positifs de l’électricité et les opportunités économiques locales dans les zones rurales**.

## Durabilité et développement savoirs faires locaux

Il apparait clairement que l’on ne peut pas faire l’économie d’une étude en profondeur de la CDV, et qu’on ne peut garantir l'éclosion d'une CDV dans une zone. L’approche de marché est essentielle, notamment par exemple lors de transfert de technologie : dans le cas des panneaux PV, les échecs de projets sont souvent dû à l’impossibilité de trouver sur place des composants de rechange, l’expertise locale etc. Le produit non intégré dans une CDV globale de résiste pas.

## Biodiversité et Climat

L’accompagnement des CDV peut parfois passer par une **amélioration des procédés et pratiques**. Le WWF a ainsi mis en œuvre un projet dans 3 pays d'Asie du sud-est (Cambodge Thaïlande et Myanmar) pour la production de caoutchouc naturel. La CDV était déjà structurée, avec des volumes de production importants. Le travail a donc davantage porté sur la durabilité de la CDV, l’amélioration des pratiques de production, le respect des normes environnementales, sociales (travail des enfants, etc.), la mise en coopération des petits producteurs. **Des CDV ne pourront être porteuses et durables qu’en intégrant l’enjeu climatique et de biodiversité**.

## Genre

Les évolutions technologiques, notamment avec l’électrification de certaines pratiques, permettent de faciliter l'activité et ainsi bien souvent de faciliter la participation des femmes dans la CDV. Cependant comme l’a montré l’expérience de WEND-PUIRE, l’inclusion des femmes au sein des CDV est souvent tributaire d’un ensemble de valeurs, normes, croyances etc. qui va bien au-delà de l’activité productive et qu’il peut être difficile d’adresser. Dans l’apiculture, l’intégration des femmes a été possible uniquement par la levée des tabous par rapport à cette activité. De plus, un retour d’expérience partagé par les partenaires démontre que les femmes restent à des rôles techniques mais peinent à accéder à des rôles stratégiques, de prise de décision. **Il est donc important de se former aux aspects de genre et d’envisager une intervention plus large que la simple approche de marché pour faire des CDV de véritables opportunités économiques pour les femmes**.