



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

EXPANDED AGRIBUSINESS AND TRADE PROMOTION (USAID E-ATP)

In fulfillment of the following deliverable under task 1.2.5:

At Least Three Business Models per Value Chain Developed and Disseminated Millet/Sorghum (FY11)

Contract/ Project No.: EDH-1-00-00005-11

Submitted to: Danielle Knueppel, COR
Expanded Agribusiness and Trade Promotion
USAID/WA
Accra, Ghana



Abt Associates Inc. ■ 4550 Montgomery Lane, Suite 800 North ■
Bethesda, Maryland 20814 ■ Tel: 301.347.5000. ■ Fax: 301.913.652.9061
■ www.abtassociates.com

In collaboration with:
ACDI/VOCA
CARANA Corporation
Banyan Global

J.E Austin
ASVELIS
Global Cold Chain Alliance



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

LE SYSTEME DE MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE DE L'UNION DES GROUPEMENTS POUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICILES DE LA BOUCLE DU MOUHOUN (UGCPA/BM) AU BURKINA FASO

Mai 2011

Cette publication a été produite pour étude par l'Agence Américaine pour le Développement International. Elle a été préparée par Mamadou Sanfo pour le projet E-ATP.

Recommended Citation: Sanfo, Mamadou. mai 2011. « Le système de mise en marché collective de l'Union des groupements pour la commercialisation des produits agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA/BM) au Burkina Faso ». Préparé pour le projet E-ATP par Abt Associates Inc., Bethesda, MD.

Contract/Project No.: EDH-I-00-05-00005-00-11

Submitted to: Danielle Kneuppel, COR
Expanded-Agribusiness and Trade Promotion Project
USAID/WA
Accra, Ghana



Abt Associates Inc. ■ 4550 Montgomery Avenue, Suite 800 North ■ Bethesda,
Maryland 20814 ■ Tel: 301.347.5000. ■ Fax: 301.913.9061
■ www.abtassociates.com

In collaboration with:

ACDI/VOCA
CARANA Corporation
ASVELIS

Global Cold Chain Alliance (GCCA)
J.E. AUSTIN
Banyan Global

LE SYSTEME DE MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE DE L'UNION DES GROUPEMENTS POUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICILES DE LA BOUCLE DU MOUHOUN (UGCPA/BM) AU BURKINA FASO

DISCLAIMER

The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development (USAID) or the United States Government

CONTENTS

Contents.....	iii
Acronyms.....	v
1. Introduction.....	1
2. Presentation de l'UGCPA/BM.....	3
3. Les structures commerciales mises en place.....	7
3.1 Le groupement de producteurs/trices agricoles.....	7
3.2 Les cadres de concertation.....	8
3.3 Le comité spécialisé céréales.....	8
4. Le fonctionnement du système de mise en marche collective.....	9
4.1 L'origine des céréales collectées.....	9
4.2 Les normes de qualité et de poids exigées.....	9
4.3 Le contrat d'objectifs avec les structures et les producteurs.....	9
4.4 La catégorisation des producteurs.....	10
4.5 La traçabilité des céréales.....	11
4.6 Les mécanismes d'incitation des producteurs.....	12
4.6.1 Les services financiers.....	12
4.6.2 Les intrants (engrais et semences).....	13
4.6.3 Le conseil de gestion à l'exploitation.....	13
5. La gouvernance.....	15
5.1 Le cadre réglementaire.....	15
5.2 Le financement des structures.....	15
6. Le circuit de distribution.....	17
6.1 Au niveau national.....	17
6.2 Au niveau sous-régional.....	17
7. Les fondements du système et les défis à relever.....	19
7.1 Les fondements du système.....	19
7.2 Les défis à relever par l'UGCPA/BM.....	20
8. Conclusion et perspectives de dissémination du modèle.....	21

LIST OF TABLES

Tableau 1 : Les quantités de céréales collectées par rapport aux engagements des producteurs.....	10
Tableau 2 : Le nombre de fournisseurs de céréales par catégorie...	10

Tableau 3 : Calendrier du fonctionnement du système de commercialisation groupée de l'UGCPA/BM 15

ACRONYMS

AFDI	<i>Agriculteur Français pour le Développement International</i>
CAC	Comité d'Action à la Commercialisation
CEF	Conseil de Gestion à l'Exploitation Familiale
CIC-B	Comité Inter-Professionnel des Céréales du Burkina
CPF	Confédération Paysanne du Faso
CSC	Comité Spécialisé Céréales
E-ATP	<i>Expanded Agribusiness and Trade Promotion Project</i>
FARM	Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité Mondiale
GPA	Groupement de Producteurs/trices Agricoles
IFDC	Institut International pour la Fertilité des Sols
OCL	Fondation des Œuvres du Cardinal Léger
ONG	Organisation non-gouvernementale
OPAM	Office des Produits Agricoles du Mali
OPNV	Office des Produits Vivriers du Niger
PAM	Programme Alimentaire Mondial
RCPB	Réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso
RCS/BF	Réseau de Communications Sociales au Burkina Faso
SNV	Organisation Néerlandaise de Développement
SONAGESS	Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité
UGCPA/BM	Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun
UGV/BM	Union des Groupements Villageois de la Boucle du Mouhoun
UNPCB	L'Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina
UPA DI	Union des Producteurs Agricoles du Québec/Développement International

I. INTRODUCTION

Cette note vise à présenter le système de mise en marché collective de l'Union des Groupements pour la Commercialisation des Céréales de la Boucle du Mouhoun, au Burkina Faso (UGCPA/BM). Ce système est caractérisé par la contractualisation des relations commerciales entre l'UGCPA/BM et les producteurs membres. Il présenterait un intérêt pour les organisations de producteurs qui pratiquent la collecte et la commercialisation groupée des céréales.

Le système de commercialisation des céréales de l'UGCPA/BM poursuit quatre objectifs :

- Contribuer à procurer de meilleurs revenus aux producteurs et productrices membres
- Œuvrer pour la sécurité alimentaire et la défense des intérêts de ses membres
- Mettre à la disposition des consommateurs des produits de qualité
- Promouvoir les normes de qualité et poids des céréales au Burkina Faso

La stratégie du système de commercialisation des céréales est basée sur quatre axes :

- Axe 1 : collection et commercialisation collective des produits agricoles de ses membres
- Axe 2 : soutien à la production via l'accès au crédit intrants et aux formations
- Axe 3 : mise en place d'outils financiers de gestion des risques pour pérenniser la stratégie
- Axe 4 : renforcement de l'esprit coopératif des membres et discipliner les comportements

2. PRESENTATION DE L'UGCPA/BM

L'UGCPA/BM est située dans la région de la Boucle du Mouhoun, région de production de coton et également de céréales. La région est d'une importance capitale pour le Burkina Faso en termes de production cotonnière et de sécurité alimentaire. Région excédentaire par excellence, elle ravitaille le Burkina Faso, le Niger, et le Mali en céréales, par l'intermédiaire de commerçants nationaux et sous régionaux.

L'UGCPA/BM (ex UGV/BM¹) a été créée en 1993 avec l'appui de l'Union des Producteurs Agricole du Québec/Développement International (UPA DI) et agréée le 16 janvier 2005 sous le récépissé N° 2005-006/MATD/RBMHN/PMHN/HC-DDG. L'organisation a été créée suite au désengagement de l'état Burkinabé de l'appui au secteur agricole qui de ce fait a libéralisé les marchés céréaliers. Les conséquences ont été la fluctuation et la distorsion de prix sur le marché, l'atomisation de l'offre de céréales ne permettant pas au producteur individuel d'obtenir un juste prix sur le marché, la difficulté d'accès au crédit par les producteurs et une baisse de qualité des céréales commercialisées. Les buts de l'organisation étaient de mettre en place des outils pour instaurer un système de commercialisation collectif des céréales, afin d'obtenir un juste prix et un revenu stable.

L'organisation compte aujourd'hui 2.100 membres répartis dans 85 groupes de bases. L'UGCPA/BM commercialise des céréales sèches (maïs, mil, sorgho) et du bissap biologique pour l'exportation et qui est une activité commerciale réservée aux groupements de femmes. Elle a commercialisé en 2009/2010 un volume de 4.050 tonnes de céréales pour un chiffre d'affaires de 700 millions FCFA.

En plus de l'UPA DI qui lui apporte l'assistance technique depuis sa création, l'organisation compte aussi les partenaires suivants :

- La Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité Mondiale (FARM)
- L'Institut International pour la Fertilité des Sols (IFDC)
- L'Organisation Néerlandaise de Développement (SNV)
- Le projet Expanded Agribusiness and Trade Promotion (E-ATP) de l'USAID
- L'Union Européenne
- L'Agriculteur Français pour le Développement International (AFDI)
- La Fondation des Œuvres du Cardinal Léger (OCL)
- Le Réseau des Caisses Populaires du Burkina Faso (RCPB)
- La Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité (SONAGESS)
- Confédération Paysanne du Faso (CPF)
- L'organisation non-gouvernementale (ONG) Afrique Verte

¹ L'Union des Groupements Villageois de la Boucle du Mouhoun a été créée en 1993 et régie par la loi 010 relative aux associations

- Le Réseau de Communications Sociales au Burkina Faso (RCS/BF)
- L'Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPCB)
- Le Comité Inter-Professionnel des Céréales du Burkina (CIC-B)

La structuration et la vie organisationnelle de l'UGCPA/BM sont des éléments clés de la réussite de l'organisation. A la base il y a les **Groupements de Producteurs Agricoles (GPA)** composés des productrices et producteurs membres dont des groupements de productrices de bissap biologique et des groupements de producteurs de céréales.

Au niveau de chaque groupement il y a un **Comité d'Action à la Commercialisation (CAC)**, qui est la cellule représentative de l'UGCPA/BM à la base chargée de toutes les activités liées à la collecte des produits des productrices et producteurs membres.

Tous les groupements sont repartis dans 10 **cadres de concertation** soit sept pour les producteurs de céréales et trois pour les productrices de bissap biologique. Chaque cadre de concertation dispose de deux producteurs (trices) leaders responsables des cadres de concertations. Ces cadres de concertations sont des lieux de rencontres, d'information, et de recueil des points des membres des GPA quant aux prises de décisions concernant la vie de l'union et la préparation des assemblées générales.

L'assemblée générale est composée des représentants des GPA soit deux délégués par GPA. Elle se tient une fois par campagne. Cette assemblée générale est dirigée par les membres du bureau exécutif composés de sept producteurs dont cinq hommes et deux femmes tous élus par vote à bulletin secret lors des assemblées et ce pour un mandat de trois ans renouvelable une fois.

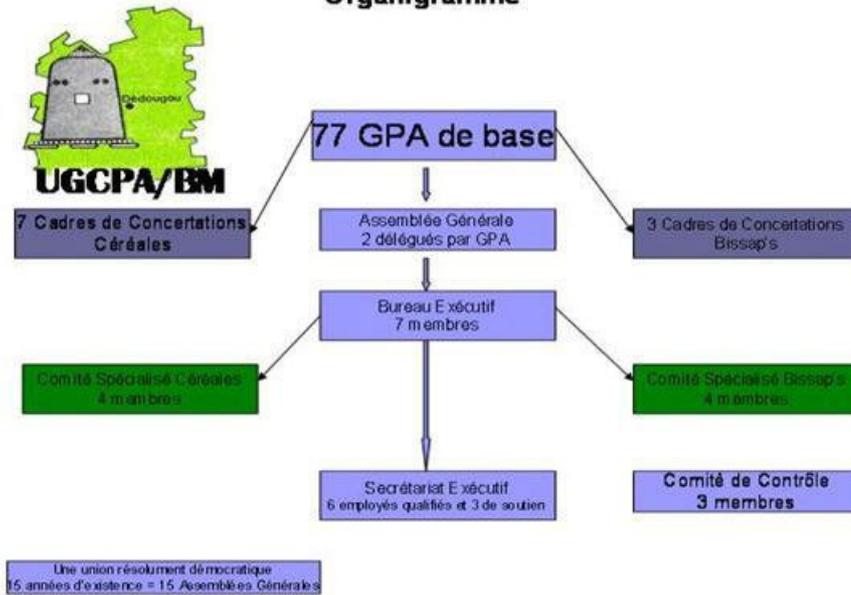
En plus du bureau exécutif il y a les **Comités Spécialisés Céréales (CSC)** et bissap composés chacun de quatre membres élus aussi en assemblée générale pour un même mandat que le bureau exécutif. Ces comités spécialisés sont chargés de toutes les activités liées à la collecte et la commercialisation des excédents céréaliers et du bissap biologique. Il y a le comité de contrôle composé de trois membres élus en assemblée avec un même mandat que les précédents.

L'organisation assure sa gestion quotidienne à travers le secrétariat exécutif composé de neuf employés travaillant sous la coupe du secrétaire exécutif issu des responsables élus en assemblée générale²

² Site web: www.ugcpa.org/textes/vie_orga.html



Organigramme



3. LES STRUCTURES COMMERCIALES MISES EN PLACE

Pour la mise en marché collective des céréales, l'UGCPA/BM a mis en place une organisation spatiale à trois niveaux :

- les GPA au niveau villageois
- les CAC auxquels sont rattachés les centres de paiement de proximité à l'échelle intermédiaire
- le CSC au niveau central

3.1 LE GROUPEMENT DE PRODUCTEURS/TRICES AGRICOLES

Le GPA est la structure d'adhésion des producteurs désirant bénéficier du système de mise en marché collective de l'UGCPA/BM. Chaque GPA met en place un CAC composé de trois membres, qui sont :

- un enquêteur pour traiter les demandes
- un gestionnaire du stock pour réceptionner le stock du producteur
- un animateur pour animer la vie de l'organisation

Les CAC assument les fonctions suivantes :

- analyser la pertinence des demandes de services et des offres de céréales des producteurs et formuler des recommandations à l'UGCPA/BM
- analyser les modifications d'entente en cas de fléau
- s'assurer de la quantité et de la qualité des produits lors des livraisons par les producteurs et l'enlèvement des céréales stockées dans les magasins des GPA
- s'impliquer dans le recouvrement des impayés auprès des producteurs
- superviser la distribution des semences améliorées et des engrais aux producteurs
- superviser les opérations de distribution de semences améliorées et d'engrais au sein des GPA, selon les quantités accordées à chacun des membres

Le GPA est une structure de base très proche des producteurs et des opérations commerciales qui permet :

- de réduire le risque d'erreur sur la fiabilité du producteur
- de réceptionner les céréales conformés aux normes
- la prise de décision objective par les instances supérieures

3.2 LES CADRES DE CONCERTATION

Les cadres de concertation représentent le second niveau d'organisation après les GPA. Chaque GPA est rattaché à un cadre de concertation. Il y en a sept pour ce qui concerne la mise en marché collective des céréales. Les cadres de concertations abritent des centres de paiement de proximité dirigés par les leaders pour la collecte des produits et le paiement des membres à la base. La fonction principale des centres de paiement est de payer les producteurs ayant livré des céréales à l'organisation. Les producteurs proches des centres de paiements ont la possibilité d'y vendre directement, sans passer par les entrepôts des GPA. Les quantités de céréales livrées dans les centres de paiement de proximité représentent plus de 50 pourcent des céréales collectées.

3.3 LE COMITE SPECIALISE CEREALES

Le comité est placé au niveau central. Composé de quatre membres, le CSC est la structure de mise en œuvre du système de mise en marché collective des céréales. Il joue un rôle déterminant dans la marche des activités de collecte, dans la gestion des services et des opportunités commerciales. Ces principales fonctions sont :

- l'approbation des demandes de services et des offres
- l'approbation des paiements
- la signature des contrats avec les producteurs
- la prospection du marché pour l'écoulement des céréales qui seront collectées
- la négociation des prix avec les clients intéressés à acheter les céréales
- la proposition de prix de collecte des céréales aux producteurs
- le contrôle de la qualité des céréales collectées
- le suivi de l'évolution des quantités de céréales collectées par apport aux attentes
- le suivi du marché céréalier, en tenant compte de certains paramètres du marché céréalier dont i) le bilan céréalier ; ii) les prix pratiqués dans la région de la Boucle du Mouhoun ; iii) les charges de commercialisation ; iv) et des intentions des autres acteurs (comme les institutions d'aides alimentaires et les gros commerçants)

4. LE FONCTIONNEMENT DU SYSTEME DE MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE

4.1 L'ORIGINE DES CÉREALES COLLECTÉES

Le principe de l'UGCPA/BM est de collecter les céréales produites dans les propres champs des producteurs membres. Les quantités ne doivent pas compromettre la sécurité alimentaire des producteurs. L'organisation ne collecte que les excédents de production. Les excédents de production au plan céréalier des producteurs sont établis par les enquêteurs de GPA.

4.2 LES NORMES DE QUALITÉ ET DE POIDS EXIGÉES

Le cadre réglementaire fixe des normes de poids et de qualité à respecter par les fournisseurs. Ces informations sont connues de tous lors de la signature des contrats. Ci-dessous les normes à respecter:³

- Humidité : maïs et sorgo, 11 pourcent maximum, mil et autres produits 12 pourcent maximum
- Insectes : absence totale d'insecte tel le Trogoderma SSP et le Prosthepanus truncatus
- Grains endommagés par les insectes et par les moisissures : 0,5 pourcent maximum et absence totale de la moisissure telle que l'Aspergillus flavus/A. parasiticus
- Grains endommagés par d'autres facteurs : 2 pourcent maximum
- Grains brisés : 2 pourcent maximum
- Impuretés diverses et matières organiques étrangères : 2 pourcent maximum
- Le sac doit être taré à 102 kg et à défaut 2 kg par sac est automatiquement retenu

Les sacs sont tarés à 102 kg à l'achat avec les producteurs pour permettre à l'organisation d'obtenir des sacs de 100 kg avec un taux d'impureté de 0 pourcent et des grains entiers calibrés après nettoyage et criblage au niveau central.

4.3 LE CONTRAT D'OBJECTIFS AVEC LES STRUCTURES ET LES PRODUCTEURS

Avec les GPA

³ Article 19 du Règlement sur les services aux membres producteurs de céréales de l'UGCPA/BM.

Chaque GPA est tenu de collecter au moins 20 tonnes de céréales. Tout GPA qui ne peut collecter ce volume est suspendu.

Avec les producteurs

Tous les producteurs doivent fixer des engagements (provisoires et définitifs) selon les périodes définies par l'organisation. En avril de chaque année, avant les semis, les producteurs s'engagent sur une certaine quantité de céréales qu'ils comptent fournir à l'organisation. En octobre (lorsque l'état végétatif permet d'avoir une idée du niveau de la production) les producteurs doivent confirmer leurs engagements ou les modifier à la baisse ou la hausse. Ceux qui ne livrent aucune quantité de céréales sont suspendus. Ceux qui ne respectent pas leurs engagements définitifs doivent payer une pénalité de 3 FCFA/kg par quantité de céréales non livrées. Le montant de la pénalité est déduit des revenus des ventes. Des dispositions prévoient des cas de fléaux qui réduisent la capacité des producteurs à respecter leurs engagements.

TABLEAU 1 : LES QUANTITES DE CEREALES COLLECTEES PAR RAPPORT AUX ENGAGEMENTS DES PRODUCTEURS

Campagnes	Engagements des producteurs en début de campagne (tonnes)	Engagements définitifs des producteurs en cours de campagne (tonnes)	Quantités de céréales collectées (tonnes)	Pourcent de livraison par rapport aux engagements définitifs (%)
2010–2011	2.858	2.834	1.800	64
2009–2010	1.829	1.789	2.007	112

Sources : UGCPA

4.4 LA CATEGORISATION DES PRODUCTEURS

Les producteurs sont classés en trois catégories selon le niveau de respect de leurs engagements :

- Catégorie 1 : les producteurs qui respectent au moins 70 pourcent de leurs engagements définitifs
- Catégorie 2 : les producteurs qui respectent moins de 70 pourcent de leurs engagements
- Catégories 3 : les producteurs qui n'ont pas respecté leurs engagements et sont débiteurs vis-à-vis de l'organisation.

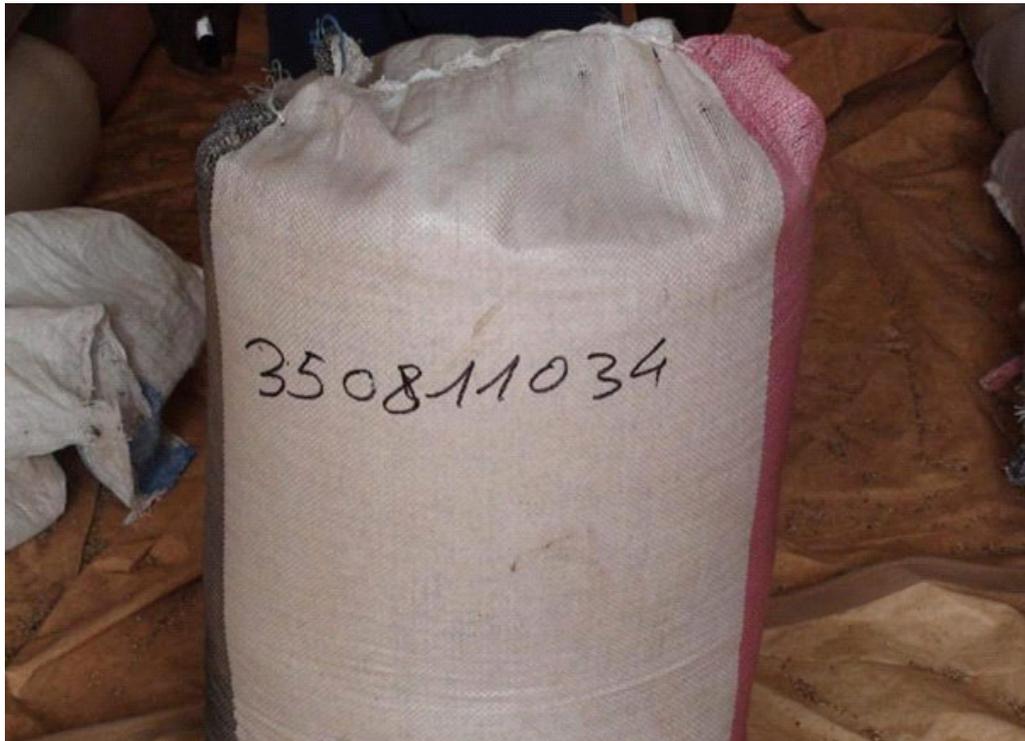
TABLEAU 2 : LE NOMBRE DE FOURNISSEURS DE CEREALES PAR CATEGORIE

	Catégorie 1	Catégorie 2	Catégorie 3	Producteurs victimes de fléaux (inondation, attaques de prédateurs)	Total
2010–2011	523	271	367	0	1.161
2009–2010	624	91	233	10	958
Total	1.147	362	600	10	2.119

Le taux de participation des producteurs (catégorie 1 et 2) à la commercialisation est en moyenne de 71 pourcent des producteurs qui prennent des engagements de commercialisation.

4.5 LA TRAÇABILITE DES CEREALES

Les sacs de céréales livrées sont codifiés. Les codes sont enregistrés dans une base de données. Ils renseignent sur l'identité du producteur, son village, le département, et la province d'appartenance du village. Ceci permet de remonter aux propriétaires des céréales qui ne sont pas conformés aux normes de qualité et de poids. La base de données permet également de suivre l'évolution des quantités des céréales livrées par chaque producteur et d'effectuer la catégorisation des membres.



Le code fournit les informations suivantes :

- 350 : la zone du producteur, Ouarkoye
- 811 : le GPA d'appartenance du producteur, Dinlo Varo de Sokongo
- 034 : le 34ème producteur sur la liste du GPA, Tamini Mutuan

4.6 LES MECANISMES D'INCITATION DES PRODUCTEURS

Pour fidéliser les producteurs et sécuriser son approvisionnement, l'UGCPA/BM a développé des services dont l'accès est déterminé par la catégorie d'appartenance des producteurs. Trois types de services d'incitation sont fonctionnels :

- les services financiers
- les intrants (engrais et semences)
- et le Conseil de Gestion à l'Exploitation Familiale (CEF)

4.6.1 LES SERVICES FINANCIERS

Trois types de services financiers sont offerts aux producteurs :

- Le paiement anticipé 1 : Il consiste à donner une avance aux producteurs sur la base de ses engagements. Ce service est réservé aux producteurs de la catégorie I. Il est offert avant le démarrage des travaux champêtres, et permet aux producteurs de préparer la campagne de production. Il est fixé à 2.000 FCFA/100 kg (20 FCFA/kg) des engagements provisoires du producteur.
- Le paiement anticipé 2⁴ : également réservé aux producteurs de la catégorie I, il est mis en place à la période de la récolte pour permettre aux producteurs de disposer de ressources financières pour faire face aux dépenses de récolte. Le montant est de 2.000 FCFA/100 kg (20 FCFA/kg) des quantités que le producteurs comptent fournir à l'organisation.
- Les ristournes aux producteurs : L'UGCPA/BM a mis en place une clé de répartition des résultats financiers des activités commerciales. Les résultats d'exploitation sont repartis sous forme de ristourne de la manière suivante :
 - 65 pourcent aux producteurs
 - et 35 pourcent à l'UGCPA/BM

Si en 2008–2009, les résultats d'exploitation ont été négatifs, en 2009–2010, les producteurs ont perçu 3,5 FCFA/kg sous forme de ristourne.

⁴ Les intérêts des prêts et les frais de traitement des dossiers bancaires, la cotisation des producteurs sont déduits des paiements anticipés

4.6.2 LES INTRANTS (ENGRAIS ET SEMENCES)

Le service intrant a été mis en place en 2008. Les engrais sont vendus à crédit au prix coutant. Pour en bénéficier, il faut être classé dans la catégorie I. Les semences améliorées de céréales disponibles sont le maïs jaune, le maïs blanc, le sorgho blanc, et le niébé. Elles sont produites par les producteurs semenciers de l'union.

Les quantités d'engrais et de semences sont distribuées en fonction des superficies emblavées, évaluées par les animateurs et des quantités de céréales livrées les années antérieures. Une base de données renseigne sur la situation de chaque producteur. *L'accès aux engrais est conditionné par l'achat de semences améliorées en vue d'éviter d'encourager l'utilisation des engrais sur des semences peu performantes.*

4.6.3 LE CONSEIL DE GESTION A L'EXPLOITATION

L'objectif du CEF est de développer les capacités managériales des producteurs de sorte qu'ils prennent les décisions appropriées dans la gestion de leurs exploitation. Entre autres compétences à acquérir par les producteurs, l'UGCPA/BM a ciblé :

- les connaissances techniques et économiques liées à la gestion de l'exploitation
- la planification des activités agricoles
- la responsabilisation des membres de l'exploitation

Les CEF est réservé aux producteurs de la catégorie I. Au total 80 producteurs ont bénéficié de la formation. Pour faciliter l'application du CEF, E-ATP a appuyé l'UGCPA/BM a formé 39 formateurs endogènes et 780 producteurs de la catégorie I sur la gestion intégrée du sorgho et du mil.

5. LA GOUVERNANCE

5.1 LE CADRE REGLEMENTAIRE

La commercialisation des céréales est régie par des règlements et outils⁵. L'UGCPA/BM compte un règlement général et des contrats spécifiques à chaque service.

Le règlement général établit le cadre global de la commercialisation et des relations commerciales entre les producteurs et l'UGCPA/BM. A titre indicatif, il y est défini les rôles et attributions des structures (GPA, CAC, CSC), les différentes catégories de producteurs (catégories 1, 2, et 3), les conditions d'accès aux services, les normes de qualité à respecter par les producteurs, le calendrier de la commercialisation (les dates de la fixation des prix d'achat aux producteurs et des prix de cession, les périodes pour la réception des engagements provisoires et définitifs et pour le paiement des ristournes).

TABLEAU 3 : CALENDRIER DU FONCTIONNEMENT DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION GROUPEE DE L'UGCPA/BM

Activités	Avr	Mai	Juin	Jul	Août	Sept	Oct	Nov	Déc	Jan	Fév	Mars
Collecte et fixation des prix	Collecte des céréales (31/3–15/4)					Fixation prix à la récolte (15/11)			Fixation des ristournes à la fin de la campagne de commercialisation Fixation prix de cession (3-15/1)			
Dates importantes pour les producteurs								Entente complémentaire producteurs et décision du comité exécutif de l'UGCPA/BM				
	Engagement (1/4)	PAII (1/5)	PA2 (15/9) Réponse demande prêt complémentaire (10/1)				Déclaration producteurs cas de fléau (15/11) Déclaration GPA cas de fléau (30/11)		Date limite demande paiement PAI (31/3)			

Pour la mise en application du règlement général, des contrats d'engagements spécifiques aux différents services sont signés entre le producteur et le CSC. A titre indicatif :

- Pour bénéficier du paiement anticipé I, le producteur signe une attestation de biens donnés en garantie, qui représente au moins 150 pourcent de la valeur du montant demandé.
- Au cas où le montant des prêts est supérieur à 100.000 FCFA, le producteur doit légaliser le contrat auprès de l'autorité compétente.

5.2 LE FINANCEMENT DES STRUCTURES

Les structures chargées de la commercialisation perçoivent des primes. Ces primes sont intégrées dans les charges de collecte et servent à motiver les structures déconcentrées. Elles sont fonction du prorata des quantités de céréales mobilisées. La clé de répartition est ci-dessous :

⁵ Ces documents sont disponibles à l'UGCPA/BM

- Les GPA : 1,3 FCFA/kg de céréales. La prime est prioritairement affectée au fonctionnement des CAC.
- Les centres de gestion de proximité : 1 FCFA/kg

6. LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION

6.1 AU NIVEAU NATIONAL

Les principaux clients de l'UGCPA/BM sont :

- SONAGESS et le Programme Alimentaire Mondial (PAM), deux structures très exigeantes en qualité, qui achètent plus de 70 pourcent des céréales vendues
- Des unités de transformation, à la recherche de matières premières de bonne qualité pour honorer des commandes de produits transformés et quelques commerçants qui achètent pour les marchés institutionnels au Burkina Faso et dans la sous-région
- Les populations à revenus moyens

6.2 AU NIVEAU SOUS-REGIONAL

Des commerçants du Niger ont eu recours aux céréales de l'UGCPA/BM pour approvisionner l'Office des Produits Vivrier du Niger (OPVN) de 1995 à 1999. Les restrictions saisonnières et les tracasseries ont freiné l'exportation des céréales au Niger. L'organisation, qui tient une comptabilité de ses opérations commerciales, ne pouvait se permettre de payer de faux frais de route sans aucun justificatif.

L'organisation de producteurs Faso Jigi de Ségou au Mali, qui pratique également la commercialisation groupée des céréales, s'est approvisionnée avec l'UGCPA/BM pour honorer un contrat d'approvisionnement avec l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM) en 1998.

7. LES FONDEMENTS DU SYSTEME ET LES DEFIS A RELEVER

7.1 LES FONDEMENTS DU SYSTEME

Le système de commercialisation groupée des céréales mis en place par l'UGCPA/BM repose sur les fondements essentiels ci-dessous :

L'achat des excédents de production permet de ne pas compromettre la sécurité alimentaire des producteurs.

Les engagements provisoires (en début de campagne) et définitifs (en milieu de campagne) :

- Renseignent l'organisation suffisamment à temps sur ses capacités de commercialisation.
- Permettent d'établir un budget prévisionnel de commercialisation et de contracter des prêts de commercialisation adaptés aux besoins.
- Permettent à l'organisation de respecter ses engagements commerciaux. De nombreuses organisations de producteurs signent des contrats de commercialisation avec des opérateurs (transformateurs, commerçants) et des institutions d'aides alimentaires sans avoir une idée des capacités d'offres de leurs membres en termes de qualité et de quantité. C'est après la signature du contrat qu'elles se rendent compte qu'elles ne peuvent respecter les quantités contractuelles.
- Les engagements définitifs qui s'opèrent en octobre (cf calendrier des activités commerciales) permettent à l'organisation d'avoir une idée de sa capacité à respecter des contrats, avant la récolte, et si possible d'en renégocier les termes.

Le système de traçabilité évite à l'organisation de supporter les coûts liés aux céréales non conformes aux normes de poids et de qualité.

Les producteurs sont individuellement responsables de la qualité des produits qu'ils livrent à l'organisation. Ceux qui fournissent des produits non conformes aux normes de qualité et de poids sont décelés et supportent les conséquences qui en sont liées.

Les services aux membres atténuent la tentation des producteurs à préférer d'autres acheteurs.

Les producteurs membres des organisations qui pratiquent la commercialisation groupées sont le plus souvent tentés de vendre aux commerçants parce que ceux-ci leur offre des prêts de campagne. L'expérience de l'UGCPA/BM montre que les services financiers (paiements anticipés, distribution de ristournes) permettent de réduire la tentation des producteurs à vendre à d'autres acheteurs. La mise en place progressive des services engrais et semences va certainement renforcer le lien entre le producteur et son organisation.

7.2 LES DEFIS A RELEVER PAR L'UGCPA/BM

Le système permet de mettre sur le marché des céréales de qualité irréprochable : le taux d'impureté est inférieur à 1 pourcent et les grains sont sains et calibrés. L'UGCPA/BM fait partie des fournisseurs réguliers de SONAGESS et de PAM, deux institutions très exigeantes en qualité. Elles achètent plus de 60 pourcent des céréales.

Mais le prix des céréales offertes par l'UGCPA/BM est jugé très élevé par rapport au marché, par des opérateurs et les consommateurs, même si les céréales du marché sont de qualité inférieure (taux d'impureté de plus de 10 pourcent avec parfois des insectes).

Deux défis majeurs doivent être relevés :

Réduire le coût des céréales : Réduire le coût des céréales commercialisées nécessite l'augmentation du volume commercialisé. Ceci permettra d'atténuer les charges fixes au prorata des quantités de céréales vendues.

Etendre le réseau de distribution à la sous-région : le marché national paraît saturé. Le pouvoir d'achat des populations ne leur permet pas de s'offrir la qualité des céréales offertes par le système de l'UGCPA/BM. La réduction des coûts faciliterait:

- l'accès des populations à revenus moyen aux céréales
- la vente régulière aux unités de transformation

L'UGCPA/BM compte se doter d'une stratégie commerciale pour prospecter le marché sous régional. Sa possibilité d'assurer la traçabilité de ses produits, de déterminer sa capacité d'offres, et d'offrir des produits de bonne qualité constitue un atout à valoriser. Elle compte fonder sa stratégie commerciale sur la contractualisation à terme avec des opérateurs privés.

8. CONCLUSION ET PERSPECTIVES DE DISSEMINATION DU MODÈLE

L'expérience de l'UGCPA/BM montre qu'il est possible de professionnaliser la commercialisation groupée des céréales sèches travers des outils modernes de gestion. La rigueur dans l'application des dispositions réglementaires a sans doute favorisé la pérennité du système.

Le projet E-ATP compte partager ce modèle avec des organisations de producteurs de céréales sèches dans la sous-région qui pratiquent la commercialisation groupée. Un atelier d'échange sera organisé pour permettre aux membres de l'UGCPA/BM de présenter leur système de commercialisation. Participeront à l'atelier, les représentants d'organisations de producteurs de la sous-région qui pratiquent la commercialisation groupée, le personnel technique des structures (projets et ONGs) d'appui à la commercialisation groupée.

L'atelier sera suivi d'une visite de terrain en vue de permettre aux participants de :

- suivre le circuit des céréales du niveau villageois au niveau central et le fonctionnement des structures commerciales aux différents niveaux
- la gestion de la qualité des céréales du niveau villageois au niveau central
- le fonctionnement du système de traçabilité

Cet atelier pourrait également favoriser la mise en place d'un réseau de partage de connaissances entre les participants sur la professionnalisation de la commercialisation groupée et d'un partenariat commercial entre les organisations de producteurs de la sous-région.